



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Título

***“Estudio de factibilidad para la creación  
de un parque de diversiones en el  
proyecto eólico de la ciudad de Loja.”***

**Proyecto de Tesis previo  
a la obtención del Grado  
de Ingeniera Comercial.**

**ALUMNA:**

***ADRIANA CECIBEL PLAZA BAILÓN***

**DOCENTE TUTOR:**

***ING. MG. EDISON ESPINOSA BAILÓN***

**LOJA - ECUADOR  
2015**

## CERTIFICACIÓN

**Ing. Mg. Edison Espinosa Bailón**  
**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE**  
**LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A**  
**DISTANCIA**

CERTIFICA:

Que la presente tesis de grado titulado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE DE DIVERSIONES EN EL PROYECTO EÓLICO DE LA CIUDAD DE LOJA", realizado por la postulante: **Adriana Cacibel Plaza Bailón**, cumple con los requisitos establecidos por las normas generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, tanto en aspectos de forma como de contenido, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Atentamente,

Loja, 02 de julio del 2015.



.....  
**Ing. Mg. Edison Espinosa Bailón**  
**Director de Tesis**

## **AUTORÍA**

Yo, Adriana Cecibel Plaza Bailón, 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 y acciones legales, por el contenido de la misma.

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

**Autora:** Adriana Cecibel Plaza Bailón

**Firma:**  .....

**Cedula N°:** 1104196751

**Fecha:** Loja, Julio del 2015

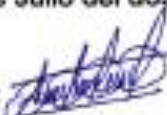
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR(A)  
PARA LA CONSULTA DE REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y  
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Adriana Cecibel Plaza Bailón, declaro ser autora de la tesis titulada "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE DE DIVERSIONES EN EL PROYECTO EÓLICO DE LA CIUDAD DE LOJA", como requisito para optar el grado de Ingeniera Comercial; autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 02 días del mes de Julio del dos mil quince, firma la autora.

Firma: 

**Autora:** Adriana Cecibel Plaza Bailón

**Cedula:** 1104196751

**Dirección:** Loja; Av. Occidental y Eduardo Unda

**Correo Electrónico:** adrisca\_@hotmail.com

**Teléfono:** 0990256700

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTORA DE TESIS:** Ing. Mg. Edison Espinosa Bailón

**MIEMBROS DEL TRIBUNAL**

**PRESIDENTE:** Dr. Mg. Luis Quizhpe Salinas

**VOCAL:** Ing. Mg. Carlos Rodríguez Armijos

**VOCAL:** Ing. Mg. Galo Salcedo López

## **DEDICATORIA**

A Dios por otorgarme la vida, sabiduría y salud, a mi querida Madre que con su apoyo incondicional he podido salir adelante y mi tierna hija que con sus sonrisas e inocencia supo darme las fuerzas para no decaer en ningún momento, y me ayudaron a impulsar positivamente para la consecución de mis aspiraciones y fueron mi apoyo para cristalizar con éxito mis ideales.

A mí querido hermano y familia que de una u otra manera me brindaron ese aliento necesario para poder llegar al cumplimiento de mis metas y objetivos planteados.

**Adriana Cecibel Plaza Bailón**

## **AGRADECIMIENTO**

Se expresa el más sincero agradecimiento a Dios por guiar y bendecir todo esfuerzo y dedicación en nuestras vidas; además a la Universidad Nacional de Loja, a la Modalidad de Estudios a Distancia por darnos la oportunidad de formarnos como profesionales, a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas Modalidad de Estudios a Distancia, quienes desinteresadamente supieron compartir sus conocimientos oportunamente.

**La Autora**

**a. TÍTULO:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE DE  
DIVERSIONES EN EL PROYECTO EÓLICO DE LA CIUDAD DE LOJA”**

## **b. RESUMEN**

Este trabajo de investigación tiene como objetivo principal: Elaborar un estudio de Factibilidad para la creación de un parque de diversiones en el proyecto eólico de la ciudad de Loja. Y el análisis completo del proyecto, requiere de la realización de los objetivos específicos: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, estudio económico, financiero y finalmente la evaluación del proyecto.

Para el estudio de la investigación se utilizó la siguiente metodología: el método deductivo se usó para poder describir y analizar los conceptos generales de la empresa y el método inductivo me sirvió de base importante en la aplicación de las encuestas, las mismas que arrojaron información que me permitió determinar cuáles son los gustos y preferencias de las personas y así pude llevar acabo el estudio de mercado.

En los resultados se aplicó una encuesta tanto a los demandantes de la Ciudad de Loja para determinar la aceptación del servicio en el mercado. Dentro de la discusión se realizó el estudio de mercado donde se estableció la demanda; pudiéndose obtener la demanda insatisfecha que es de 713298 número de servicio en el primer año, posteriormente se establece el plan de comercialización, determinación del precio, plaza y publicidad del servicio; En el estudio técnico se detalla el tamaño y localización de la planta; En el estudio administrativo y legal de la empresa facilita determinar el grupo empresarial, la constitución, organización y los manuales de funciones.

En el estudio financiero se señala la inversión necesaria para poder implementar el proyecto la misma que es de \$ 326603,27 dólares.



Finalmente se realizó la evaluación para lo cual se analizó los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de \$ 230270,09; Tasa Interna de Retorno de 22,50%; Relación Beneficio Costo es de 1,51 por cada dólar invertido la empresa gana 0,51 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 5 meses y 1 día; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 93,83% dando un resultado de 0.98 y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 34,58% dando un resultado de 0.99, por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

## **ABSTRACT**

This research has as main objective: Develop a feasibility study for building an amusement park in the wind project for the city of Loja. And the complete analysis of the project requires the realization of the specific objectives: market research, technical study, administrative and legal study, economic, financial study and finally the evaluation.

To study the following research methodology was used: the deductive method was used to describe and analyze the general concepts company and the inductive method helped me significantly based on the implementation of surveys which throw information that allowed me to determine what are the tastes and preferences of people and thus could carry out market research.

In the results a survey was applied to both plaintiffs City Loja to determine the acceptance of service on the market. Within the discussion studying market where demand was established was performed; being able to obtain the unsatisfied demand is service number 713298 in the first year, then the marketing plan, pricing, square and advertising service is established; The technical study the size and location of the plant is detailed; In the administrative and legal study of the company facilitates determining business group, the constitution, organization and functions manuals.

In the financial investment necessary study notes to implement the same project is \$ 326603,27.

Finally, the evaluation was performed for which the following indicators were analyzed: Net Present Value of \$ 230270,09; Internal Rate of Return of

33,50%; Benefit Cost Ratio is 1,51 every one dollars invested company earns 0.51 cents; Capital Recovery Period is 2 years, 5 months and 1 day; Sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in the cost of 93,83% for a total of 0.98% and a sensitivity analysis on the decrease in revenues of 34,58% for a total of 0.99%, so the project is feasible, the conclusions and recommendations so determined, accompanied by the literature consulted with their respective annexes.

### **c. INTRODUCCIÓN**

En el presente proyecto se ha tomado en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender en un proyecto de factibilidad.

Para el desarrollo de dicho proyecto se abordó lo siguiente:

Un Resumen donde se habla de las partes más importantes de toda la investigación realizada, en la revisión de literatura se encuentra los conceptos generalizados del tema planteado.

Los materiales y métodos utilizados como: materiales, los suministros de oficina y equipos de oficina; y métodos de investigación: Método inductivo y el Método deductivo.

En la exposición de resultados se procedió a redactar los referentes de los productos a ofrecer, así como también se describió y realizó el estudio de mercado, el mismo que sirvió para realizar el análisis de la demanda del servicio en la Ciudad de Loja, a través de encuestas directas aplicadas a los consumidores, de cuyo análisis se logró la cuantificación de la demanda, obteniendo así la oportunidad en el mercado, además se determinó la posibilidad del proyecto en el mercado, los canales de comercialización, precios y publicidad.

Una vez obtenida la oportunidad de mercado se procedió a determinar el tamaño del proyecto sobre la base del análisis de ciertos factores como son: demanda, oferta, se adquirió tecnología requerida, la distribución de la planta, como también establecer la macro y micro localización.

En el estudio organizacional se propone la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa.

Seguidamente se procedió a realizar el estudio financiero, en donde se determina las inversiones y financiamiento del proyecto, también se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del mismo y de su ejecución para lo cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos en donde indica que el proyecto es rentable.

Una vez realizados los estudios necesarios para la elaboración del proyecto se formuló las debidas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

## d. REVISIÓN DE LITERATURA

### MARCO REFERENCIAL

#### HISTORIA DE LOS PARQUES DE DIVERSIONES

Gráfico N° 1



Los parques de diversiones y los parques temáticos han sido por siglos la diversión favorita de miles de familias, y es que muy pocos lugares nos pueden ofrecer tanta emoción y alegría para chicos y grandes. Un parque de diversiones nos puede llevar a mundos lejanos, desde los castillos medievales hasta un mundo futurista, desde el viejo oeste hasta la lejana China, y todo en el mismo lugar. Nos puede ofrecer paseos excitantes o espectáculos tranquilos, comida, dulces y todo lo que puedas desear para disfrutar de un día que te aleje de la rutina y en el que solo piensas en divertirte.

Los antecedentes más antiguos de los que se tiene conocimiento se ubican en la Europa Medieval, por allá del año 1500. En ese entonces se instalaban jardines afuera de las ciudades feudales que ofrecían entretenimiento en vivo, fuegos artificiales, bailes, juegos e incluso algunos paseos primitivos.

---

<sup>1</sup> [http://www.oocities.org/zona\\_q\\_2000/parques.html](http://www.oocities.org/zona_q_2000/parques.html)

Estos jardines fueron muy populares hasta por ahí de 1700, cuando los cambios políticos y sociales hicieron que muchos de estos lugares desaparecieran. El parque de diversiones más antiguo que sigue en funcionamiento hasta la fecha es el parque Bakken, al norte de Copenhage, capital de Dinamarca, abierto en 1583.

Después de 1800 el desarrollo de la industria de la diversión se transportó a América. En Estados Unidos, después de la guerra civil, floreció la industria eléctrica que dio lugar a nuevos medios de transporte como el tranvía. Los dueños de algunas líneas de tranvía no querían perder pasajeros durante los fines de semana, así que promovieron la construcción de lugares de entretenimiento al final de las líneas de tranvías que ofrecían campos abiertos para hacer días de campo, salones de baile, juegos, restaurantes y algunos paseos a la orilla de un lago o río. Estos primeros parques de diversiones comenzaron a aparecer a través de todo Estados Unidos. Coney Island de Nueva York fue uno de los primeros parques de diversiones inaugurados en Estados Unidos

Los parques de diversiones entraron en su era dorada en la exposición mundial de Chicago en 1893 donde se presentaron juegos mecánicos como la rueda de la fortuna y montañas rusas. Al año siguiente un hombre llamado Paul Boynton inauguró el primer parque de diversiones moderno al sur de Chicago con el nombre de Paul Boynton's Water Chutes. en donde por primera vez se cobró la admisión general para el área en la que ubico los juegos mecánicos. Este parque inspiró a otros pioneros de la industria a abrir

---

<sup>2</sup> [http://www.oocities.org/zona\\_q\\_2000/parques.html](http://www.oocities.org/zona_q_2000/parques.html)

parques similares, como Coney Island en Nueva York, abierto en 1895 y que resultaron un éxito inmediato.

La industria creció rápidamente en las siguientes tres décadas. Se abrieron cientos de parques de diversiones en Estados Unidos y en el mundo que constantemente añadían nuevas atracciones y paseos y surgieron nuevas tecnologías que ofrecían al público la emoción y diversión que buscaban. Para 1919 existían unos 2000 parques de diversiones en todo el mundo.

En 1929 Estados Unidos sufrió su gran depresión, que hizo que miles de industrias perdieran éxito, y los parques de diversiones no fueron la excepción. La segunda guerra mundial vino a afectar aún más a los parques. Para cuando termino la guerra ya solo quedaban 300 parques de diversiones funcionando en Estado Unidos. Disneyland fue el primer parque temático del mundo.

Cuando comenzaron los años 50's el mundo se encontraba sumido en conflictos sociales, la televisión comenzaba a surgir como medio de entretenimiento y los parques de diversiones comenzaban a ser olvidados. Se necesitaba algo nuevo que revolucionara la industria y le diera al público lo que pedía, entretenimiento sano para toda la familia, ese algo vino de un hombre llamado Walt Disney y se llamó Disneyland.

Cuando se abrió Disneyland en 1955 muchas personas no creyeron que funcionaria pues no ofrecía los tradicionales juegos de un parque de diversiones, pero Disney introdujo un nuevo concepto, el parque temático, que se encuentra dividido en áreas cada una con una temática diferente, con

---

<sup>3</sup> [http://www.oocities.org/zona\\_q\\_2000/parques.html](http://www.oocities.org/zona_q_2000/parques.html)



ambientación y escenografía adecuada a cada una de las épocas o mundos que se quiere representar. Disneyland fue todo un éxito y comenzó una nueva época para los parques de diversiones y los nuevos parques temáticos. A partir de entonces comenzaron a surgir nuevos parques temáticos, con juegos y montañas rusas más modernos. En 1961 se abrió SixFlags Over Texas, que repitió el éxito de Disneyland.

Desde entonces y hasta la fecha se han inaugurado cientos de parques de diversiones y parques temáticos en el mundo entero y también hay muchos antiguos parques que se han modernizado para mantenerse funcionando.<sup>5</sup>

## **PROYECTO EÓLICO**

**Gráfico N°2**



La Central Eólica Villonaco de 16.5 MW de potencia inició su construcción en Agosto de 2011. Cuenta con 11 aerogeneradores de 1.5 MW cada uno. Es el primer proyecto eólico en Ecuador continental, además de ser el primero

---

<sup>5</sup> [http://www.oocities.org/zona\\_q\\_2000/parques.html](http://www.oocities.org/zona_q_2000/parques.html)

<sup>6</sup> <http://www.energia.gob.ec/villonaco/>

en el mundo ubicado a una altitud de 2700 msnm. El proyecto se encuentra ubicado en la provincia de Loja, cantón Loja.

Contempla 11 aerogeneradores del tipo GW70/1500, a una altura aproximada de 2720 msnm, a lo largo de la línea de cumbre del cerro Villonaco con una distancia aproximada de 2 km. La subestación de elevación Villonaco 34.5 kV/69 kV tiene una capacidad de 25 MVA y presenta un esquema de conexión de barra principal y transferencia. La subestación Loja, contempla la instalación de una bahía de 69 kV, la cual recibirá la energía proveniente de la subestación Villonaco para ser conectada al Sistema Nacional de Transmisión.

Se constituye en un proyecto emblemático del estado Ecuatoriano que se encuentra operando de forma normal y continúa sobre la base de los requerimientos del sistema eléctrico ecuatoriano desde el 2 de enero de 2013, aportando al Sistema Nacional Interconectado una energía de 105.46 GWh desde su entrada en operación a agosto del 2014, reduciendo emisiones de CO<sub>2</sub> en aproximadamente 0.032 millones de Ton/año, sustituyendo la importación de energía, y creando 254 fuentes de empleo directo.

Beneficia directamente a más de 200 mil habitantes gracias a la implementación de nuevas prácticas de compensación a través convenios para el mejoramiento de infraestructura y equipamiento de Centros Educativos, dotación de suministro eléctrico a las comunidades de la zona de influencia, convenios para contribuir con recursos económicos para el

---

<sup>7</sup> <http://www.energia.gob.ec/villonaco/>

mejoramiento de vías, capacitación a los moradores de la zona en control fitosanitario de cultivos, jardinería y mantenimiento de áreas verdes.

La construcción de esta obra implicó una inversión de 48.35 millones de dólares y una inversión en programas de desarrollo integral y sostenible de aproximadamente 408 mil.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> <http://www.energia.gob.ec/villonaco/>

## **EL PROYECTO DE INVERSIÓN**

El proyecto de inversión se puede definir como un conjunto de actividades con objetivos y trayectorias organizadas para la resolución de problemas con recursos privados o públicos limitados.<sup>9</sup>

También se define como el paquete de inversiones, insumos y actividades diseñadas con el fin de eliminar o reducir varias restricciones del desarrollo, para lograr productos, servicios o beneficios en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios.

Este tiene cuatro partes que son primordiales en su estructura que son: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organizacional y el Estudio Financiero.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

## **MERCADO**

Es la confluencia de un grupo de personas (vendedores u oferentes), que ofrecen sus productos o servicios, con otro conjunto de personas (compradores o demandantes), que necesitan esos productos o servicios y que por ello desean adquirirlos y tienen capacidad para llevar a cabo esta adquisición.

---

<sup>9</sup>ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2005) Evaluación de Proyectos Editorial Mc Graw. Hill, México

## **SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

Hay que dividir el mercado en partes o segmentos de los que resulten grupos homogéneos de consumidores que muestren comportamientos diferentes respecto al producto y elegir el que reúna los requisitos que se requiere.<sup>10</sup>

### **TIPOS DE SEGMENTACIÓN**

**Geográficos.-** regiones, tamaño del lugar de residencia, clima, etc.

**Demográficos.-** edad, sexo, estado civil, situación familiar, etc.

**Características físicas y psicológicas.-** personalidad, estatura, peso, etc.

**Socioeconómicos.-** formación, clase social, renta, etc.

**Relativos al producto.-** uso y lugar de compra, preferencias y motivaciones de compra, etc.

### **TIPOS DE MERCADO**

#### **Mercado del Consumidor**

En este tipo de mercado los bienes y servicios son adquiridos para un uso personal, por ejemplo, la ama de casa que compra una lavadora para su hogar.

#### **Mercado del Productor o Industrial**

Está formado por individuos, empresas u organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios.

---

<sup>10</sup>Baca Urbina, Gabriel."2005 Evolución de proyectos, segunda Edición.

## **Mercado del Revendedor**

Está conformado por individuos, empresas u organizaciones que obtienen utilidades al revender o rentar bienes y servicios, por ejemplo, los supermercados que revenden una amplia gama de productos.

## **EL ENTORNO DEL PROYECTO**

La empresa es una realidad que nace y se desarrolla en un entorno con características sociales, económicas, culturales, demográficas etc. Es lo que se denomina macro entorno. Otro entorno es el que está conformado por intermediarios, proveedores y la competencia, es lo que se denomina micro entorno.

## **MACROENTORNO**

**Entorno Demográfico:** Hace referencia a las características a la población que vamos a dirigir nuestra oferta (edad, sexo, raza, etc.). El producto o servicio que se ofrezca debe resultar necesario, o cuanto menos atractivo para ella.<sup>11</sup>

**Entorno Económico:** Si se va a ofrecer un producto o servicio, se lo hace en un mercado que tenga la capacidad económica para adquirirlo.

**Entorno Cultural y Social:** Se refiere a los cambios sociales que se ha producido en los últimos años, en cuanto al tiempo, al ahorro, las compras, horarios etc.

**Entorno Legal y Político:** Esa la hora de poner en marcha el negocio se toma en cuenta si las normas permiten el desarrollo de la actividad que se

---

<sup>11</sup>Baca Urbina, Gabriel."2005 Evolución de proyectos, segunda Edición.

quiere llevar a cabo ya sea por motivos urbanísticos, de salubridad, de orden público, de competencia, etc.

**Entorno Tecnológico:** En cuanto a las actividades tecnológicas que nos ofrece como empresa para desarrollar nuestra actividad (infraestructura de comunicación, transportes etc.) y en cuanto a demanda la informática y las telecomunicaciones.

## **EL MEDIO AMBIENTE Y EL ENTORNO NATURAL**

Se goza de gran aceptación en productos ecológicos, creciendo el rechazo por todo aquello que implique contaminación y residuos.

### **MICROENTORNO**

**Los Proveedores.-** salvo que se produzca la propia mercancía, se necesitan proveedores que abastezcan de productos para su venta.

**Los Intermediarios.-** actúan de eslabón entre el fabricante y el consumidor, haciendo posible una adecuada distribución del producto estos pueden ser:

**Mayorista.-** es la empresa que compra el producto al fabricante o a otro mayorista y se lo vende a otro mayorista o a un minorista.

**Minorista.-** empresa que compra al fabricante o a mayorista para vender al consumidor final.

**La Competencia.-** son las empresas que ofrecen en nuestro mismo mercado una serie de productos similares o sustitutivos, la competencia forma parte del sistema comercial y del entorno económico.<sup>12</sup>

**Oferta:** Cantidad de bienes ofrecidos por los proveedores y vendedores del mercado actual.

---

<sup>12</sup>Kotler, Philip, 2006, diccionario de la Mercadotecnia, 7ma, edición, Editorial practice-Hall, México.

**Demanda:** Se define como la cantidad que de un determinado producto y a un precio determinado que el mercado está dispuesto a adquirir en un lugar y tiempos concretos y según ciertas condiciones.<sup>13</sup>

## **MARKETING MIX**

Son las herramientas que utiliza la empresa para implantar las estrategias de Marketing y alcanzar los objetivos establecidos. Estas herramientas son conocidas también como las cinco P del marketing.

**Producto:** Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad.

**Precio:** Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto. Es el elemento del mix que se fija más a corto plazo y con el que la empresa puede adaptarse rápidamente según la competencia, costo. Para determinar el precio, la empresa deberá tener en cuenta lo siguiente: Los costes de producción, distribución, el margen que desea obtener, los elementos del entorno: principalmente la competencia, las estrategias de Marketing adoptadas, los objetivos establecidos.<sup>14</sup>

**Plaza o Distribución:** Elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. Cuatro elementos configuran la política de distribución:

- **Canales de distribución.** Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.

---

<sup>14</sup>Kotler, Philip, 2006, diccionario de la Mercadotecnia, 7ma, edición, Editorial practice-Hall, México.



- **Planificación de la distribución.** La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).
- **Distribución física.** Formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.

**Promoción:** La comunicación persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.

**Personas:** cuando hablamos de la P de personas, nos referimos a que una empresa también cuenta con personal que atiende a nuestro consumidor, esto afecta en muchas empresas ya que una error que cometen es olvidar esta parte del negocio dejándolo a segundo término, pero básicamente los clientes siempre se verán afectados por el buen o mal servicio que reciban de su empresa.

**Procesos:** los procesos tienen que ser estructurados correctamente, ya sea que hablemos de un servicio o de la creación de un producto, esto nos llevara a la logística de la empresa para reducir costos y aumentar ganancias.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>PASACA MORA, Manuel, 2004 Formulación y Evaluación de Proyectos. Loja 2008.

## **LOCALIZACIÓN**

Decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

## **MACROLOCALIZACIÓN**

Se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

## **MICROLOCALIZACIÓN**

Indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

## **DISTRIBUCIÓN EN LA PLANTA**

Corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.<sup>16</sup>

## **PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

Se refiere a la estimación de los costos de inversión en que incurrirá un determinado proyecto para su funcionamiento a través de una comparación y selección de alternativas que mejor se ajusten a sus necesidades.

---

<sup>16</sup>SALAZAR LEYTE, Jorge, 2008"Como iniciar una pequeña empresa" 1era reimpresión, Ed. Continental, México.

## **RECURSOS MATERIALES**

Se refiere a la valorización de las inversiones en obras físicas, equipo, insumos y servicios necesarios para la instalación y puesta en marcha de un proyecto.

## **RECURSOS HUMANOS**

La mano de obra constituye un importante recurso en la operación de un proyecto. Por tal motivo, es necesario identificar y cuantificar el tipo de personal que el proyecto requiere; así como determinar el costo en remuneraciones que ello implica.

## **RECURSOS FINANCIEROS**

Los recursos financieros para un proyecto de inversión son los recursos monetarios útiles para solventar los requerimientos del monto total de inversión necesario para llevar a cabo su realización.

## **1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Es un campo de estudio en el que se investiga el impacto que individuos, grupos y estructuras tienen en la conducta dentro de las organizaciones, con la finalidad de aplicar estos conocimientos a la mejora de la eficacia de tales organizaciones.

## **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

Es la estructura organizativa con que cuenta las organizaciones, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman los mismos.

---

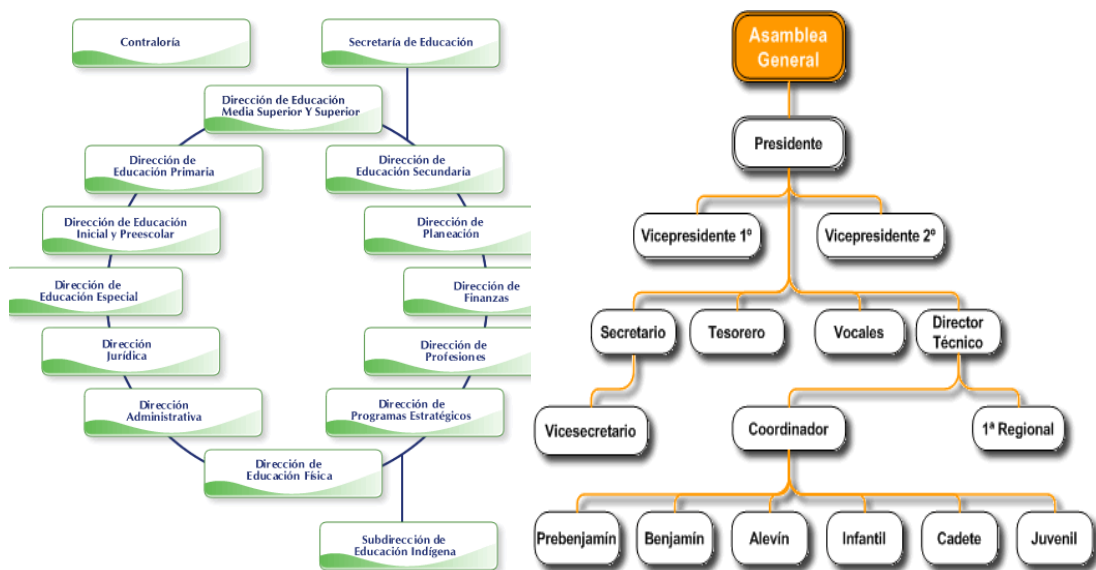
17ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

## NIVELES JERÁRQUICOS

El conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen, independientemente de la función que realicen.

## ORGANIGRAMAS

Gráfico N°3



Es una representación gráfica que expresa en términos concretos y accesibles la estructura, jerarquía e interrelación de las distintas áreas que componen una empresa u organización, resulta muy conveniente que todos los que la componen conozcan cuál es su definición

## MANUALES ADMINISTRATIVOS

Son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, .

18ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

información de una organización. Así como las instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas.

## **2. ESTUDIO DE FINANCIERO**

“La función básica del estudio financiero es de determinar el monto de la inversión y la forma de cómo financiarlo, conocer los beneficios que se obtendrán al ejecutarla”.

### **INVERSIONES**

Es la aplicación que las personas dan a sus fondos tanto propios como ajenos y que se realizan con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.

La inversión se compone por los bienes materiales e inmateriales que son necesarios para el desarrollo de la empresa, entre las cuales se encuentran: Activo fijo, Activo Diferido, Activo circulante o Capital de trabajo

### **FINANCIAMIENTO**

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.<sup>19</sup>

---

19ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) “Administración de Pequeñas Empresas”, Editorial Mc Graw Hill, México.

b.- Capital Ajeno Son los que se obtienen de bancos y Financieras Privadas o de Fomento de Proveedores a través de la misión de obligaciones propias de la empresa.

### **Elaboración de Presupuestos**

La elaboración de un presupuesto resulta clave para la administración financiera. Esta herramienta te ayudará a planificar, desarrollar y usar presupuestos de manera efectiva en tu organización. Si tienes un firme entendimiento de principios sobre elaboración de presupuestos, entonces estarás bien situado para una firme administración financiera.

### **Presupuesto de Ingresos**

Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender, el ingreso de una empresa es necesario que conozca las unidades a vender, el precio de los productos y la política de ventas implementadas.

### **Presupuestos de Costos**

En toda actividad productiva al ofrecer fabricar un producto o prestar un servicio se generan costos, entendiéndose que los costos son desembolsos monetarios relacionados justamente con la fabricación del producto o la prestación del servicio ya sea en forma directa o indirectamente.

### **Estado de Pérdidas y Ganancias**

Este estado financiero permite que el empresario, luego de un periodo de funcionamiento de su empresa, pueda determinar si obtuvo utilidad o

---

20 ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

pérdida. Con esa información el dueño de la empresa podrá analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y tomar decisiones acertadas sobre el futuro de su empresa.

### Determinación del Punto de Equilibrio

Gráfico N° 4



- El punto de equilibrio, es aquel nivel de operaciones en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades, es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida

---

21ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA.**

“Permite demostrar que la inversión propuesta se da o no económicamente rentable mediante la combinación de operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basada en valores actuales de ingresos y gastos”.<sup>22</sup>

Los criterios más utilizados son:

- Valor Actual neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Análisis de Sensibilidad
- Relación Beneficio Costo (B/C)
- Periodo de Recuperación de Capital

### **Flujo de Caja**

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

### **Valor Actual Neto**

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo).

a.- Si el van es positivo se acepta la inversión

b.- Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir in indiferente

---

22ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) “Administración de Pequeñas Empresas”, Editorial Mc Graw Hill, México.



c.- Si el van es negativo se rechaza la inversión

**Formula:**

VAN= Sumatoria de Flujos Netos – Inversión

**Tasa de Retorno (TIR)**

El TIR nos dice el tipo de interés de una inversión que hace que su VAN sea igual a cero. Por tanto si la tasa interna de retorno es mayor al coste de financiación del proyecto, se considera que la inversión es rentable o dicho de otra forma, un TIR interesante es aquel que es mayor al interés que podríamos sacar por el dinero utilizado en el proyecto para inversiones alternativas..

Los criterios de decisión para la TIR son los siguientes:

- a) Si la TIR es mayor al costo de capital o al costo de oportunidad se acepta la inversión
- b) Si la TIR es igual al costo del capital o el costo de oportunidad, la decisión resulta indiferente
- c) Si la TIR es menor al costo de capital o al costo de oportunidad se rechaza la inversión.

**Formula:**

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VANMenor}{VANMenor - VANMayor} \right)$$

---

23ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

## Relación Costo – Beneficio

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

Los criterios de decisión se expresan en los siguientes términos:

B/C > 1      Se debe ejecutar el proyecto

B/C = 1      Es indiferente ejecutar el proyecto

B/C < 1      Se debe realizar el proyecto

### Formula:

$$R \text{ B/C} = \frac{\text{IngresosActualizados}}{\text{EgresosActualizados}}$$

## Periodo de Recuperación del Capital

Este indicador mide el número de años que transcurrirán desde la puesta en explotación de la inversión, para recuperar el capital invertido en el proyecto mediante las utilidades netas del mismo, considerando además la depreciación y los gastos financieros. En otros términos se dice que es el período que media entre el inicio de la explotación hasta que se obtiene el primer saldo positivo o período de tiempo de recuperación de una inversión.<sup>25</sup>

### Formula:

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Año que supera la inversión}}$$

## Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un método que nos permite visualizar de manera inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto.

---

24 ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2000) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

25 BACA URBINA, Gabriel 2005 Evaluación de Proyectos, III Edición.

Este método es muy utilizado para identificar el proyecto que nos dará los mejores rendimientos.

**Formula:**

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VANMenor}{VANMenor - VANMayor} \right)$$

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Porcentaje de Variación = Dif. TIR / TIR del Proyecto

Coefficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

Es necesario mencionar los materiales, métodos y técnicas que se emplearon para la recopilación de la presente información, que permitió tener un panorama claro tanto de información como de estrategias empleadas en la búsqueda de los conocimientos antes expuestos.

### **1. MATERIALES**

#### **Recursos Materiales**

- Útiles de oficina
- Movilización
- Internet
- Alimentos
- Imprevistos (5%)
- Gastos extras

#### **Recursos Humanos**

El recurso humano que se utilizó para el desarrollo del presente trabajo investigativo fue un soporte para el desarrollo del mismo; tales como:

- Director de Tesis
- Postulante

#### **Métodos**

##### **Método Deductivo**

Esté método sirvió para describir los fundamentos teóricos y cuantitativos que se presentaran en el desarrollo del trabajo. Este método ayudo a facilitar el análisis y la interpretación de los datos que se obtuvo a través de las técnicas que se aplicaron y el cumplimiento de los objetivos.

### **Método Inductivo**

Este método se lo aplicó en los resultados de la muestra de las encuestas recopiladas generalizando las preferencias de los habitantes de la ciudad de Loja, determinando la aceptación de la creación del parque de diversiones.

### **Método Científico**

Este método ayudó en la observación sistemática, medición, experimentación, la formulación, análisis del tema en estudio.

### **Método Descriptivo**

Este método permitió recopilar la información y tabular los datos, así como su interpretación contrastándola con la realidad y la información bibliográfica recopilada.

### **Método Estadístico**

Este método se lo aplicó para obtener una muestra de la población es decir, utilizando técnicas de muestreo y aplicando herramientas estadísticas para obtener resultados acerca de la población como media poblacional, la distribución de los datos de cada variable en estudio y entre otros estadísticos que sirvieron para la toma de decisiones del presente estudio

### **Método Analítico**

Este método ayudó a analizar minuciosamente el problema plantado en el presente proyecto descomponiéndolo en todas sus partes existentes, para de esta forma tener la claridad exacta del objeto de estudio, además se lo aplicó en el estudio financiero ya que se fundamenta en reclutar elementos que fueron analizados.

## **Método Matemático**

Este método se lo utilizó al momento de realizar la tabulación de los datos recolectados en base a las encuestas realizadas, el análisis de los resultados obtenidos y la proyección a futuro.

## **Técnicas**

### **Revisión Bibliográfica**

Se empleó como fuente de apoyo para la recopilación de la información necesaria e indispensable para el desarrollo investigativo, del cual se obtuvo conceptos y categorías fundamentales referentes al tema a través de: libros, folletos, revistas, tesis, internet.

### **Encuesta**

Esta técnica sirvió para recopilar información del Estudio de Mercado, a través de preguntas abiertas y cerradas, realizadas a las personas de la ciudad de Loja, considerando a los usuarios del servicio especialmente a las familias ya que es un servicio dirigido a cada uno de los integrantes de una familia ya sean niños, jóvenes o adultos.

- Se aplicó la encuesta a 397 familias de la ciudad de Loja, con la finalidad de conocer si el servicio va a tener acogido en el mercado.

### **Población**

La población de la ciudad de Loja, en la cual se tomó las familias, por cuanto es un servicio dirigido a todos los integrantes de una familia; así mismo con los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC en el año 2010, la ciudad de Loja cuenta con 180617 habitantes y una tasa de crecimiento del 2,65%, cuya proyección se describe a continuación:

**Fórmula:**

$$Pf_{2015} = 180617 (1+0,0265)^5$$

$$Pf_{2015} = 180617 (1,081625)$$

$$Pf = P_o (1+r)^n$$

$$Pf_{2015} = 205851 \text{ habitantes}$$

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra se tomó la población proyectada para el año 2015, de 205851 habitantes, que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que da un total de 51463 familias.

### Cuadro de Proyección de Parroquias Urbanas

**Cuadro N° 1**

POBLACIÓN PARROQUIAS URBANAS (Tasa de crecimiento 2,65%)								
Parroquias	Habitantes 2010	Tasa de Crecimiento	Proyección 2011	Proyección 2012	Proyección 2013	Proyección 2014	Proyección 2015	Familias
		2,65%						
EL VALLE	32511	2,65%	33373	34257	35165	36097	37053	9263
SUCRE	63216	2,65%	64891	66611	68376	70188	72048	18012
EL SAGRARIO	25286	2,65%	25956	26644	27350	28075	28819	7205
SAN SEBASTIAN	59604	2,65%	61184	62805	64469	66178	67931	16983
<b>TOTAL</b>	<b>180617</b>	<b>2,65%</b>	<b>185403</b>	<b>190317</b>	<b>195360</b>	<b>200537</b>	<b>205851</b>	<b>51463</b>

Elaboración: La Autora

### Muestra de la Población

Para determinar la muestra se ha tomado el número de familias en la ciudad de Loja del año 2015 que representa a 51463 familias.

### Formula:

$$n = \frac{N}{1+(e)^2N}$$

$$n = \frac{51463}{1 + (0.05)^2 51463}$$

$$n = \frac{51463}{129.6} = 396,91 = 397$$

n= Tamaño de muestra  
e= Margen de error (5%)=0,05  
N= Población o universo

### Cuadro de Distribución de las Encuestas

**Cuadro N° 2**

Parroquias Urbanas	Población de Familias	Encuestas
EL VALLE	9263	71
SUCRE	18012	139
EL SAGRARIO	7205	56
SAN SEBASTIAN	16983	131
<b>TOTAL</b>	<b>51463</b>	<b>397</b>

**Fuente:** INEC 2010

**Elaboración:** La Autora



## f. RESULTADOS

### ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

#### 1. ¿Cuáles son sus ingresos promedio?

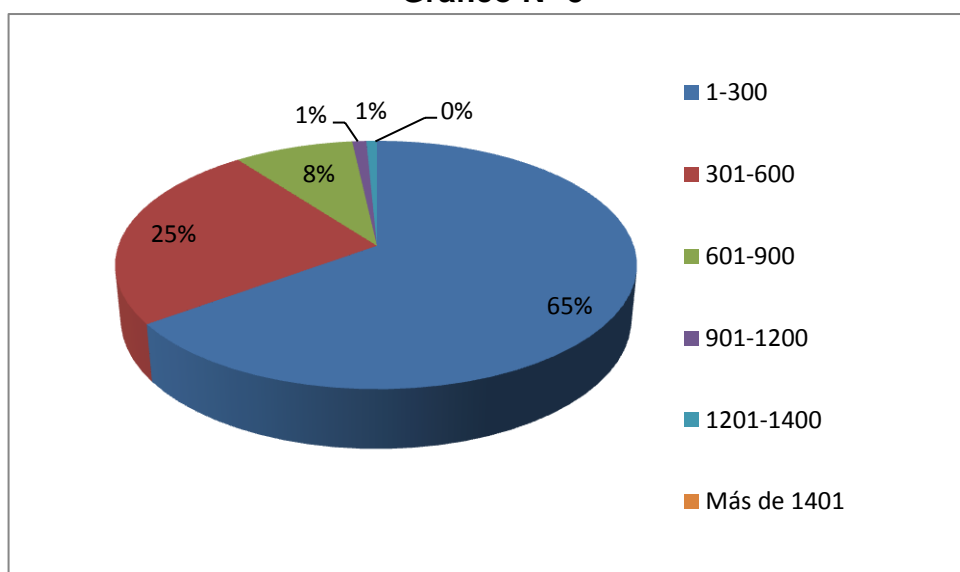
Cuadro N° 3

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1-300	258	65
301-600	98	25
601-900	34	9
901-1200	4	1
1201-1400	3	1
Más de 1401	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 5



**Interpretación:** Según los resultados de la interrogante el 65% manifiesta que su ingreso mensual esta entre \$1- 300 dólares, el 25% entre \$301-600, el 8% su ingreso mensual esta entre \$601-900, un 1% entre \$901-1200 y otro 1% entre 1201-1400 mensualmente, en donde se observa que el ingreso mensual que recibe la mayoría de las familias esta entre \$1 a 300 dólares.

## 2. ¿Su familia acostumbra ir a los parques?

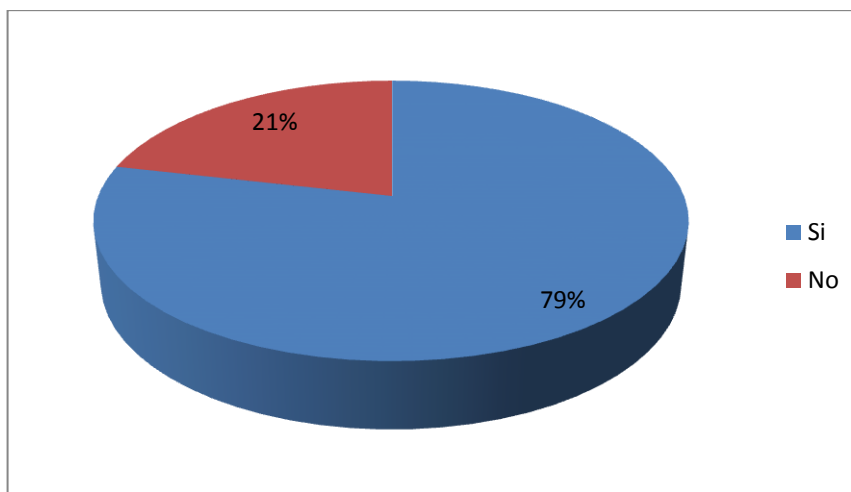
Cuadro N° 4

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	312	79
No	85	21
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Familias de la ciudad de Loja

**Elaboración:** La Autora

Grafico N° 6



**Interpretación:** El 79% de los encuestados de la Ciudad de Loja, manifestaron que su familia si acostumbra ir a los parques, mientras que el 21% no tiene este hábito de ir a parques

3. ¿Cuál es el motivo por el cual su familia y usted acuden a los parques?

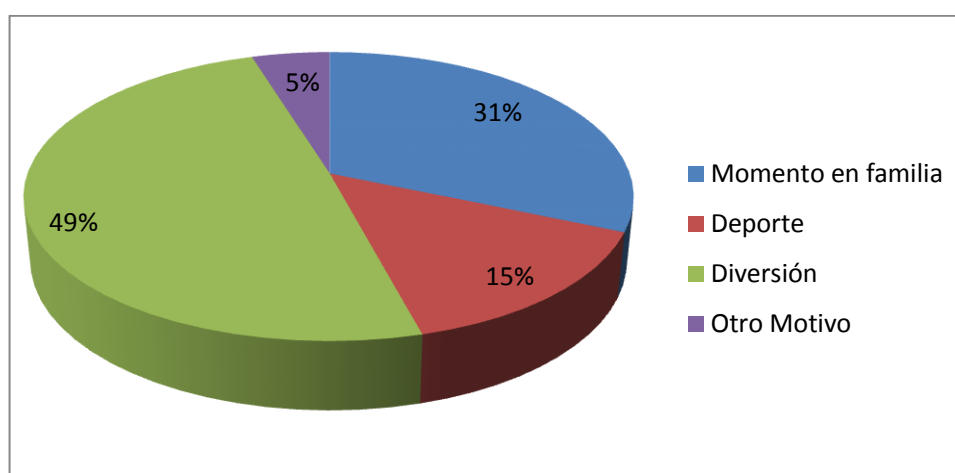
Cuadro N° 5

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Momento en familia	98	31
Deporte	45	14
Diversión	154	49
Otro Motivo	15	5
<b>TOTAL</b>	<b>312</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 7



**Interpretación:** El 49% de las familias acuden a los parques por diversión, el 31% por momento familiar, el 15% por deporte y tan solo el 5% por otros motivos circunstanciales acuden a los parques, lo cual queda claro que las familias lojanas acuden más al parque por diversión y por un momento en familia.

#### 4. ¿Usted conoce algún parque de diversiones en la ciudad de Loja?

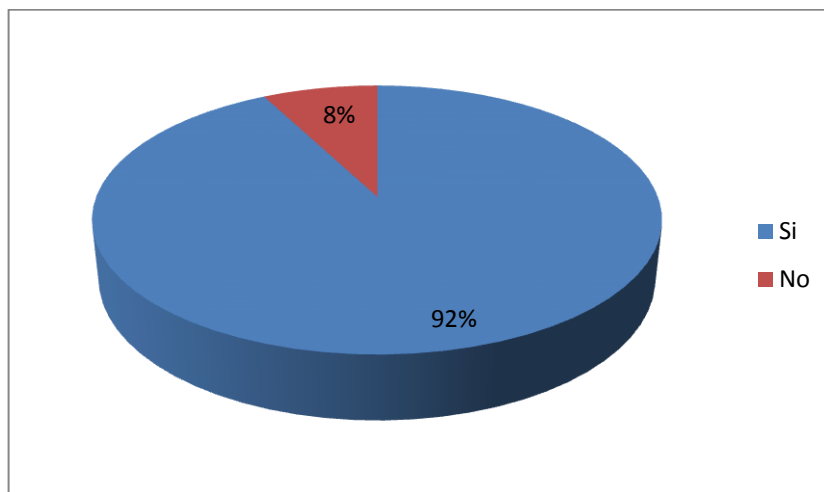
Cuadro N° 6

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	288	92
No	24	8
<b>TOTAL</b>	<b>312</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 8



**Interpretación:** Las respuestas a esta interrogante indican que un 92% de los encuestados si conocen parques de diversiones así como: jipiro, parque lineal, entre otros; y tan solo el 8% indicaron que no conocen ningún parque de diversiones; en la ciudad de Loja si existen parques de diversiones pero estos no son modernos.

5. ¿Con que frecuencia acuden a los parques de diversiones? (mensualmente)

Cuadro N° 7

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Xm	F
1 a 2 veces	242	84	1,5	363
3 a 4 veces	24	8	3,5	84
5 a 6 veces	16	6	5,5	88
7 veces	6	2	7	42
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100</b>		<b>577</b>
<b>Promedio Mensual</b>				<b>2</b>
<b>Promedio Anual</b>				<b>24</b>

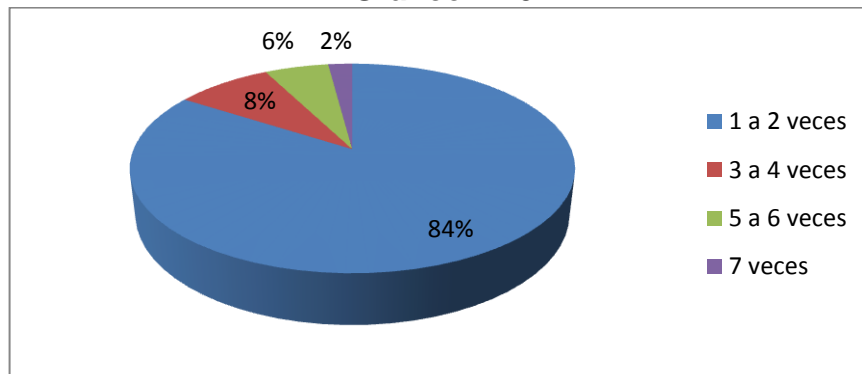
Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

El cálculo del promedio de las visitas mensual a los parques se lo efectúa de la siguiente manera:

$$\text{Promedio} = \frac{\sum xm \cdot f}{\sum f} \quad \text{Promedio} = \frac{577}{288} \quad \text{Promedio} = 2,12 \quad \cong 2 \text{ visitas}$$

Grafico N° 9



**Interpretación:** Un 84% de las familias acuden de 1 a 2 veces al mes a los parques, el 8% entre 3 a 4 veces, el 6% de 5 a 6 veces en el mes y un 2% de 7 veces en el mes, claro acuden a los parques de sus barrios. Son pocas las familias que acuden todos los días a los parques, ya que la mayoría más acuden 1 o 2 veces por mes. Esto indica un promedio de 2 veces en el mes y esto multiplicado por las 12 meses que tiene el año da un total de 24 visitas al parque en el año.

6. ¿Qué opina del servicio que ofrecen los parques de diversiones?

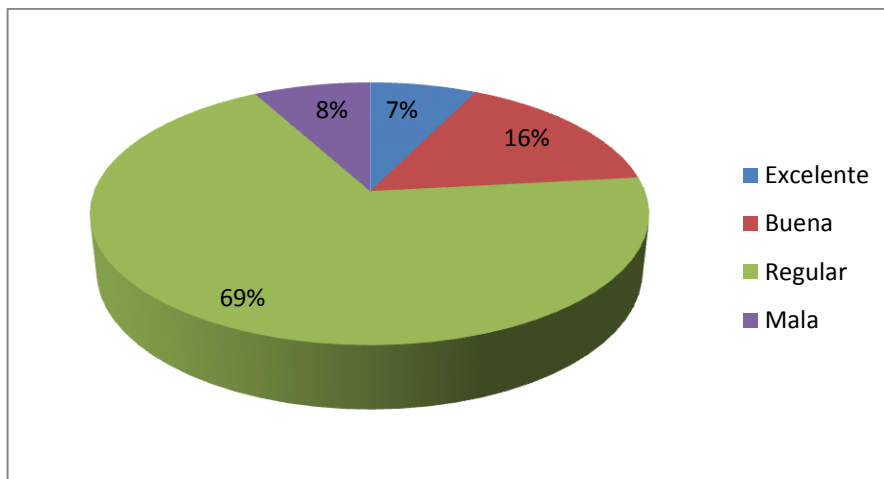
Cuadro N° 8

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	21	7
Buena	46	16
Regular	198	69
Mala	23	8
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 10



**Interpretación:** El 69% manifiestan que los servicios que le brindan en los parques a los que acuden es regular, el 16% el servicio es bueno, el 8% mal servicio y tan solo el 7% el servicio es excelente, se observa que los servicios que los parques de la ciudad de Loja brindan no es tan favorable para los usuarios.

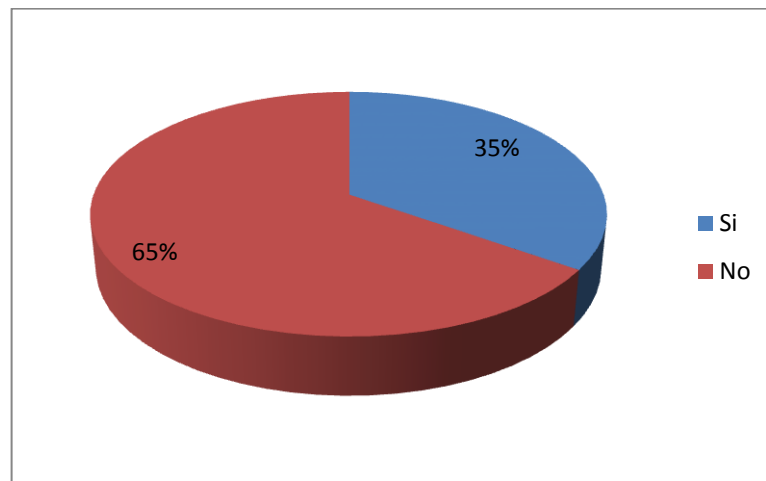
7. ¿La ubicación de los parques al que usted y su familia acuden son las adecuadas?

Cuadro N° 9

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	100	35
No	188	65
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja  
Elaboración: La Autora

Grafico N° 11



**Interpretación:** El 65% de las familias indican que la ubicación de los parques de diversiones no tiene la ubicación adecuada, mientras que un 35% indican que la ubicación de los parques es la correcta, lo cual la empresa debe considerar un lugar estratégico para la implantación del parque, ya que la mayoría de los demandantes indican que la ubicación de los parques no es la adecuada.

8. ¿Usted cancela algún valor por hacer uso del servicio de los parques?

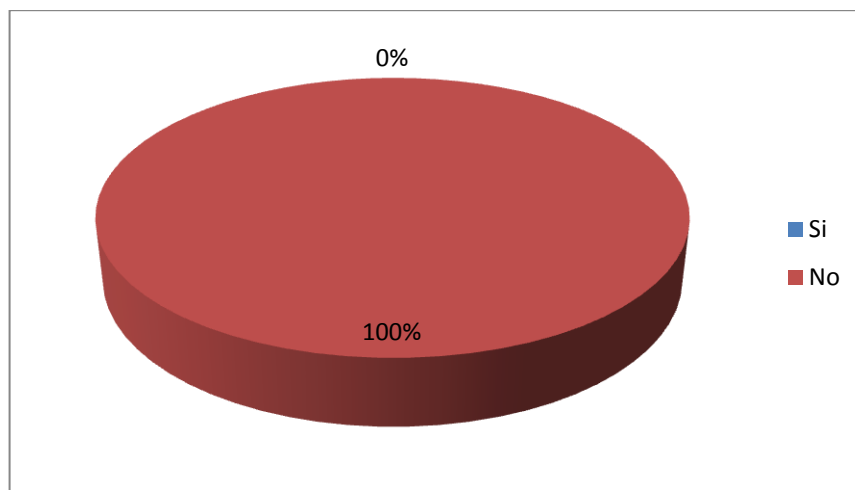
**Cuadro N° 10**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	288	100
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Familias de la ciudad de Loja

**Elaboración:** La Autora

**Grafico N° 12**



**Interpretación:** El 100% de los encuestados indican que no cancelan ningún valor por asistir a los parques, ya que estos no son modernos, es decir que no cuentan con juegos mecánicos.



9. ¿Usted encuentra algún parque de diversiones moderno en la Ciudad de Loja?

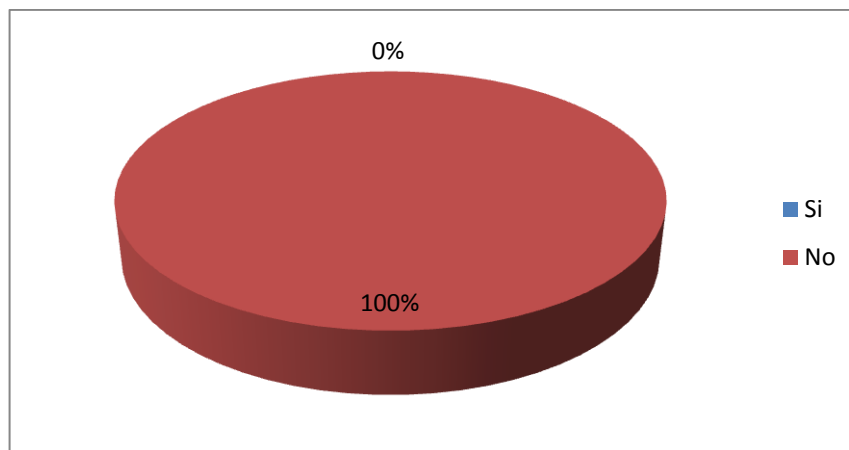
Cuadro N° 11

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	288	100
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 13



**Interpretación:** El 100% de las familias que si acuden a los parques de diversiones indican que estos no son modernos, ya que estos no cuentan con juegos modernos.

10. ¿Si existiera un Parque de Diversiones en el Proyecto Eólico, usted acudiría al mismo?

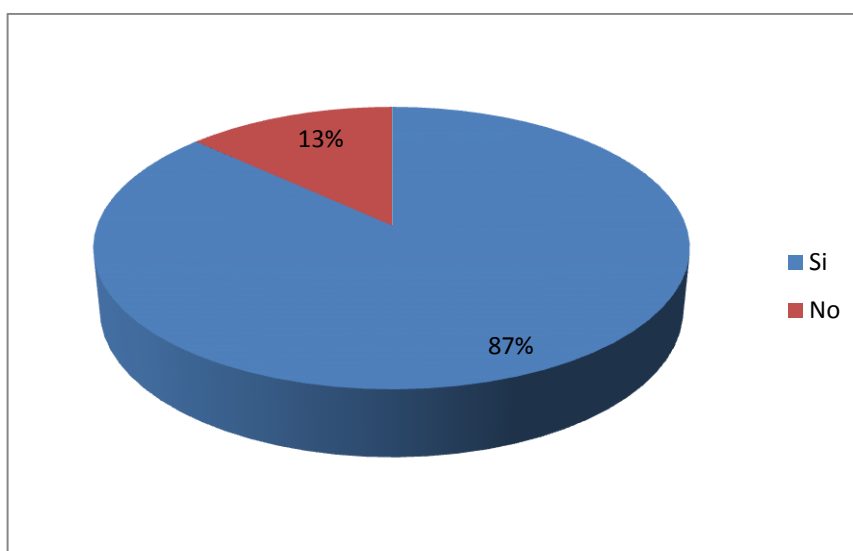
Cuadro N° 12

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	250	87
No	38	13
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 14



**Interpretación:** Un 87% de las familias si están de acuerdo con la implementación del parque de diversiones en el proyecto Eólico, y tan solo el 13% no está de acuerdo con esta decisión. Se observa que hay una gran demanda para la implementación de este nuevo parque de diversiones, ya que es un parque con juegos modernos.

11. ¿Qué tipos de juegos desearía que hubiera en este nuevo parque de diversiones?

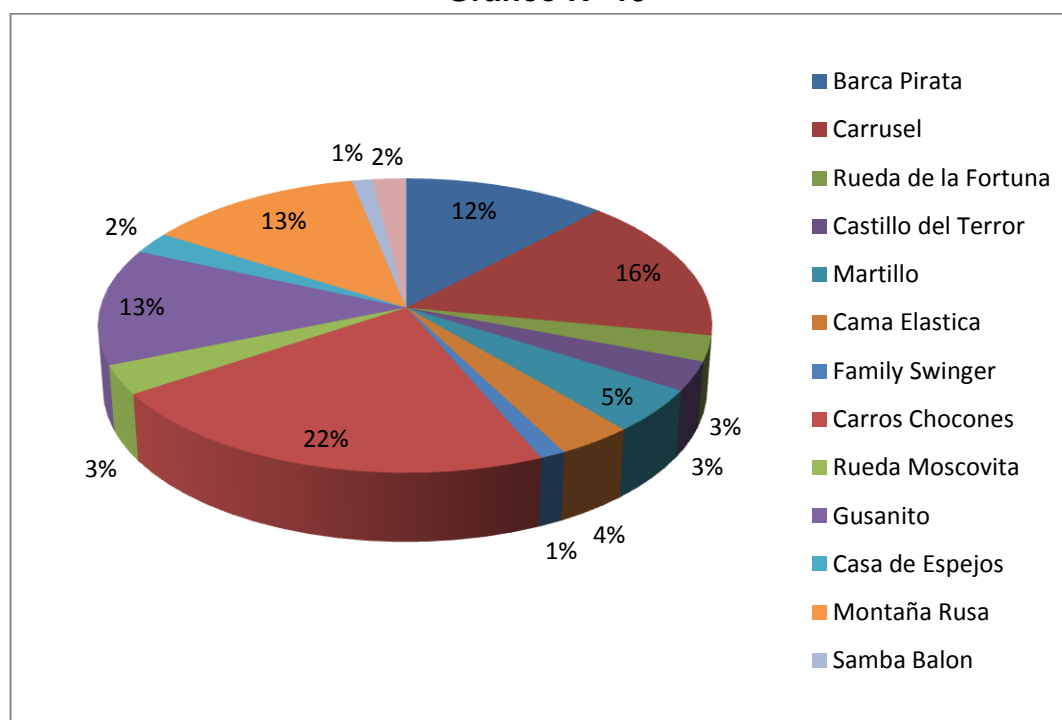
Cuadro N° 13

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Barca Pirata	30	12
Carrusel	40	16
Rueda de la Fortuna	7	3
Castillo del Terror	8	3
Martillo	12	5
Cama Elastica	9	4
Family Swinger	3	1
Carros Chocones	55	22
Rueda Moscovita	8	3
Gusanito	32	13
Casa de Espejos	6	2
Montaña Rusa	32	13
Samba Balon	3	1
La Torre	5	2
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 15



**Interpretación:** Los juegos que más deseen los demandantes que se implemente en el parque de diversiones son: con un mayor porcentaje del 22% los carros chocones, seguido por el 16% el carrusel, el 13% Montaña Rusa, con otro 13% el gusanito, un 12% el barca pirata, el 5% el martillo, 3% Rueda de la Fortuna, el 3% Castillo del Terror, el 3% Rueda Moscovita, con un 2% casa de espejo, con otro 2% la torre y con un 1% Samba Baloon. Se debe tener en cuenta los juegos con mayor aceptación para poder implementarlos en el nuevo parque y así este tenga mayor acogida en el mercado.

12. ¿Qué medio publicitario usted prefiere?

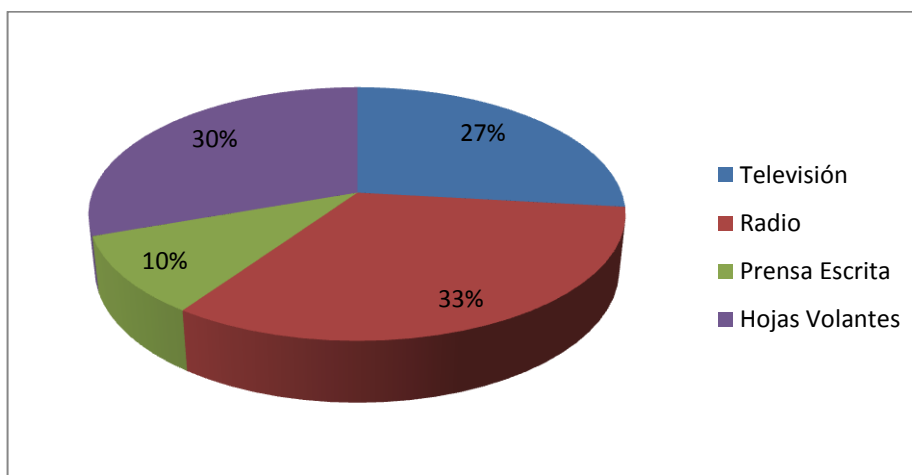
Cuadro N° 14

Alternativa	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	Tv. Sur	20	8
	Ecotel Tv	40	16
	Uv. Televisión	7	3
<b>SUBTOTAL</b>		<b>67</b>	<b>27</b>
Radio	Rc. Plus	8	3
	Sociedad	62	25
	Eco. Satelital	9	4
	Matovelle	3	1
<b>SUBTOTAL</b>		<b>82</b>	<b>33</b>
Prensa Escrita	La Hora	5	2
	Crónica de la Tarde	8	3
	Centinela	12	5
<b>SUBTOTAL</b>		<b>25</b>	<b>10</b>
Hojas Volantes		<b>76</b>	<b>30</b>
<b>TOTAL</b>		<b>250</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias de la ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Grafico N° 16



**Interpretación:** El 33% prefiere un medio de comunicación más eficaz como es la radio, así mismo con un 30% se manifiesta que otro medio publicitario que prefieren en este caso son las hojas volantes, el 27% la televisión y un 10% la prensa escrita. El empresario debe tener en consideración el medio publicitario en este caso sería por medio de la radio y de hojas volantes.

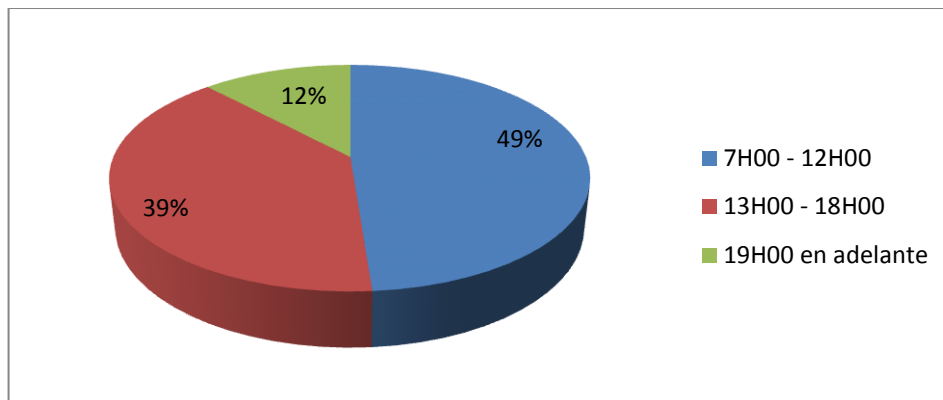
**13. ¿En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?**

**Cuadro N° 15**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
7H00 - 12H00	122	49
13H00 - 18H00	98	39
19H00 en adelante	30	12
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Familias de la ciudad de Loja  
**Elaboración:** La Autora

**Grafico N° 17**



**Interpretación:** El horario que tienen acceso las familias para enterarse de la nueva empresa se observa que el 49% es de 7H00 hasta la 12H00, el 39% desde la 13H00 hasta las 18H00 y un 12% desde la 19H00 en adelante. El horario que se deberían pasar las cuñas publicitarias sería entre las 7H00 hasta las 12H00, o también alternar los horarios para que así todos puedan enterarse de la implantación del nuevo parque, así mismo se deberá realizar si en caso se elaboraran y entregaran hojas volantes.

**14. ¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?**

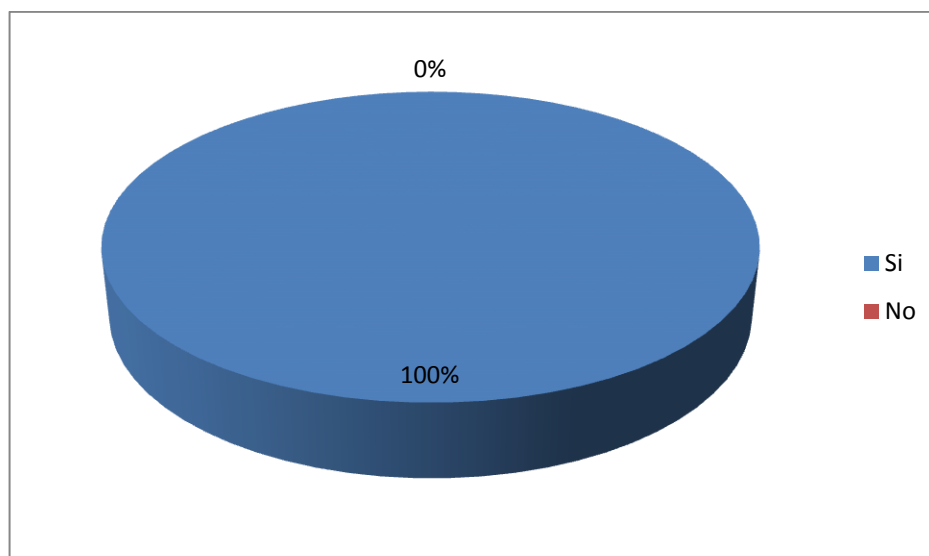
**Cuadro N° 16**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	250	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Familias de la ciudad de Loja

**Elaboración:** La Autora

**Gráfico N° 18**



**Interpretación:** El 100% de los que respondieron a esta pregunta desean que se realicen promociones. Se debe tener en consideración la implementación de promociones para así atraer más clientes.

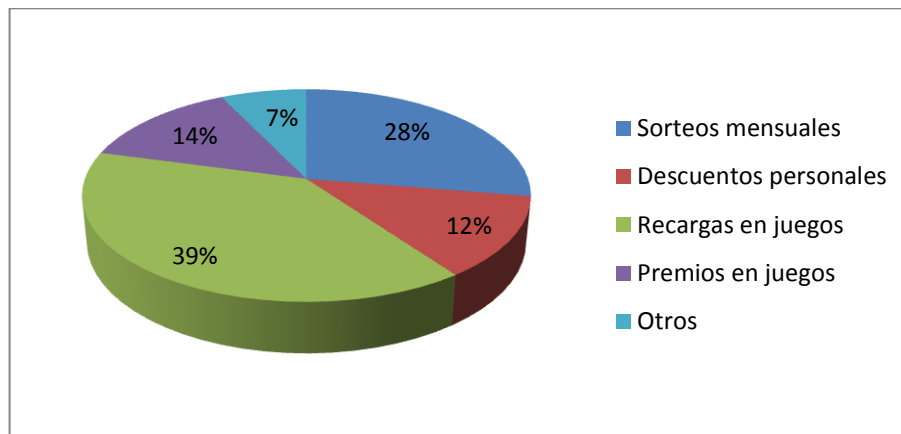
### 15. ¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa?

**Cuadro N° 17**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sorteos mensuales	69	28
Descuentos personales	31	12
Recargas en juegos	98	39
Premios en juegos	34	14
Otros	18	7
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Familias de la ciudad de Loja  
**Elaboración:** La Autora

**Grafico N° 19**



**Interpretación:** En cuanto a las promociones el 39% desean que sean recargas en los juegos, el 28% sorteos mensuales, el 14% desean que se implementen premios en los juegos, el 12% descuentos personales y un 7% desean que sean otras las promociones. Se debe tener mucho cuidado al momento de realizar las promociones, deben ser novedosas y que deben atraer al uso de los juegos del parque.



## g. DISCUSIÓN

### ESTUDIO DE MERCADO

#### ANÁLISIS DE LA DEMANDA

**Demanda Potencial.-** Se considera la totalidad de la población en estudio, en este caso el número de familias de la ciudad de Loja, para la proyección de la demanda potencial se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, que es de 2,65% según datos proporcionados por el INEC 2010. Para obtener la demanda potencial se realizó una pregunta ¿Su familia acostumbra ir a los parques?, en la cual el 79% de las familias que dijeron que si acuden a los parques (cuadro N° 4), cuyo cuadro se describe a continuación.

**Cuadro N° 18**  
**Demanda Potencial**

Años	Familias Tasa de Crecimiento	Demanda Potencial
	2,65%	79%
1	51463	40656
2	52827	41733
3	54226	42839
4	55663	43974
5	57139	45139

**Fuente:** Cuadro N° 4

**Elaboración:** La Autora

**Demanda Real.-** Se determina en base a la encuesta aplicada a los demandantes, con la pregunta, ¿Usted conoce algún Parque de Diversiones en la Ciudad de Loja? (es decir parques de diversiones no modernos: Jipiro, el parque Lineal, entre otros), con un porcentaje del 92% (cuadro N° 6).

**Cuadro N° 19  
Demanda Real**

Años	Demanda Potencial	Demanda Real
		92%
1	40656	37403
2	41733	38394
3	42839	39412
4	43974	40456
5	45139	41528

Fuente: Cuadro N° 6

Elaboración: La Autora

**Demanda Efectiva.-** Se determinó de la encuesta a los demandantes para saber la aceptación de un parque de diversiones en el proyecto Eólico de la ciudad de Loja, el 87% de los encuestados si están de acuerdo con la implementación del parque de diversiones (cuadro N° 12).

**Cuadro N° 20  
Demanda Efectiva**

Años	Demanda Real	Demanda Efectiva
		87%
1	37403	32541
2	38394	33403
3	39412	34288
4	40456	35197
5	41528	36130

Fuente: Cuadro N° 12

Elaboración: La Autora

**Demanda Efectiva por visita:** Se obtiene mediante el número de visitas que realizan los demandantes a los parques, el número de visita promedio por familia anualmente es de 24 (Cuadro N° 7), posteriormente se obtiene la demanda efectiva por visitas, multiplicando la demanda efectiva por las visitas promedio.

**Cuadro N° 21  
Demanda Efectiva por visitas**

Años	Demanda Efectiva	Visita Promedio	Demanda Efectiva Anual
1	32541	24	780978
2	33403	24	801674
3	34288	24	822918
4	35197	24	844726
5	36130	24	867111

Fuente: Cuadro N° 7

Elaboración: La Autora

## ANÁLISIS DE LA OFERTA

### OFERTA ACTUAL

En la oferta se tomó en consideración las ferias de los meses Septiembre y Diciembre, que se realizan en la Ciudad de Loja, las mismas que tienen una duración de 15 días cada una, obteniendo un total de 30 días al año. El Cálculo de los juegos es según los servicios a ofrecer.

**Cuadro Nº 22**  
**Oferta**

Juegos	Capacidad	Juegos 10 Horas (30 minutos C/J)	Juegos en el Día
Gusanito	16	24	384
Barca Pirata	40	24	960
Carros Chocones	20	24	480
Carrusel	18	24	432
<b>TOTAL JUEGOS EN EL DIA</b>			<b>2256</b>
<b>TOTAL JUEGOS EN LOS 30 DIAS</b>			<b>67680</b>

### Análisis Demanda Insatisfecha

La diferencia entre la oferta y la demanda efectiva permitirá obtener la demanda insatisfecha. Para el primer año la demanda es de 780978 visitas al año y la oferta de 67680, la diferencia de estas da como resultado una demanda insatisfecha de 713298 visitas al año. En el cuadro siguiente se realizan las operaciones para determinar esta demanda.

**Cuadro Nº 23**  
**Demanda Insatisfecha**

Años	Demanda Efectiva Anual	Oferta Anual	Demanda Insatisfecha
1	780978	67680	713298
2	801674	67680	733994
3	822918	67680	755238
4	844726	67680	777046
5	867111	67680	799431

**Fuente:** Cuadro Nº22  
**Elaboración:** La Autora

## PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización será una estrategia que permitirá hacer conocer del servicio a los usuarios del mercado de la ciudad de Loja, para lo cual es necesario tener presente algunas variables los cuales se definen a continuación:

### Los Servicios:

Los juegos que se instalaran en el parque de diversiones serán:

#### BARCA PIRATA Grafico N° 20



### RESTRICCIONES DEL JUEGO:

POR TU SEGURIDAD TEN EN CUENTA LAS SIGUEINTES NORMAS:

- ❑ La altura mínima para acceder al juego es de 1.10mts.
- ❑ Se desees repetir el juego haz nuevamente la fila de ingreso.

POR SEGURIDAD RECOMENDAMOS NO ACCEDER AL JUEGO A:

- ❑ Personas bajo la influencia de alcohol y drogas.
- ❑ Mujeres embarazadas.
- ❑ Personas con enfermedades del corazón.
- ❑ Personas fumando.
- ❑ Ponerse de pie mientras el juego está en funcionamiento.

## CARRUSEL Grafico N° 21



### **RESTRICCIONES DEL JUEGO:**

**POR TU SEGURIDAD TEN EN CUENTA LAS SIGUIENTES NORMAS:**

- ❑ Niños hasta 1.10mts de altura mínima, ingresar con un adulto para sujetarlos.
- ❑ Se desees repetir el juego haz nuevamente la fila de ingreso.

**POR SEGURIDAD RECOMENDAMOS NO ACCEDER AL JUEGO A:**

- ❑ Personas bajo la influencia de alcohol y drogas.
- ❑ Mujeres embarazadas.
- ❑ Personas con enfermedades del corazón.
- ❑ Personas fumando.
- ❑ Ponerse de pie mientras el juego está en funcionamiento.

## CARROS CHOCONES Grafico N° 22



### RESTRICCIONES DEL JUEGO:

POR TU SEGURIDAD TEN EN CUENTA LAS SIGUEINTES NORMAS:

- ❑ Si mide de entre 1.10mts y 1.30mts debes ingresar con un adulto en calidad de conductor.
- ❑ La altura mínima para el juego es de 1,30mts.
- ❑ Si deseas repetir el juego haz nuevamente la fila de ingreso.

POR SEGURIDAD RECOMENDAMOS NO ACCEDER AL JUEGO A:

- ❑ Personas bajo la influencia de alcohol y drogas.
- ❑ Mujeres embarazadas.
- ❑ Personas con enfermedades del corazón.
- ❑ Personas fumando.
- ❑ Ponerse de pie mientras el juego está en funcionamiento.

## MONTAÑA RUSA

### Grafico N° 23



#### **RESTRICCIONES DEL JUEGO:**

POR TU SEGURIDAD TEN EN CUENTA LAS SIGUEINTES NORMAS:

- ▣ La altura mínima para el juego es de 1,05mts.
- ▣ Si deseas repetir el juego haz nuevamente la fila de ingreso.

POR SEGURIDAD RECOMENDAMOS NO ACCEDER AL JUEGO A:

- ▣ Personas bajo la influencia de alcohol y drogas.
- ▣ Mujeres embarazadas.
- ▣ Personas con enfermedades del corazón.
- ▣ Personas fumando.
- ▣ Ponerse de pie mientras el juego está en funcionamiento.

**GUSANITO**  
**Grafico N° 24**



**RESTRICCIONES DEL JUEGO:**

**POR TU SEGURIDAD TEN EN CUENTA LAS SIGUEINTES NORMAS:**

- La altura mínima para el juego es de 1,05mts, deben ingresar con un adulto en calidad de acompañante.
- Si deseas repetir el juego haz nuevamente la fila de ingreso.

**POR SEGURIDAD RECOMENDAMOS NO ACCEDER AL JUEGO A:**

- Personas bajo la influencia de alcohol y drogas.
- Mujeres embarazadas.
- Personas con enfermedades del corazón.
- Personas fumando.
- Ponerse de pie mientras el juego está en funcionamiento.

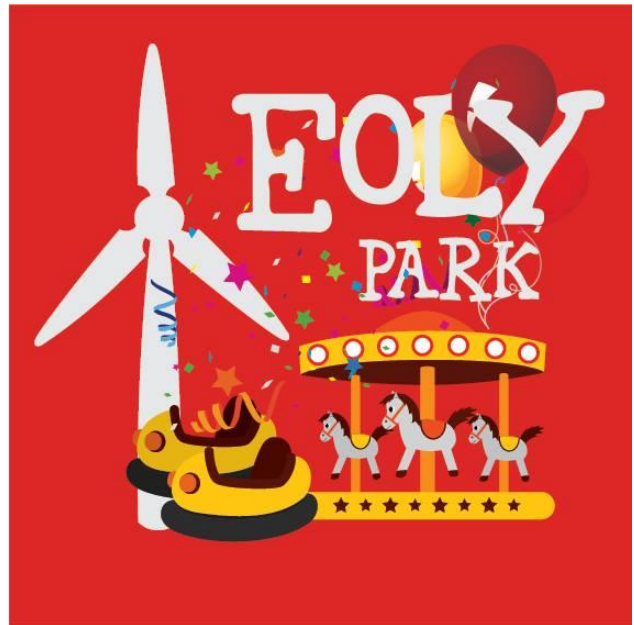


Nombre de la empresa:

**EOLY PARK**

Logotipo:

Gráfico N° 25



### **Precio**

Se trata del Servicio que cumpla con todas las expectativas del usuario, el mismo que debe satisfacer sus necesidades, pero siempre este debe de estar en función de los gustos y preferencias de los clientes. Para la fijación de los precios del servicio a ofrecerse en la nueva empresa, se obtendrán sumando los costos reales del servicio, un margen de utilidad. La forma de pago el cliente la realizará al contado.

### **Plaza**

Si tengo un buen servicio, con un buen precio, me corresponde ahora hacerlo conocer a los posibles usuarios en la forma más rápida y eficiente.

## Canales de Comercialización

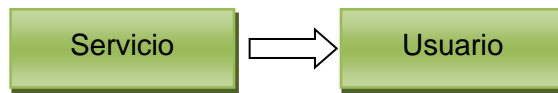
Esta actividad nos permite hacer llegar un buen servicio, con los beneficios de tiempo y lugar.

Para hacer conocer el servicio que brindare, utilizare un canal como es:

### Canal 1: Directo

Se utilizara el canal de distribución directa, se dará a conocer el servicio al usuario final

Gráfico N° 26



## Promoción

La promoción permite ofrecer un incentivo adicional y con la finalidad de estimular el mercado que origine un incremento en las ventas a corto plazo o una asociación con el servicio. En mi empresa la promoción tiene un enfoque a más corto plazo ya que pretende conseguir el crecimiento paulatino de las ventas entre los habitantes de la ciudad. Estas son las promociones que la empresa ofrecerá a sus clientes. A continuación se describen las promociones:

- Se realizarán tarjetas para los juegos con recargas adicionales.

Gráfico N° 27



## **Publicidad**

La publicidad tiene por objeto los estudios de los procedimientos más adecuados para la divulgación comercial de un servicio o producto.

Por tal motivo la publicidad utilizada será de tipo informativa, siendo un producto importante porque con esto se pretende informar al cliente sobre la misión y al mismo tiempo convencerlo al usuario del servicio y se lo realizara a través de: una campaña de lanzamiento en las principales radios de Loja así dentro de las principales cadenas informativas como la Radio Sociedad, además se realizaran hojas volantes que se distribuirán por toda la ciudad de Loja.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico se refiere a la determinación de la tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos, tomando como base el estudio de mercado. Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones pertinentes en esta área.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función del servicio que optimice la utilización de los recursos disponibles en el servicio del proyecto. Aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

En particular del estudio técnico deberán determinarse los requerimientos del equipo de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.**

### **Tamaño del Proyecto**

El tamaño del proyecto no es otra cosa sino determinar los factores que intervienen directamente en la capacidad instalada, es decir demanda, la oferta, costos, etc.

Entonces en el proceso de comercialización los factores predominantes serán los materiales y los trabajadores que juegan un papel primordial para la venta del servicio, que en el presente caso son juegos de diversiones.

Definir el tamaño que tendrá el proyecto es importante por su incidencia sobre el nivel de las inversiones y del costo que se calcula y por lo tanto sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

De igual manera la decisión que se toma con respecto al tamaño determinara el nivel de operación que permitirá la explicación de la estimación de los ingresos por ventas.

**b) Capacidad Instalada de la Planta.**

Es aquella que indica cual será la máxima capacidad de comercialización que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Esta capacidad se expresa en la cantidad de usar los juegos por año, mes, días, hora, etc.

La capacidad se medirá de acuerdo a la capacidad de cada juego:

**Capacidades de los juegos  
Cuadro N° 24**

<b>Juegos</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Juegos 8 Horas (30 minutos C/J)</b>	<b>Juegos en el Día</b>
Montaña Rusa	24	16	384
Gusanito	16	16	256
Barca Pirata	40	16	640
Carros Chocones	20	16	320
Carrusel	18	16	288
<b>TOTAL</b>			<b>1888</b>

Elaboración: La Autora

**Capacidad Instalada  
Cuadro N° 25**

<b>Capacidad Total de Personas en el Día</b>	<b>Días en el Año</b>	<b>Total en el Año</b>
1888	365	689120
<b>TOTAL</b>		<b>689120</b>

Elaboración: La Autora

**Participación en el Mercado  
Cuadro Nº 26**

<b>Años</b>	<b>Demanda Existente</b>	<b>Capacidad Instalada al 100%</b>	<b>% de Atención</b>
1	713298	689120	97
2	733994	689120	94
3	755238	689120	91
4	777046	689120	89
5	799431	689120	86

Elaboración: La Autora

**Capacidad Utilizada**

El número de juegos que se realizaran en las 8 horas laborables es de 1888; la empresa trabajara 5 días a la semana (de Miércoles a Domingo) esto por 52 semanas que tiene el año da un total de 260 días.

**Calculo de Juegos:** 1888 X 260 días al año = 490880 servicios al año, con un 71% para el primer año y para los siguientes se le sumara un 3% adicional, como se indica en el siguiente cuadro.

**Cuadro Nº 27  
Capacidad Utilizada**

<b>Capacidad Total de Personas en el Día</b>	<b>Días en el Año</b>	<b>Total en el Año</b>	<b>Porcentaje</b>
1888	260	490880	71
<b>TOTAL</b>		<b>490880</b>	

**Cuadro Nº 28**

<b>Años</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>
1	689120	71%	489275
2	689120	74%	509949
3	689120	77%	530622
4	689120	80%	551296
5	689120	83%	571970

Elaboración: La Autora

## **Localización de la Planta**

La ubicación más adecuada será la que posibilite maximizar el logro del objetivo definido del proyecto. Aunque las opciones de localización pueden ser algunas, lo que en la práctica se reducen a unas pocas, por cuanto las restricciones y exigencias propias del proyecto eliminan la mayoría de ellas.

La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macro localización, donde se elige la región o la zona; y el del micro localización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

Los principales factores que influyen en la ubicación de un proyecto son los siguientes:

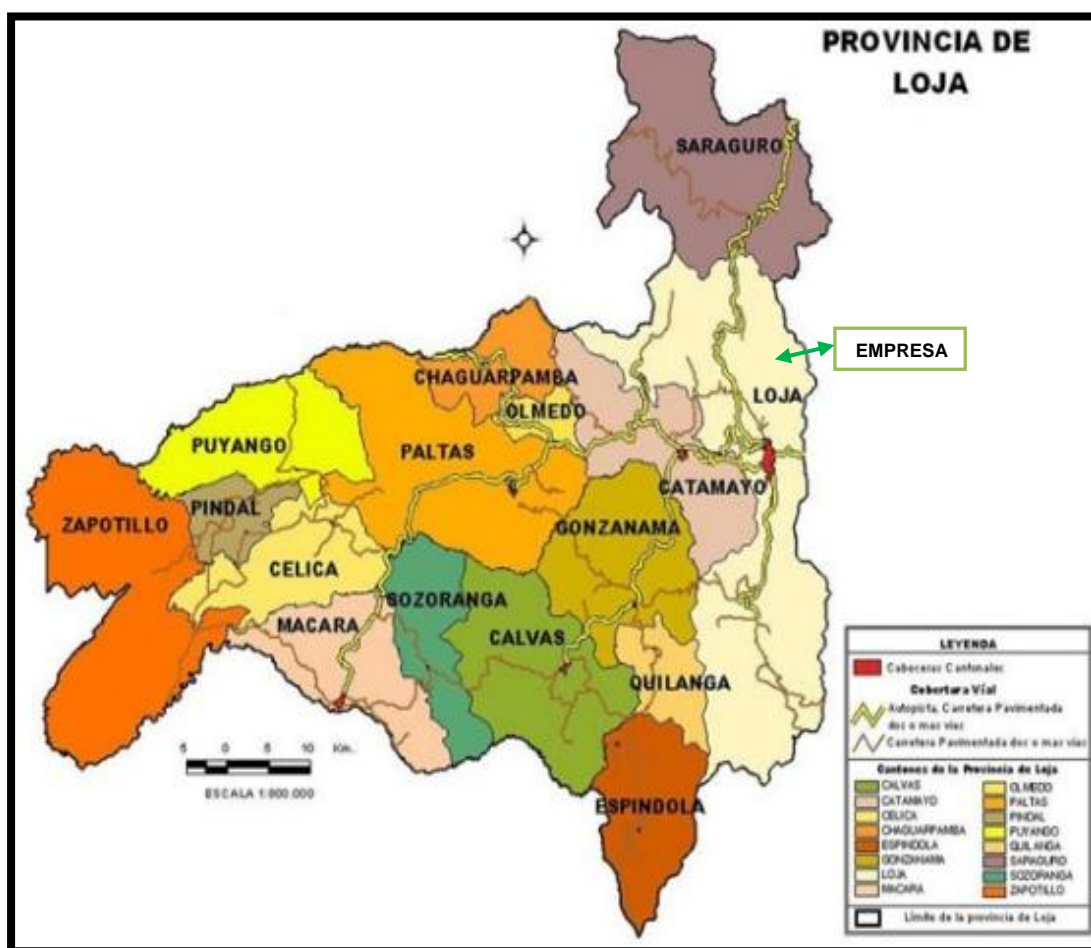
- 1. Transporte y accesibilidad de los usuarios:** En donde se va a encontrar ubicada la empresa, existen vías de comunicación de primer orden, en donde los clientes pueden acudir sin ningún inconveniente.
- 2. Servicios Básicos:** El parque "EOLY PARK" donde se pretende ubicar, cuenta con todos Los servicios básicos indispensables para el desenvolvimiento de cualquier actividad, además de accesos a internet y líneas telefónicas.

## Macro localización

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

La empresa se encontrará ubicada en la Provincia de Loja en la ciudad de LOJA.

**MAPA DE LA PROVINCIA DE LOJA**  
**Gráfico N° 28**



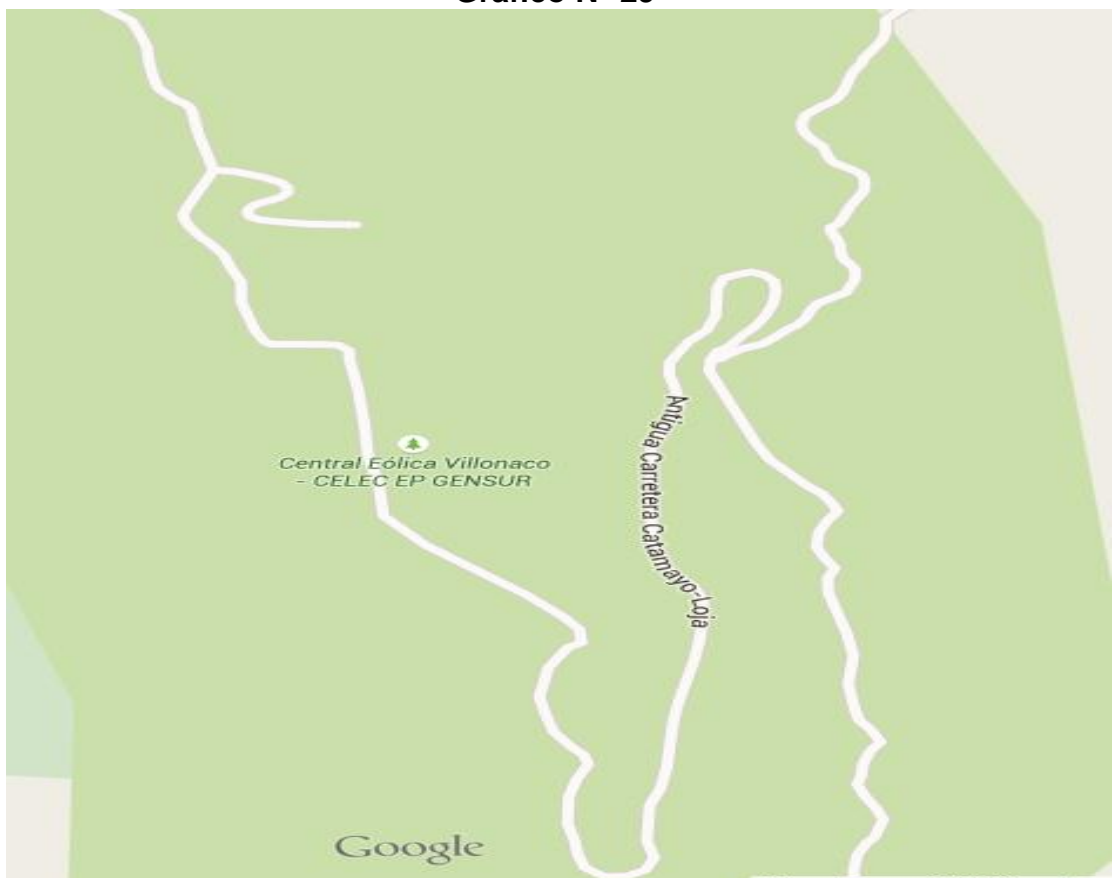


### Micro localización

En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica (planos urbanísticos), se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local.

La nueva empresa se encontrará ubicada cerca de la Vía Antigua a Catamayo de la ciudad de Loja.

### Micro localización Grafico N° 29



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/@-4.0009927,-79.2592105,16z>

## INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio de la ingeniería del proyecto se lo realiza con la finalidad de poder determinar los aspectos relacionados con la infraestructura física, tecnología necesaria para el servicio a brindar. Esto representa un primer acercamiento a las realidades del medio para poder llevar a cabo el funcionamiento de la planta.

## PROCESO DE PRESENTACIÓN DEL SERVICIO

En esta parte se describe el proceso como se realizara el servicio a brindar, es importante indicar cada una de las fases del proceso.

Descripción del proceso del servicio de los juegos:

**Bienvenida del Cliente:** Es el contacto en primera instancia por el personal de la empresa

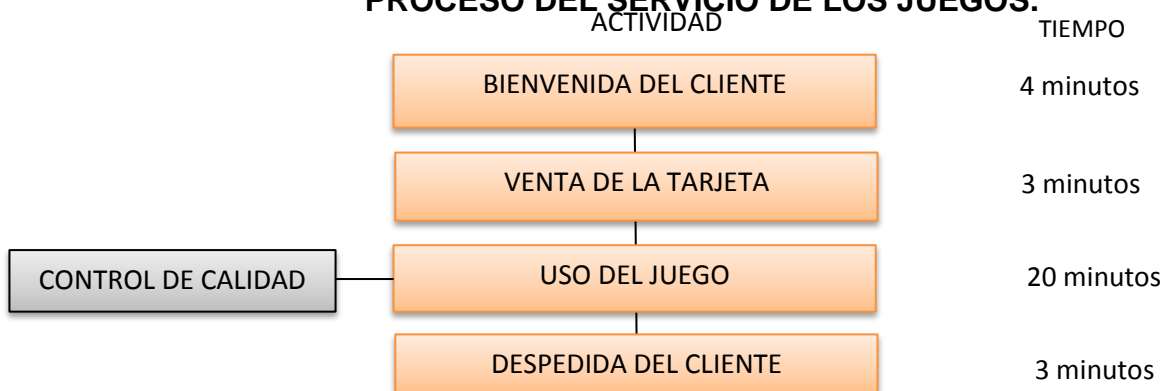
**Venta de la tarjeta:** Se procede a vender la tarjeta el cual será utilizada para los juegos.

**Uso del juego:** Se procede que el cliente utilice el juego de su preferencia.

**Control de Calidad:** Se mide la calidad del servicio mediante un buzón de comentarios y sugerencias.

**Despedida del Cliente:** Es la parte final del proceso y se la realiza con el fin de medir el grado de satisfacción del cliente.

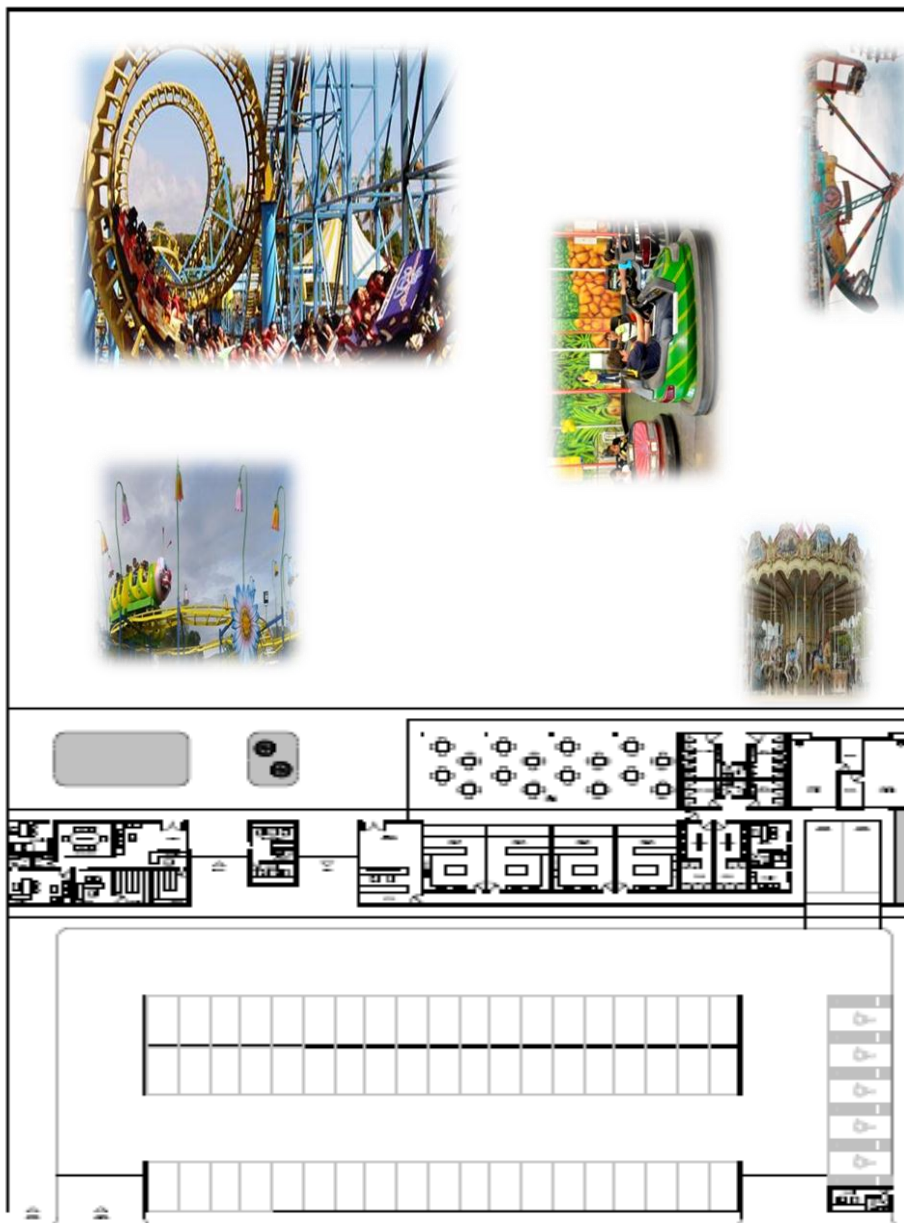
**Gráfico N°30**  
**PROCESO DEL SERVICIO DE LOS JUEGOS.**



## DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para el correcto ordenamiento para las diferentes áreas que interviene en la prestación del servicio contamos con una extensión de 6824.39 m<sup>2</sup>.

Gráfico N° 31



Elaboración: La Autora

## REQUERIMIENTOS

### REQUERIMIENTOS MATERIALES

#### TECNOLOGÍA A UTILIZAR

La tecnología que se utilizara está representada por la maquinaria (juegos) requerida para el servicio, su descripción a continuación:

**Montaña Rusa**  
**Grafico N° 32**



**Características:**

**Lugar del origen:** China (Continental)

**Tipo:** Montaña rusa

**Marca:** el espacio de atracciones

**Nombre del producto:** pequeña montaña rusa

**Número de Modelo:** Spgi- 68

**Capacidad:** 24 Personas:

**BARCA PIRATA**  
**Grafico N°33**



**Características:**

**Lugar del origen:** China (Continental)

**Marca:** Imq

**Número de Modelo:** E11-10

**Tipo:** Nave de pirata

**Capacidad:** 40 personas

**Peso:** 5000 kilogramos

### **CARRUSEL** **Grafico N° 34**



**Características:**

**Lugar del origen:** China (Continental)

**Tipo:** Carrusel

**Marca:** moderno

**Capacidad:** 18 personas

**Altura:** 6.8m

### **CARROS CHOCONES** **Grafico N° 35**



**Características:**

**Lugar del origen:** China (Continental)

**Material:** Frp& de acero

**Tamaño:** 1.9\*1.1\*0.8meters

**Capacidad:** 10 carritos (20 personas)

**GUSANITO  
Grafico N° 36**



**Características:**

**Lugar del origen:** China (Continental)

**Velocidad:** 14km/h

**Capacidad:** 16 personas

**REQUERIMIENTOS HUMANOS**

**Cuadro N° 29**

<b>Descripción</b>	<b>Número</b>
Gerente	1
Trabajadores (2 por cada juego)	10
Secretaria-Contadora	1
Guardia-Conserje	1
Cajera	1
Abogado (ocasional)	1

**ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

**Organización Legal de la Empresa.**

La forma legal de constitución de la empresa, tiene directa relación con el marco específico que lo norma tanto en lo legal, tributario y administrativo como en las formas de fiscalización.

Desde este punto de vista se han analizado algunos aspectos relacionados con la constitución de las empresas, para lo cual al realizar dicho análisis se determinó la forma jurídico - administrativa más conveniente es el de conformar una **COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**.

El **Art. 93** de la Ley de Compañías establece: "La compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura".

La Empresa existirá a partir de la fecha a inscribirse mediante el contrato social en el registro mercantil, para efectos fiscales y tributarios de la empresa.

- **Capital Social**

Al constituirse la compañía, el capital estará conformado con las aportaciones que estarán pagadas por lo menos el 50% de cada participación, las aportaciones pueden hacerse en numerario o en especie. Por tanto, el saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor a 12 meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en uno de los bancos de la localidad a nombre de la compañía en formación

Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles.

La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará su carácter de no negociable y el número de sus aportaciones.

- **Razón Social**

La Razón Social de la empresa estará definida por los socios. Para efectos de mi proyecto se denominará:

**EMPRESA "EOLY PARK" Cía. Ltda.**

- **Objeto Social**

El objeto social de la empresa será de ofrecer servicios.

- **Domicilio**

La empresa estará ubicada cerca de la Vía Antigua a Catamayo de la ciudad de Loja.

- **Duración**

El tiempo de duración de la empresa será de 5 años, término del cual podrá ser renovado si así lo deciden los socios.

- **Base Legal**

La empresa se regirá por la Constitución Política de la República, la Ley de Compañías, Código de trabajo y otros reglamentos pertinentes.

**Estructura Empresarial.**

Permite asignar funciones y responsabilidades al talento humano que conforma la empresa. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas con su respectivo manual de funciones.

La forma legal de constitución de la empresa, tiene directa relación con el marco específico que lo norma tanto en lo legal, tributario y administrativo como en las formas de fiscalización.



## **Niveles Jerárquicos**

Dentro de la estructura legal de la empresa se considerará los siguientes niveles jerárquicos:

### **Nivel Legislativo**

Está representado por la Junta General de socios, quienes toman decisiones sobre las políticas de la empresa, reglamentos generales de la misma, normar procedimientos, ordenanzas, resoluciones, etc., y decidir sobre aspectos que tengan mayor relevancia en la empresa.

### **Nivel Ejecutivo**

La constituyen el Gerente, este nivel toma las respectivas decisiones sobre las políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

### **Nivel Asesor**

Lo conforman el Asesor Jurídico cuya función es la de sugerir, recomendar, aconsejar en relación de materia jurídica.

### **Nivel Auxiliar**

Lo integra la secretaria-contadora, este nivel ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

Además es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas asesoras y operacionales.

Su grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivos y operacionales, y ejecutar las actividades administrativas de rutina.

### **Nivel Operativo**

Está conformado por los jefes departamentales y sus respectivos dependientes.

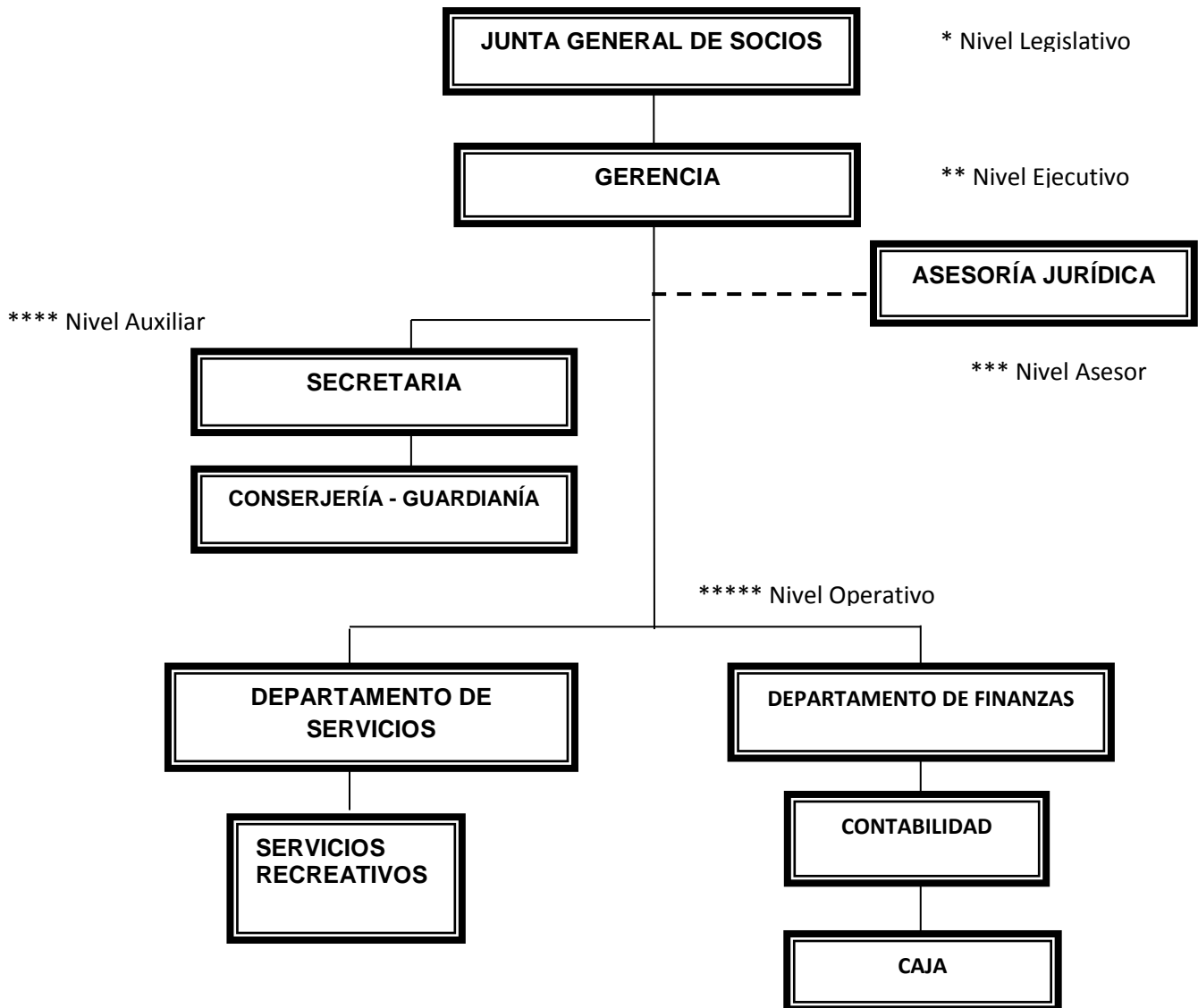
Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas del órgano directo.

### **Organigramas**

Es la representación gráfica de la estructura administrativa de cómo está constituida la empresa, en la que se determina y visualiza las interrelaciones y los niveles de autoridad de la organización.

# ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

Gráfico N° 37



\* Nivel Legislativo

\*\* Nivel Ejecutivo

\*\*\* Nivel Asesor

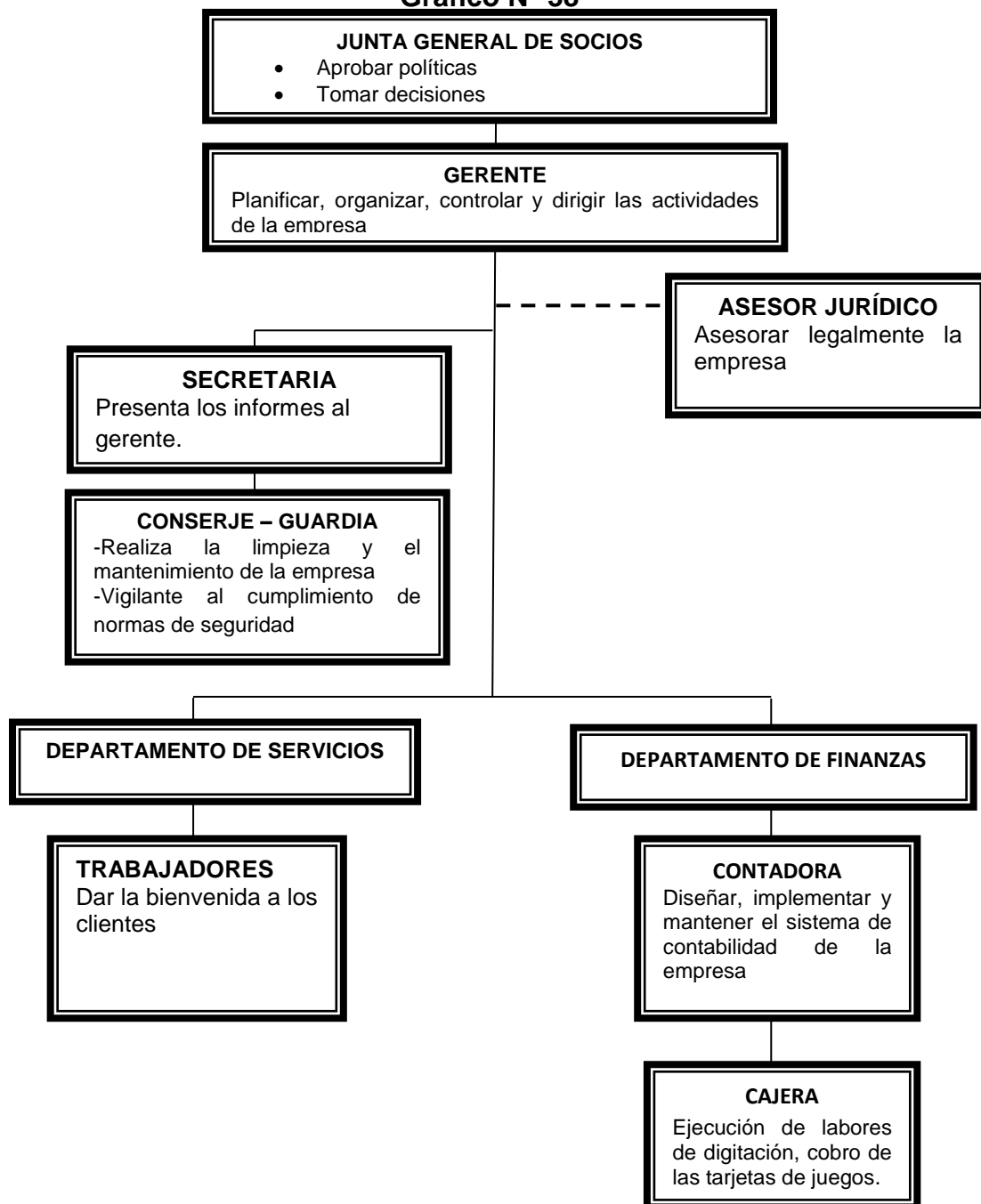
\*\*\*\* Nivel Auxiliar

\*\*\*\*\* Nivel Operativo

**Elaboración:** La Autora

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA

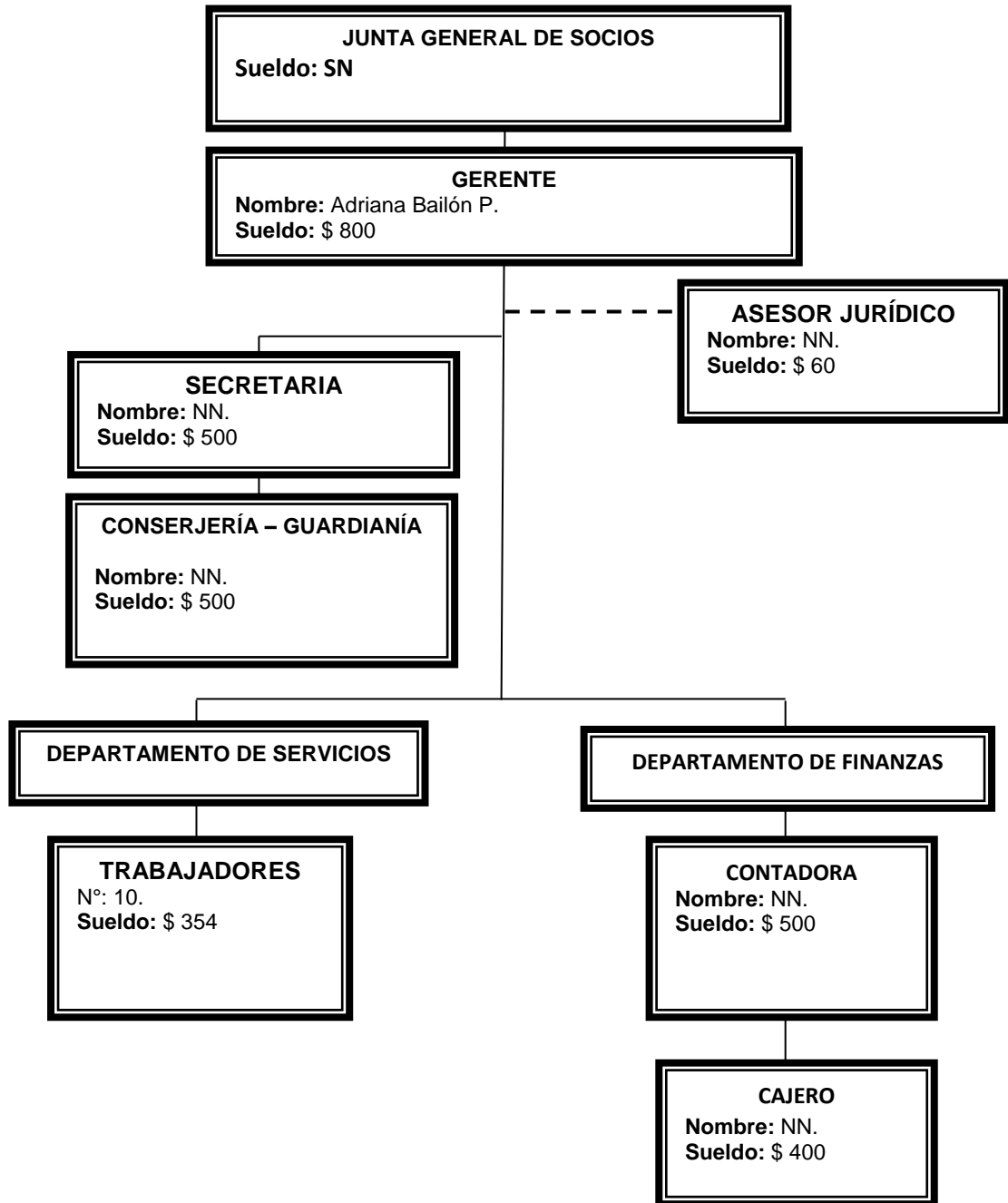
Gráfico N° 38



Elaboración: La Autora

# ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA

Gráfico N° 39





Elaboración: La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES


### DESCRIPCIÓN DEL PUESTO Y SUS RESPECTIVAS FUNCIONES DE LA EMPRESA


 <p style="text-align: center;"><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>		CODIGO	001
		<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
		Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
<b>Denominación del Cargo</b>		JUNTA GENERAL DE SOCIOS	
<b>Inmediato Superior</b>		-----	
<b>Nivel Jerárquico</b>		LEGISLATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Es la máxima autoridad de la compañía y sus decisiones son obligatorias para todos los socios y organismos ejecutivos			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aprobar y reformar los estatutos así como el reglamento interno.</li> <li>✓ Conocer el plan de trabajo anual de la compañía</li> <li>✓ Autorizar la adquisición de bienes o la enajenación de los mismos</li> <li>✓ Resolver la apelación sobre las reclamaciones o conflictos de los socios entre sí, u organismos de la compañía</li> <li>✓ Decidir sobre el aumento o disminución del capital social</li> <li>✓ Se reúnen dos veces al año</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>			
<b>EDUCACIÓN</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ing. en Contabilidad y Auditoría o carreras a fines</li> <li>✓ Curso de capacitación en la Contraloría General del Estado de especialización en el área contable Tributaria.</li> <li>✓ Buena presencia.</li> <li>✓ Persona de buen trato, amable, cortés y seria.</li> <li>✓ Dominion de Windows, Microsoft Office, Internet y programas contables</li> <li>✓ Cursos de capacitación en el área de Contabilidad y Auditoría.</li> <li>✓ Poseer título de Contador Público o Auditor;</li> </ul>	
<b>EXPERIENCIA</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Experiencia mínima de dos años en trabajos afines.</li> <li>✓ Experiencia en la utilización de balances contables y tributarios</li> </ul>	


 <p style="text-align: center;"><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>	CODIGO	002
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
	Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	GERENTE	
<b>Inmediato Superior</b>	JUNTA GENERAL DE SOCIOS	
<b>Nivel Jerárquico</b>	EJECUTIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>		
Planificar, programar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.		
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cumplir con las disposiciones dadas por el directorio e informar sobre la marcha de las mismas.</li> <li>✓ Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa.</li> <li>✓ Diseñar, implementar y mantener procedimientos de compra de materiales.</li> <li>✓ Tramitar órdenes, controles, cheques y más documentos que el reglamento autorice.</li> <li>✓ Nombrar y contratar trabajadores cumpliendo con los requisitos del Caso.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando.</li> <li>✓ Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo.</li> </ul>		
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>	Título de ingeniero comercial.	
<b>EXPERIENCIA</b>	2 años en funciones similares.	
<b>Adicionales:</b> Cursos en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Relaciones Humanas</li> <li>✓ Computación básico</li> <li>✓ Inglés Básico</li> </ul>	


 <p style="text-align: center;"><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>		<b>CODIGO</b>	003
		<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
		Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
<b>Denominación del Cargo</b>	ASESOR JURÍDICO		
<b>Inmediato Superior</b>	GERENTE		
<b>Nivel Jerárquico</b>	ASESOR		
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Aconseja los aspectos legales y jurídicos de la empresa.			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar contratos legales.</li> <li>✓ En caso de existir alguna demanda legal que perjudique al parque recreacional, el asesor se encarga de resolver los problemas de la mejor manera.</li> <li>✓ Asesor en todo lo relacionado con situaciones legales que se presenten.</li> <li>✓ Defender los casos económicos y financieros.</li> <li>✓ Ejercer la representación legal judicial y extrajudicial de la empresa.</li> </ul>			
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>			
✓ Se responsabiliza de las actividades legales.			
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>			
<b>EDUCACIÓN</b>	Título de doctor en jurisprudencia		
<b>EXPERIENCIA</b>	3 años en cargos similares		
<b>Adicionales:</b> Cursos en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Actualización de conocimientos de código de trabajo y leyes.</li> <li>✓ Relaciones Humanas</li> <li>✓ Computación</li> <li>✓ Inglés</li> </ul>		




 <p style="text-align: center;"><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>	CODIGO	004
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
	Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	SECRETARIA	
<b>Inmediato Superior</b>	GERENTE	
<b>Nivel Jerárquico</b>	AUXILIAR	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>		
Realizar labores de secretaría, y asistencia directa al Gerente de la empresa.		
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Redactar oficios, memorándums, circulares de la empresa.</li> <li>✓ Atender al público en general y asignarles las entrevistas con el Gerente.</li> <li>✓ Mantener el archivo de documentación recibida y entregada.</li> <li>✓ Controlar la asistencia del personal.</li> <li>✓ Asistir de manera adecuada al Gerente de la empresa.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
✓ Requiere de responsabilidad y conocimiento de secretariado, y tener buenas relaciones interpersonales.		
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>	Secretaria Ejecutiva	
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año en funciones similares	
<b>Adicionales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Requiere habilidad para ejecutar exactamente las órdenes recibidas de carácter rutinario</li> <li>✓ Inglés y computación.</li> </ul>	

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	<b>CODIGO</b>	005
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
	Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	CONSERJE –GUARDIÁN	
<b>Inmediato Superior</b>	GERENTE	
<b>Nivel Jerárquico</b>	AUXILIAR	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>		
Ejecución de labores de seguridad y custodio de los bienes y personal de la empresa.		
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Colaborar con la seguridad de los bienes de la empresa.</li> <li>✓ Solicitar identificación a las personas que ingresen a la empresa.</li> <li>✓ Mantener el orden dentro de la empresa.</li> <li>✓ Abrir la planta y facilitar el ingreso del personal</li> <li>✓ Asear interna y externamente las instalaciones de la empresa</li> <li>✓ Cerrar las puertas una vez terminada la jornada de trabajo.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
✓ Es responsable por el cumplimiento de seguridad y protección de los activos y del personal de la empresa, así como también de las personas que ingresen en ella.		
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>	Título de Bachiller	
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año en funciones similares	
<b>Adicionales:</b> Cursos en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Relaciones Humanas</li> <li>✓ Defensa personal</li> <li>✓ Inglés</li> </ul>	

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	<b>CODIGO</b>	006
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
	Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	TRABAJADORES	
<b>Inmediato Superior</b>	JEFE DE SERVICIOS	
<b>Nivel Jerárquico</b>	OPERATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>		
Se encarga de ayudar a las personas que llegan al parque de diversiones.		
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Llevar a los clientes al juego que desean usar.</li> <li>✓ Indicar donde las instrucciones de los juegos</li> <li>✓ Hacer cumplir los reglamentos de los juegos</li> <li>✓ Vigilar a los clientes para evitar accidentes</li> <li>✓ Dar las gracias a los clientes por su visita al parque de diversiones.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
✓ Son los encargados de ayudar en lo necesario a los clientes		
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>	Título de Bachiller	
<b>EXPERIENCIA</b>	2 años en funciones similares	
<b>Adicionales:</b> Cursos en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Relaciones Humanas</li> <li>✓ Defensa personal</li> <li>✓ Inglés</li> </ul>	

 <p><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>	<b>CODIGO</b>	007
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
	Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	CONTADORA	
<b>Inmediato Superior</b>	JEFE FINANCIERO	
<b>Nivel Jerárquico</b>	OPERATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>		
Implementar, diseñar y planificar los documentos contables de la empresa.		
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Controlar y llevar la contabilidad general.</li> <li>✓ Llevar de manera adecuada los libros contables.</li> <li>✓ Elaborar los roles de pago de cada mes.</li> <li>✓ Presentar los correspondientes informes contables.</li> <li>✓ Tramitar la documentación referente al IESS.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
✓ Responsabilidad, eficiencia y conocimientos avanzados de contabilidad que llevará la empresa.		
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>	Título de ingeniera en contabilidad y auditoría.	
<b>EXPERIENCIA</b>	2 años en funciones similares	
<b>Adicionales:</b> Cursos en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Relaciones Humanas</li> <li>✓ Computación ( Mónica, Excel, cifal )</li> <li>✓ Inglés</li> </ul>	

 <p><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>	CODIGO	008
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	
	Junio 2015	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	CAJERA	
<b>Inmediato Superior</b>	CONTADORA	
<b>Nivel Jerárquico</b>	OPERATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>		
Ejecución de labores de digitación y venta de las tarjetas de juegos		
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recibir, registrar las tarjetas de juegos que se venden.</li> <li>✓ Brindar una excelente atención al cliente</li> <li>✓ Entregar facturas, notas de venta, etc.</li> <li>✓ Realizar cierres de caja.</li> <li>✓ Encargada del dinero que sale de caja.</li> </ul>		
<b>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tener iniciativa y criterio para su ejecución.</li> <li>✓ Exige relación frecuente con trabajadores, gerente y público</li> </ul>		
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>	Bachiller en cualquier especialidad.	
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año en funciones similares	
<b>Adicionales:</b> Cursos en:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Relaciones Humanas</li> <li>✓ Atención al cliente</li> <li>✓ Computación</li> <li>✓ Inglés</li> </ul>	

#### 4. ESTUDIO FINANCIERO

Para la realización del estudio financiero de mi empresa se consideró un sinnúmero de activos tanto fijos, variables y diferidos que vamos a utilizar para la implementación de nuestra empresa. Por medio del estudio financiero hemos determinado la evaluación financiera.

#### INVERSIONES

La inversión se debe efectuar la puesta en marcha del proyecto y para que la empresa realice sus operaciones se clasifica en tres rubros:

- Activos Fijos
- Activo diferido
- Activo circulante

#### Activos Fijos

Son las inversiones que se realizan en comprar bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto a continuación se describen los siguientes Activos Fijos:

**Terreno:** Es el terreno que se destina para la implementación del parque de diversiones se requiere una cantidad de 6824.39 m<sup>2</sup> tiene un costo de \$102365,85

**Cuadro N° 30**  
**Terreno**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno		6824,39	15	102365,85
<b>TOTAL</b>				<b>102365,85</b>

**Elaboración:** La Autora

## Construcción

La construcción que se requiere para la implementación del Parque de Diversiones asciende a un total \$77542,6 dólares (anexo N° 4).

**Cuadro N° 31  
Construcción**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Área Administrativa	182,53	30	5475,9
Zona Recreacional Pasiva	432,84	20	8656,8
Mantenimiento	263,94	15	3959,1
Área de juegos	3750	10	37500
Parqueos	2195,08	10	21950,8
<b>TOTAL</b>	<b>6824,39</b>		<b>77542,6</b>

**Fuente:** Arquitectos de la Ciudad de Loja

**Elaboración:** La Autora

**Maquinaria y Equipo:** Son aquellos instrumentos que van a permitir dar un servicio adecuado, aquí se da a conocer el costo de los juegos. Con un costo de \$84000.00

**Cuadro N° 32  
Maquinaria y Equipo**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Montaña Rusa	1	25000	25000
Gusanito	1	23000	23000
Barca Pirata	1	19000	19000
Carros Chocones	1	7000	7000
Carrusel	1	10000	10000
<b>TOTAL</b>			<b>84000</b>

**Fuente:** Proveedores

**Elaboración:** La Autora

**Herramientas:** Serán utilizadas para el servicio que se necesita para brindar, sirven como ayuda a la reparación de algún juego. Cuyo costo es de \$342.00

**Cuadro Nº 33  
Herramientas**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Set de Herramientas	2	126	252
Set de Llaves	2	45	90
<b>TOTAL</b>			<b>342</b>

**Fuente:** Almacenes de la Ciudad

**Elaboración:** La Autora

**Muebles y Enseres:** En este rubro se incluyen los valores correspondientes al mobiliario que facilitara la comodidad y adecuación del área administrativa para el uso del personal y de los clientes. El monto es de \$485.00.

**Cuadro Nº 34  
Muebles Y Enseres**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio	2	120	240
Silla Giratoria	2	45	90
Archivadores de 4G	1	125	125
Sillas Plasticas	4	7,5	30
<b>TOTAL</b>			<b>485</b>

**Fuente:** Almacén de la ciudad

**Elaboración:** La Autora

**Equipo de Oficina:** Para las actividades administrativas y operativas de la empresa se ha planificado la compra de equipo de oficina con un monto de \$339.00 dólares.

**Cuadro Nº 35  
Equipo de Oficina**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Sumadora	4	35	140
Perforadora	4	8	32
Grapadora	4	8	32
Telefono	3	45	135
<b>TOTAL</b>			<b>339</b>

**Fuente:** Librerías de la ciudad

**Elaboración:** La Autora



**Equipos de Cómputo:** Son necesarios para la realización de los tareas en el área administrativa este presupuesto tiene un costo de \$ 3600.00

**Cuadro Nº 36  
Equipo de Cómputo**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora con Impresora HP	4	900	3600
<b>TOTAL</b>			<b>3600</b>

**Fuente:** Locales de la ciudad

**Elaboración:** La Autora

**Equipos de Seguridad y Limpieza:** Son necesarios para la seguridad de la empresa y para el mantenimiento de limpieza de la misma, este presupuesto tiene un costo de \$ 1397.00

**Cuadro Nº 37  
Equipo de Seguridad y Limpieza**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Alarma	2	120	240
Camaras	4	250	1000
Extintor	1	35	35
Escoba	4	3	12
Recogedor	4	3	12
Trapeador	2	4	8
Basurero	6	15	90
<b>TOTAL</b>			<b>1397</b>

**Fuente:** Locales de la ciudad

**Elaboración:** La Autora

**RESUMEN DE DEPRECIACIONES**  
**Cuadro Nº 38**

Descripción	Valor	% Depreciación	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
Maquinaria y Equipo	84000	10%	8400	10	7560
Equipo de Oficina	339	10%	33,9	10	30,51
Equipo de Computación	3600	33,33%	1199,88	3	800,04
Herramientas	342	10%	34,20	10	30,78
Muebles y Enseres	485	10%	48,5	10	43,65
Equipo de Seguridad y Limpieza	1397	20%	279,40	5	223,52
Construcción	77542,6	5%	3877,13	20	3683,27
<b>TOTAL</b>			<b>13873,01</b>		<b>12371,77</b>

Elaboración: La Autora

**Formula:**

$$Vr = Va \frac{100\%}{N^{\circ} \text{ años}}$$

$$Dp = \frac{Va - Vr}{N^{\circ} \text{ años}}$$

**Nomenclatura**

**Vr=** Valor Residual; **Va=** Valor Actual; **Dp=** Depreciación del Activo

**Resumen de Activos Fijos**  
**Cuadro Nº 39**

Activos	Valor Total
Terreno	102365,85
Maquinaria y Equipo	84000
Equipo de Oficina	339
Equipo de Computación	3600
Herramientas	342
Muebles y Enseres	485
Equipo de Seguridad y Limpieza	1397
Construcción	77542,6
Imprevistos 5%	<b>13503,57</b>
<b>TOTAL</b>	<b>283575,02</b>

Elaboración: La Autora

## INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Son aquellas de carácter intangible necesarios para realizar todo estudio de factibilidad; dentro del proyecto son aquellos gastos de constitución de la empresa, estudio preliminar, etc. Estos gastos se amortizan en 5 años de vida útil del proyecto, los gastos y rubros se incurren en el presente proyecto:

### Gastos de Constitución

Es el gasto que toda la empresa debe establecer en forma legal, este desembolso tiene un monto de \$ 2655 dólares.

**Cuadro Nº 40**  
**Gastos de Constitución**

<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
1	Minuta	200	200
1	Registro Mercantil	500	500
1	Permiso de Funcionamiento Municipio	500	500
1	Obtención de Ruc	100	100
1	Permiso de Funcionamiento Bomberos	20	20
1	Presupuesto del Proyecto	1335	1335
<b>TOTAL</b>			<b>2655</b>

**Fuente:** Investigación en Entidades Públicas

**Elaboración:** La autora

**Cuadro Nº 41**  
**AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO**

<b>Descripción</b>	<b>Vida Util</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor Amortizado Anual</b>
Activos Diferidos	5	2655	531

**Elaboración:** La Autora

## ACTIVOS CIRCULANTES

Son los gastos que se deben realizar al iniciar el funcionamiento de la empresa, pago de personal administrativo y suministros varios. Dicho capital se lo ha calculado para un mes.

**Materiales:** Son todos los componentes básicos para la obtención del servicio; su cantidad está relacionada con la capacidad de la planta.

**Cuadro Nº 42**  
**Materiales**

Descripción	Unidad	Cantidad mensual	Precio Unitario	Precio Total	Valor Anual
Tarjetas	5000	5000	0.5	2500.00	30000.00
<b>Total</b>				<b>2500.00</b>	<b>30000.00</b>

**Fuente:** Imprentas de la Ciudad

**Elaboración:** La Autora

**Mano de Obra Directa:** Son las personas que están en contacto con el proceso del servicio.

**Cuadro Nº 43**  
**Mano de Obra Directa**

Especificaciones	Personal
Salario Básico	354
Décimo Tercero(S.B/12)	29,50
Décimo Cuarto(S.B/12)	29,50
Vacaciones(S.B/24)	14,75
Aporte Patronal IESS(12,15%)	43,011
Total Remuneración (I-E)	470,76
Nº de Obreros	10
<b>Total Mensual</b>	<b>4707,61</b>
<b>Total Anual</b>	<b>56491,32</b>

**Fuente:** Ministerio de Trabajo y Empleo

**Elaboración:** La Autora

**Servicios Básicos:** Son todos los pagos que se realizan por el agua, energía eléctrica y el Gas que se necesita en el parque de diversiones.

**Cuadro Nº 44  
Servicios Básicos**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	valor Mensual	V. Total
Agua	m3	300	0.096	28.80	345.60
Energía Eléctrica	k/h	2500	0.12	300.00	3600.00
Teléfono	m/h	175	0.08	14.00	168.00
<b>Total</b>				<b>342.80</b>	<b>4113.60</b>

**Fuente:** Municipio; EERSSA; CNT.

**Elaboración:** La Autora

**Sueldos Administrativos:** Conforman el gasto de los sueldos y salarios del personal que no intervienen directamente en el proceso del Servicio, pero que son necesarios para lograr el desarrollo óptimo de la empresa.

**Cuadro Nº 45  
Sueldos Administrativos**

Especificaciones	Gerente	Secretaria-Contadora	Conserje-Guardia	Abogado
Salario Básico	800	500	500	
Décimo Tercero(S.B/12)	66,67	41,67	41,67	
Décimo Cuarto(S.B/12)	29,50	29,50	29,50	
Vacaciones(S.B/24)	33,33	20,83	20,83	
Aporte Patronal IESS(12,15%)	97,20	60,75	60,75	
Total Remuneración (I-E)	1026,70	652,75	652,75	60
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>12320,40</b>	<b>7833</b>	<b>7833</b>	<b>720</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>28706,40</b>			
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>2392,20</b>			

**Fuente:** Ministerio de Trabajo y Empleo

**Elaboración:** La Autora

**Nota:** El sueldo del Asesor Jurídico es un estimado debido que es un trabajador temporal de la empresa.

**Útiles de Oficina:** Es el gasto que se produce con la adquisición de material de oficina y útiles de oficina como: carpetas de archivo, lápices, resmas de papel, etc.

**Cuadro Nº 46**

**Útiles de oficina**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Carpetas de Archivo	Unidad	3	12	36	432
Esferográficos	Docena	1	2	2	24
Resma de Hojas (4 veces en el año)	Unidad	2	3,75	7,50	30
Tinta de Impresora(4 veces en el año)	Cartucho	2	5	10	40
<b>TOTAL</b>				<b>55,50</b>	<b>526</b>

**Fuente:** Papelerías de la Ciudad

**Elaboración:** La Autora

**Materiales y Útiles de Aseo:** Estos gastos se ocasionan al adquirir implementos necesarios para el mantenimiento y aseo de la empresa para el transcurso del año.

**Cuadro Nº 47**

**Materiales y Útiles de Aseo**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Detergente Multiuso	Fundas	3	3	9	108
Papel Higiénico	Paca	4	4,5	18	216
Toalla de Mano	Unidad	6	1,5	9	108
Guantes	Pares	6	2,5	15	180
Desinfectante	Galón	3	4,5	13,5	162
<b>Total</b>				<b>64,5</b>	<b>774</b>

**Fuente:** Almacenes Locales

**Elaboración:** La Autora

**Publicidad:** En este rubro se incluyen todo los gastos que efectúa la empresa para conseguir una publicidad efectiva para dar a conocer el servicio que ofrecerá la nueva empresa.

**Cuadro Nº 48**

**Publicidad**

Publicidad	Factor	Cantidad	Precio	Valor Mensual	Valor Anual
Radio	Avisos	100	1,5	150	1800
<b>TOTAL</b>					<b>1800</b>

**Fuente:** Radio Sociedad 99.3 FM

**Elaboración:** La Autora

**Sueldo de ventas:** En este rubro se incluyen a la persona que está encargada de vender las tarjetas de juegos a los clientes.

**Cuadro N° 49  
Sueldo de ventas**

<b>Especificaciones</b>	<b>cajera</b>
Sueldo Básico	400.00
Décimo Tercero (S./12)	33.33
Décimo Cuarto (S.B./12)	28.33
Vacaciones (S.B./24)	16.67
Aporte Patronal IEES (12,15%)	48.60
<b>Total Remuneración (I-E)</b>	<b>526.93</b>
N° Obreros	1
<b>Total Mensual</b>	<b>526.93</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6323.20</b>

**Fuente:** Empresas de la Ciudad

**Elaboración:** La Autora

**Mantenimiento de Maquinaria y Equipo:** En este rubro se incluye un porcentaje del valor de la maquinaria y equipo para su adecuado mantenimiento.

**Cuadro N° 50  
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo**

<b>Descripción</b>	<b>valor</b>	<b>%</b>	<b>Costo Total</b>
Montaña Rusa	25000.00	3%	750.00
Gusanito	23000.00	3%	690.00
Barca Pirata	19000.00	3%	570.00
Carros Chocones	7000.00	3%	210.00
Carrusel	10000.00	3%	300.00
<b>total Anual</b>			<b>2520.00</b>
<b>total mensual</b>			<b>210.00</b>

**Fuente:** Técnicos de la Ciudad

**Elaboración:** La Autora

**RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO**  
**Cuadro Nº 51**

<b>Especificaciones</b>	<b>Valor Total Anual</b>	<b>Valor Total Mensual</b>
Materiales	30000	30000
Mano de Obra Directa	56491,32	4707,61
Servicios Básicos	4113,6	342,80
Sueldos Administrativos	28706,4	2392,20
Útiles de Oficina	526	55,50
Útiles de Aseo	774	64,5
Sueldo en Ventas	6337,2	528,10
Publicidad	1800	150
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	2520	210
Imprevistos 5%	6563,43	1922,54
<b>Total</b>	<b>137831,95</b>	<b>40373,25</b>

Elaboración: La Autora

**RESUMEN DE LOS ACTIVOS**  
**Cuadro Nº 52**

<b>ESPECIFICACIONES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
ACTIVO FIJO	283575,02	87
ACTIVO DIFERIDO	2655	1
ACTIVO CIRCULAR O CAPITAL	40373,25	12
<b>TOTAL</b>	<b>326603,27</b>	<b>100</b>

Elaboración: La Autora



## FINANCIAMIENTO

Para el financiamiento de la empresa y a la vez el ofrecimiento del servicio los socios aportaran el 80% de capital propio y se pedirá un crédito del 20% con una tasa de interés del 15% en el Banco Nacional de Fomento el monto será de \$65.000 dólares.

**Cuadro Nº 53**  
**Financiamiento**

DESCRIPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
Capital Interno	261603,27	80
Capital Externo	65000,00	20
<b>TOTAL</b>	<b>326603,27</b>	<b>100</b>

Fuente: BNF

Elaboración: La Autora

### Amortización del Préstamo

#### Cálculo Matemático:

##### Datos:

Saldo inicial: \$ 65.000

Interés:  $15\% / 100 = 0.15$

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses) →  $6 \text{ m} / 12 = 0.5$

##### Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

$$65.000 / 10 \text{ \# de pagos} = 6500.00$$

Para sacar el interés se multiplica:

$$\$ 65.000 \times 0.5 \times 0.15 = 4875,00$$

## AMORTIZACIÓN

**Monto:** \$ 65.000.00

**Interés:** 15%

**Amortización:** Semestral

**Número de pagos:** 10

**Pagos anuales:** 2

**Cuadro Nº 54**

### AMORTIZACIÓN

Año	Semestral	Saldo Inicial	Amortización	Intereses	Dividendo Semestral	Dividendo Anual	Saldo Final
1	1	65,000.00	6,500.00	4,875.00	11,375.00	22,262.50	58,500.00
	2	58,500.00	6,500.00	4,387.50	10,887.50		52,000.00
2	1	52,000.00	6,500.00	3900.00	10,400.00	20,312.50	45,500.00
	2	45,500.00	6,500.00	3412.50	9,912.50		39,000.00
3	1	39,000.00	6,500.00	2925.00	9,425.00	18,362.50	32,500.00
	2	32,500.00	6,500.00	2437.50	8,937.50		26,000.00
4	1	26,000.00	6,500.00	1950.00	8,450.00	16,412.50	19,500.00
	2	19,500.00	6,500.00	1462.50	7,962.50		13,000.00
5	1	13,000.00	6,500.00	975.00	7,475.00	14,462.50	6,500.00
	2	6,500.00	6,500.00	487.50	6,987.50		0

**Elaboración:** La Autora

**PROYECCIÓN DE LO PRESUPUESTOS PARA LOS 5 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

**Cuadro Nº 55**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>101914,09</b>	<b>104802,32</b>	<b>107785,18</b>	<b>110865,83</b>	<b>114047,48</b>
<b>COSTOS PRIMOS</b>					
Materiales	30000	31101,00	32242,41	33425,70	34652,43
Mano de Obra Directa	56491,32	58186,06	59931,64	61729,59	63581,48
<b>TOTAL COSTOS PRIMOS</b>	<b>86491,32</b>	<b>89287,06</b>	<b>92174,05</b>	<b>95155,29</b>	<b>98233,90</b>
<b>Gastos Indirectos de Fabricación</b>					
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	2520	2612,48	2708,36	2807,76	2910,80
Depreciaciones	12371,77	12371,77	12371,77	12371,77	12371,77
Amortización Activos Diferidos	531,00	531	531	531	531
<b>Total de Gastos Indirectos de Fabricación</b>	<b>15422,77</b>	<b>15515,26</b>	<b>15611,14</b>	<b>15710,53</b>	<b>15813,58</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>51519,70</b>	<b>50885,75</b>	<b>50293,05</b>	<b>49742,91</b>	<b>49236,67</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos Administrativos	28706,40	29567,59	30454,62	31368,26	32309,31
Servicios Basicos	4113,60	4264,57	4421,08	4583,33	4751,54
Materiales y Utiles de Oficina	526	545,30	565,32	586,06	607,57
Materiales y utiles de Aseo	774	802,41	831,85	862,38	894,03
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>34120,00</b>	<b>35179,87</b>	<b>36272,87</b>	<b>37400,04</b>	<b>38562,45</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Sueldo de Ventas	6337,20	6527,32	6723,14	6924,83	7132,57
Publicidad	1800	1866,06	1934,54	2005,54	2079,15
<b>TOTAL GASTO EN VENTAS</b>	<b>8137,20</b>	<b>8393,38</b>	<b>8657,68</b>	<b>8930,37</b>	<b>9211,72</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interes del Prestamo	9.262,50	7.312,50	5.362,50	3.412,50	1.462,50
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.262,50</b>	<b>7.312,50</b>	<b>5.362,50</b>	<b>3.412,50</b>	<b>1.462,50</b>
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>153433,79</b>	<b>155688,06</b>	<b>158078,23</b>	<b>160608,74</b>	<b>163284,15</b>

Elaboración: La Autora

**Nota:** El presupuesto será proyectado para 5 años, con una tasa de inflación del 3.67% del año 2014, y los sueldos proyectados con el 3% según el Ministerio de Relaciones Laborales.

### Porcentaje de Prorratio:

Se ha tomado en consideración la capacidad Utilizada de la siguiente manera:

**Cuadro N° 56**

Juegos	Capacidad	Capacidad Instalada	% de la Capacidad Utilizada	Capacidad Utilizada Año 1	% del Prorratio
Montaña Rusa	384	140160	71%	99514	20
Gusanito	256	93440	71%	66342	14
Barca Pirata	640	233600	71%	165856	34
Carros Chocones	320	116800	71%	82928	17
Carrusel	288	105120	71%	74635	15
<b>TOTAL</b>		<b>689120</b>		<b>489275</b>	<b>100</b>

Elaboración: La Autora

**Cuadro N° 57**

Juegos	% Del Prorratio	Presupuesto				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Montaña Rusa	20%	30686,76	31137,61	31615,65	32121,75	32656,83
Gusanito	14%	21480,73	21796,33	22130,95	22485,22	22859,78
Barca Pirata	34%	52167,49	52933,94	53746,60	54606,97	55516,61
Carros Chocones	17%	26083,74	26466,97	26873,30	27303,49	27758,31
Carrusel	15%	23015,07	23353,21	23711,73	24091,31	24492,62
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>153433,79</b>	<b>155688,06</b>	<b>158078,23</b>	<b>160608,74</b>	<b>163284,15</b>

Elaboración: La Autora

## COSTO UNITARIO

A continuación se describe el costo unitario del servicio que se ofrecerá

**Cuadro Nº 58**  
**Costo Unitario de la Montaña Rusa**

<b>Años</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Nº De Productos Al Año</b>	<b>Costo Unitario</b>
1	30686,76	99514	0,31
2	31137,61	103718	0,30
3	31615,65	107923	0,29
4	32121,75	112128	0,29
5	32656,83	116333	0,28

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 59**  
**Costo Unitario del Gusanito**

<b>Años</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Nº De Productos Al Año</b>	<b>Costo Unitario</b>
1	21480,73	66342	0,32
2	21796,33	69146	0,32
3	22130,95	71949	0,31
4	22485,22	74752	0,30
5	22859,78	77555	0,29

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 60**  
**Costo Unitario de la Barca Pirata**

<b>Años</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Nº De Productos Al Año</b>	<b>Costo Unitario</b>
1	52167,49	165856	0,31
2	52933,94	172864	0,31
3	53746,60	179872	0,30
4	54606,97	186880	0,29
5	55516,61	193888	0,29

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 61**  
**Costo Unitario de los Carros Chocones**

<b>Años</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Nº De Productos Al Año</b>	<b>Costo Unitario</b>
1	26083,74	82928	0,31
2	26466,97	86432	0,31
3	26873,30	89936	0,30
4	27303,49	93440	0,29
5	27758,31	96944	0,29

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 62**  
**Costo Unitario del Carrusel**

<b>Años</b>	<b>Costos Totales</b>	<b>Nº De Productos Al Año</b>	<b>Costo Unitario</b>
1	23015,07	74635	0,31
2	23353,21	77789	0,30
3	23711,73	80942	0,29
4	24091,31	84096	0,29
5	24492,62	87250	0,28

Elaboración: La Autora

**PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

**Cuadro Nº 63**  
**Precio de Venta al Público para la Montaña Rusa**  
(Para el primer año es de 225%)

<b>Años</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Margen de Utilidad</b>	<b>Precio de Venta al Público</b>
1	0,31	0,69	1,00
2	0,30	0,70	1,00
3	0,29	0,71	1,00
4	0,29	0,72	1,00
5	0,28	0,72	1,00

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 64**  
**Precio de Venta al Público para el Gusanito**  
(Para el primer año es de 132%)

<b>Años</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Margen de Utilidad</b>	<b>Precio de Venta al Público</b>
1	0,32	0,43	0,75
2	0,32	0,44	0,75
3	0,31	0,45	0,75
4	0,30	0,45	0,75
5	0,29	0,46	0,75

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 65**  
**Precio de Venta al Público para la Barca Pirata**  
(Para el primer año es de 155%)

<b>Años</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Margen de Utilidad</b>	<b>Precio de Venta al Público</b>
1	0,31	0,49	0,80
2	0,31	0,50	0,80
3	0,30	0,50	0,80
4	0,29	0,51	0,80
5	0,29	0,51	0,80

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 66**  
**Precio de Venta al Público para los Carros Chocones**  
 (Para el primer año es de 139%)

Años	Costo Unitario	Margen de Utilidad	Precio de Venta al Público
1	0,31	0,44	0,75
2	0,31	0,44	0,75
3	0,30	0,45	0,75
4	0,29	0,46	0,75
5	0,29	0,46	0,75

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 67**  
**Precio de Venta al Público para el Carrusel**  
 (Para el primer año es de 143%)

Años	Costo Unitario	Margen de Utilidad	Precio de Venta al Público
1	0,31	0,44	0,75
2	0,30	0,45	0,75
3	0,29	0,45	0,75
4	0,29	0,46	0,75
5	0,28	0,47	0,75

Elaboración: La Autora

### Ingresos Totales

**Cuadro Nº 68**  
**Ingresos del servicio de la Montaña Rusa**

Años	Precio de Venta al Público	Unid. Producidas al año	Ingresos Totales
1	1,00	99514	99514
2	1,00	103718	103718
3	1,00	107923	107923
4	1,00	112128	112128
5	1,00	116333	116333

Elaboración: La Autora

**Cuadro Nº 69**  
**Ingresos del servicio del Gusanito**

Años	Precio de Venta al Público	Unid. Producidas al año	Ingresos Totales
1	0,75	66342	49757
2	0,75	69146	51859
3	0,75	71949	53962
4	0,75	74752	56064
5	0,75	77555	58166

Elaboración: La Autora

**Cuadro N° 70**  
**Ingresos del servicio de la Barca Pirata**

<b>Años</b>	<b>Precio de Venta al Público</b>	<b>Unid. Producidas al año</b>	<b>Ingresos Totales</b>
1	0,80	165856	132685
2	0,80	172864	138291
3	0,80	179872	143898
4	0,80	186880	149504
5	0,80	193888	155110

Elaboración: La Autora

**Cuadro N° 71**  
**Ingresos del servicio de los Carros Chocones**

<b>Años</b>	<b>Precio de Venta al Público</b>	<b>Unid. Producidas al año</b>	<b>Ingresos Totales</b>
1	0,75	82928	62196
2	0,75	86432	64824
3	0,75	89936	67452
4	0,75	93440	70080
5	0,75	96944	72708

Elaboración: La Autora

**Cuadro N° 72**  
**Ingresos del servicio del Carrusel**

<b>Años</b>	<b>Precio de Venta al Público</b>	<b>Unid. Producidas al año</b>	<b>Ingresos Totales</b>
1	0,75	74635	55976
2	0,75	77789	58342
3	0,75	80942	60707
4	0,75	84096	63072
5	0,75	87250	65437

Elaboración: La Autora

**Sumatoria de los Ingresos Totales**  
**Cuadro N° 73**

<b>Año</b>	<b>Ingreso Total</b>
1	400127,60
2	417034,40
3	433941,20
4	450848,00
5	467754,80

Elaboración: La Autora

**Nota:** El cálculo de las unidades por cada servicio se encuentra en el anexo N° 3.



## **CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

Los costos fijos y variables se determinan con la finalidad de representar los valores monetarios para una medición empresarial, mediante el punto de equilibrio en función de las ventas y la capacidad instalada.

**Costos Fijos:** son aquellos que se mantiene constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos durante el transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen de producción.

**Costos Variables:** Son gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

**Cuadro Nº 74**

	AÑO 1		AÑO 5	
<b>RUBROS</b>	C.F	C.V	C.F	C.V
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>				
COSTO PRIMO				
Materia Prima Directa		30000,00		34652,43
Mano de obra Directa		56491,32		63581,48
<b>Gastos Indirectos de Fabricacion</b>				
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	2520,00		2910,80	
Depreciaciones	12371,77		12371,77	
Amort. Activos Diferidos	531,00		531,00	
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>				
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
Sueldos administrativos	28706,40		32309,31	
Servicios basicos	4113,60		4751,54	
Materiales y útiles de oficina	526,00		607,57	
Materiales y útiles de aseo	774,00		894,03	
<b>GASTO DE VENTAS</b>				
Sueldo de Ventas	6337,20		7132,57	
Publicidad	1800,00		2079,15	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
interés del préstamo	9.262,50		1462,50	
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>66942,47</b>	<b>86491,32</b>	<b>65050,25</b>	<b>98233,90</b>
<b>Costo Total</b>	<b>153433,79</b>		<b>163284,15</b>	

Elaboración: La Autora

## **ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendo menos que el punto de equilibrio tendré pérdidas y si vendo más que el punto de equilibrio obtendré ganancias. Para realizar este cálculo es necesario clasificar los costos fijos y los variables.

Existen dos tipos de cálculo que son; método matemático y método gráfico.

**Método Matemático;** En este método se plantea tres alternativas; en función a la capacidad instalada, en función de las ventas y en función de la producción.

## Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 1.

### Método matemático

#### a. En función de las ventas

$$P. E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P. E = \frac{66942,47}{1 - \frac{86491,32}{400127,60}}$$

$$P. E = \frac{66942,47}{0,7838}$$

$$P. E = 85403,17$$

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

$$\text{P. E} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$\text{P. E} = \frac{66942,47}{400127,60 - 86491,32} \times 100$$

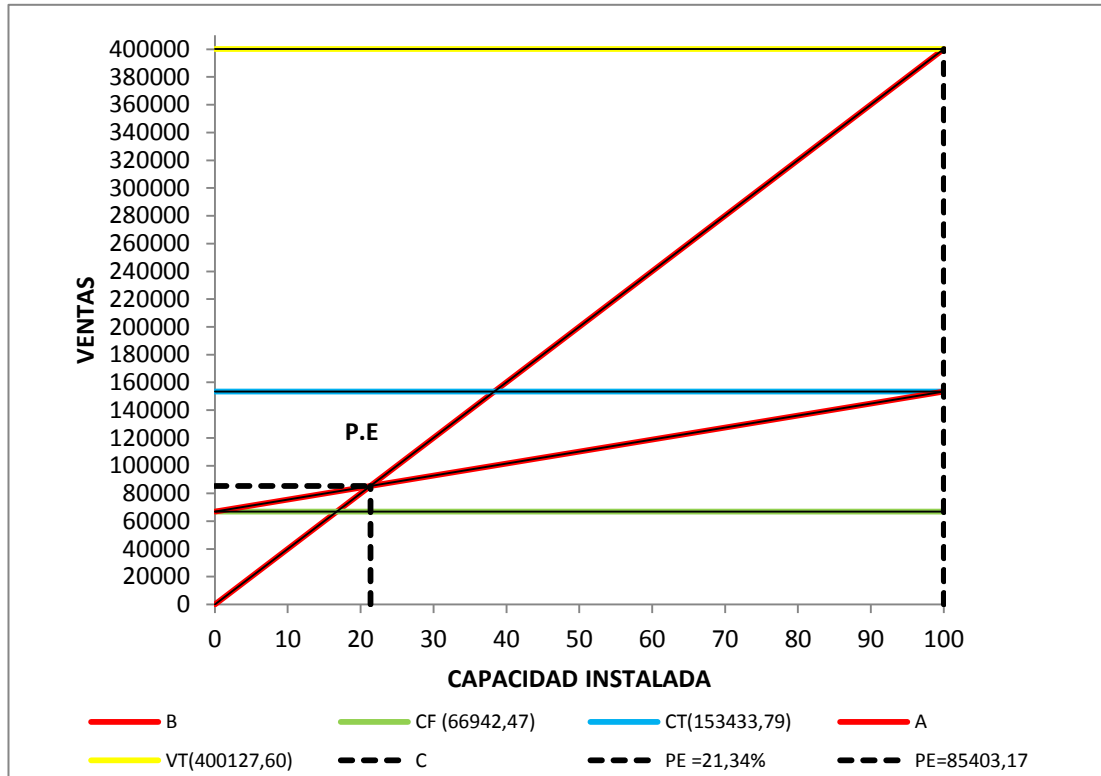
$$\text{P. E} = \frac{66942,47}{313636,28} \times 100$$

$$\text{P. E} = 0.213439 \times 100$$

$$\text{P. E} = 21.34\%$$

## Punto de Equilibrio para el Año 1

Gráfico 40



**Análisis:** El siguiente gráfico indica que para el primer año la empresa debe vender \$ 85403,17 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 21,34% de capacidad instalada.

## Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 5.

### Método matemático

#### a. En función de las ventas

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P.E = \frac{65050,25}{1 - \frac{98233,90}{467754,80}}$$

$$P.E = \frac{65050,25}{0.7899}$$

$$P.E = 82343,29$$

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

$$\text{P.E} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$\text{P.E} = \frac{65050,25}{467754,80 - 98233,90} \times 100$$

$$\text{P.E} = \frac{65050,25}{369520,90} \times 100$$

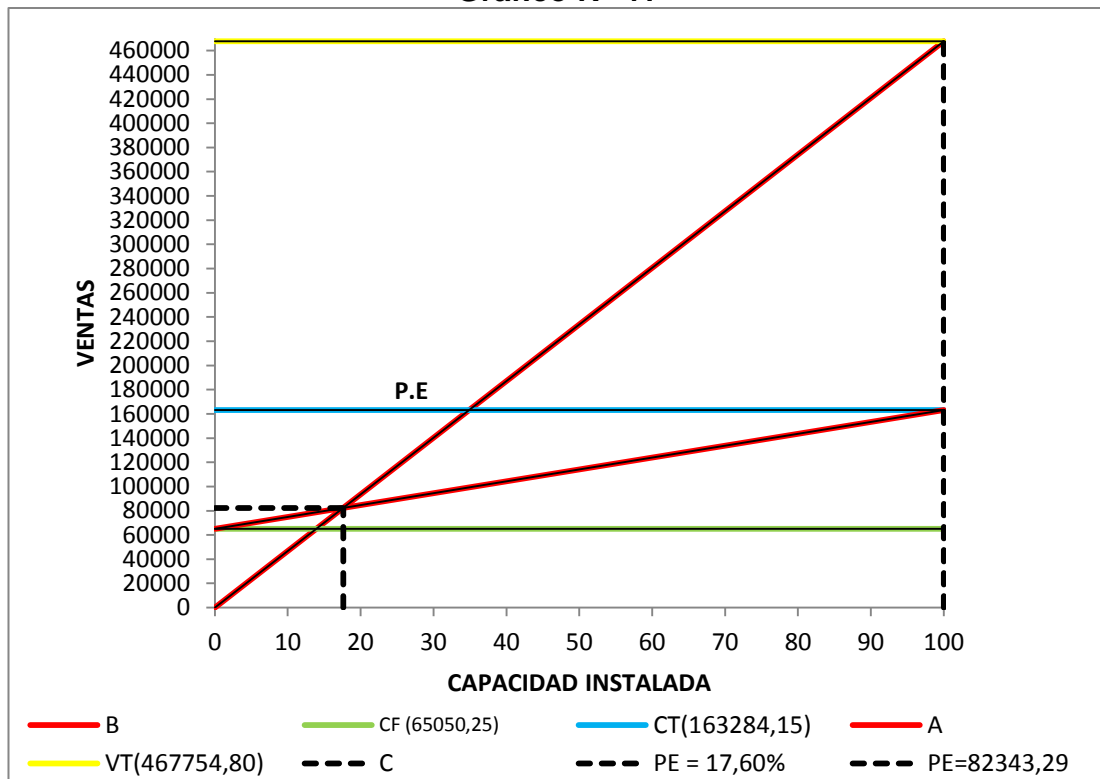
$$\text{P.E} = 0,1760 \times 100$$

$$\text{P.E} = 17,60\%$$



## Punto de Equilibrio para el Año 5

Gráfico N° 41



**Análisis:** El siguiente gráfico indica que para el quinto año la empresa debe vender \$82343,29 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 17,60% de capacidad instalada.

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias es un estado financiero que presenta los resultados financieros, en un periodo de tiempo determinado, como producto de una actividad económica de la empresa.

### Cuadro Nº 75

#### Estado de Pérdidas y Ganancias

PERIODOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	400.127,60	417.034,40	433.941,20	450.848,00	467.754,80
( - ) Costo Total	153433,79	155688,06	158078,23	160608,74	163284,15
( = ) Utilidad Bruta Ventas	246.693,81	261.346,34	275.862,97	290.239,26	304.470,65
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores	37004,07	39201,95	41379,45	43535,89	45670,60
( = ) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	209.689,74	222.144,39	234.483,52	246.703,37	258.800,05
( - ) 22% Impuesto a la renta	46131,74	48871,76	51586,37	54274,74	56936,01
( - ) 10% Reserva Legal	4613,17	4887,18	5158,64	5427,47	5693,60
( = ) Utilidad Neta	<b>41.518,57</b>	<b>43.984,59</b>	<b>46.427,74</b>	<b>48.847,27</b>	<b>51.242,41</b>

Elaboración: La Autora

## EVALUACIÓN FINANCIERA

Es uno de los puntos más importantes, ya que del mismo dependerá su aceptación o rechazo del proyecto.

### FLUJO DE CAJA

Es aquel que representa los recursos en efectivo entre ingresos y egresos de la empresa, demostrando los fondos y si disponibilidad para pagar deudas o comprar activos.

**Cuadro Nº 76**  
**Flujo de Caja**

Denominación	Periodo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>						
ventas		400.127,60	417.034,40	433.941,20	450.848,00	467.754,80
crédito bancario	65000,00					
Capital Propio	261603,27					
Valor Residual					1199,88	12673,13
<b>Total Ingresos</b>	<b>326603,27</b>	<b>400127,60</b>	<b>417034,40</b>	<b>433941,20</b>	<b>452047,88</b>	<b>480427,93</b>
<b>Egresos</b>						
activo Fijo	283575,02					
Acto Diferido	2655,00					
Activo Circulante	40373,25					
Reinversion					3600,00	
Presupuesto de Operación	326603,27	153433,79	155688,06	158078,23	160608,74	163284,15
Depreciación y amortización		12902,77	12902,77	12902,77	12902,77	12902,77
15% de Utilidad de Trabajo		37004,07	39201,95	41379,45	43535,89	47571,57
22% Impuesto a la Renta		54272,64	57496,19	60689,85	64116,61	69771,63
Amortización de Capital		13.000,00	13.000,00	13.000,00	13.000,00	13.000,00
Total de Egresos	<b>326603,27</b>	<b>270613,28</b>	<b>278288,98</b>	<b>286050,30</b>	<b>297764,01</b>	<b>306530,12</b>
<b>Balance</b>	<b>0,00</b>	<b>129.514,32</b>	<b>138.745,42</b>	<b>147.890,90</b>	<b>154.283,87</b>	<b>173.897,81</b>

Elaboración: La Autora

## VALOR ACTUAL NETO

Gracias a este valor logramos calcular el valor presente de los flujos de caja futuros originados por una inversión, a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

**Cuadro N° 77**

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO
		10%	
0	<b>326.603,27</b>		
1	129.514,32	0,909091	117.740,30
2	138.745,42	0,826446	114.665,63
3	147.890,90	0,751315	111.112,62
4	154.283,87	0,683013	105.377,96
5	173.897,81	0,620921	107.976,86
		<b>TOTAL</b>	<b>556.873,36</b>
		<b>INVERSIÓN</b>	<b>326.603,27</b>
		<b>VAN</b>	<b>230.270,09</b>

Elaboración: La Autora

Formula del Factor de Actualización:

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

**F**= Factor de actualización; **i**= Interés del préstamo; **n**= Número de años

Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

**VAN = Sumatoria VAN - Inversión inicial**

$$\text{VAN} = 556.873,36 - 326.603,27$$

$$\text{VAN} = 230.270,09$$

El valor actual neto en el presente proyecto es de \$230.270,09 dólares; por lo tanto se acepta el proyecto.

## TASA INTERNA DE RETORNO

Expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia de un proyecto, además se la conoce como la tasa de descuento que hace posible que la corriente de beneficios actualizados sea iguales a la inversión inicial.

**Cuadro Nº 78**

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		33,48%		33,58%	
0	326.603,27		<b>326.603,27</b>		<b>326.603,27</b>
1	129.514,32	0,749176	97.029,01	0,748615	96.956,37
2	138.745,42	0,561265	77.872,88	0,560425	77.756,33
3	147.890,90	0,420486	62.186,03	0,419542	62.046,48
4	154.283,87	0,315018	48.602,18	0,314076	48.456,80
5	173.897,81	0,236004	41.040,54	0,235122	40.887,16
		<b>VAN MENOR</b>	127,38	<b>VAN MAYOR</b>	-500,12
				<b>TIR</b>	<b>33,50%</b>

**Elaboración:** La Autora

Para poder determinar la TIR se procede a aplicar la siguiente fórmula:

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

$$TIR = 33,48 + 0,10 \left( \frac{127,38}{127,38 - (-500,12)} \right)$$

$$TIR = 33,50\%$$

La tasa interna de retorno en el presente proyecto es de 33,50% siendo este mayor al resto de oportunidad, por lo tanto es rentable.

## PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

**Cuadro N° 79**

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL			
AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	326603,27		
1		129514,32	129514,32
2		138745,42	268259,74
3		147890,90	416150,64
4		154283,87	570434,51
5		173897,81	744332,31
<b>TOTAL</b>		<b>744332,31</b>	

Elaboración: La Autora

Su fórmula es:

**PRC = Año que se supera la inversión a la inversión + (Inversión -  $\Sigma$ Primeros Flujos / flujo de año que supera la inversión)**

$$\text{PRC} = 3 + ((326603,27 - 416150,64) / 154283,87)$$

$$\text{PRC} = 2,42$$

- 2 años
- $0,42 * 12 \text{ meses} = 5,04 = 5 \text{ meses}$
- $0,04 * 30 \text{ días} = 1 \text{ día}$

Esto nos indica que el periodo de recuperación de la inversión inicial, será de 2 años, 5 meses y 1 día.

## RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

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

- ~ B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.
- ~ B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.
- ~ B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

**Cuadro Nº 80**

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B6C)						
ACTUALIZACION COSTO TOTAL				ACTUALIZACION INGRESOS		
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZACIÓN	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZACIÓN	INGRESO ACTUALIZADO
		10%			10%	
1	270.613,28	0,909091	246.012,07	400.127,60	0,909091	363.752,36
2	278.288,98	0,826446	229.990,89	417.034,40	0,826446	344.656,53
3	286.050,30	0,751315	214.913,83	433.941,20	0,751315	326.026,45
4	297.764,01	0,683013	203.376,83	452.047,88	0,683013	308.754,78
5	306.530,12	0,620921	190.331,09	480.427,93	0,620921	298.307,95
			1.084.624,71			1.641.498,07
					<b>TOTAL</b>	<b>1,51</b>

**Elaboración:** La Autora

Para determinar la RBC se aplica la siguiente fórmula:

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

$$RBC = \frac{1.641.498,07}{1.084.624,71}$$

$$RBC = 1,51$$

La relación beneficio-costo en el presente proyecto es, que por cada dólar que se invierte se obtendrá una rentabilidad de 0.51 dólares.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es la interpretación de incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de interpretar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Cuadro N° 81

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 93,85% EN LOS COSTOS								
Años	Costo T. Original	Costo T. original aumentado	Ingreso Original	Actualización Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		<b>93,83%</b>			25,10%		25,20%	
0				-326.603,27				
1	153433,79	297.400,72	400127,60	102.726,88	0,79936051	82.115,81	0,7987220	82.050,22
2	155688,06	301.770,17	417034,40	115.264,23	0,63897723	73.651,21	0,6379569	73.533,61
3	158078,23	306.403,04	433941,20	127.538,16	0,51077316	65.143,07	0,5095502	64.987,10
4	160608,74	311.307,91	450848,00	139.540,09	0,40829190	56.973,09	0,4069890	56.791,28
5	163284,15	316.493,68	467754,80	151.261,12	0,32637242	49.367,46	0,3250711	49.170,62
					<b>Total</b>	327.250,64	<b>Total</b>	326.532,83
					<b>Inversión</b>	-326.603,27	<b>Inversión</b>	-326.603,27
					<b>VAN Tm</b>	647,37	<b>VAN TM</b>	-70,43
							<b>NTIR</b>	<b>25,19%</b>
					<b>TIR del Proyecto</b>	33,50%		
					1) Diferencia de TIR =	8,31%	Tasa mayor	0,25
					2) % de Variacion =	24,81%	Tasa menor	0,25
					<b>3)Sensibilidad</b>	<b>0,98</b>	Diferencia de Tasa	0,00
							VAN Tasa menor	647,37
							VAN Tasa mayor	-70,43
							<b>NTIR</b>	<b>0,2519</b>

Elaboración: La Autora



Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto

Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible

**TIR DEL PROYECTO = 33,50%**

**NUEVA TIR = 25,19**

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

$$TIR = 25,10 + 0,10 \left( \frac{647,37}{647,37 - (-70,43)} \right)$$

**NUEVA TIR = 25,19%**

**DIFERENCIA DE TIR:**

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 33,50 – 25,19 = 8,31%

**PORCENTAJE DE VARIACIÓN:**

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) \* 100

% Variación = (8,31% / 33,50%) \* 100

**% Variación = 24,81%**

**SENSIBILIDAD:**

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 24,81 / 25,19

**Sensibilidad = 0.98**

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es la interpretación de incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de interpretar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Cuadro N° 82

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 34,58% EN LOS INGRESOS								
Años	Ingreso Original	Ingreso original disminuido	Costo Original	Actualización Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual Tm	Factor de Actualización	Valor Actual TM
		<b>34,58%</b>			<b>25,10%</b>		<b>25,20%</b>	
0				-326.603,27				
1	400.127,60	261.763,48	153.433,79	108.329,68	0,79936051	86.594,47	0,7987220	86.525,31
2	417.034,40	272.823,90	155.688,06	117.135,84	0,63897723	74.847,13	0,6379569	74.727,62
3	433.941,20	283.884,33	158.078,23	125.806,10	0,51077316	64.258,38	0,5095502	64.104,53
4	450.848,00	294.944,76	160.608,74	134.336,03	0,40829190	54.848,31	0,4069890	54.673,29
5	467.754,80	306.005,19	163.284,15	142.721,04	0,32637242	46.580,21	0,3250711	46.394,48
					<b>Total</b>	327.128,51	<b>Total</b>	326.425,22
					<b>Inversión</b>	-326.603,27	<b>Inversión</b>	-326.603,27
					<b>VAN</b>	525,24	<b>VAN</b>	-178,05
							<b>NTIR</b>	<b>25,17%</b>
					<b>TIR del Proyecto</b>	33,50%		
					1) Diferencia de TIR =	8,33%	Tasa mayor	0,2520
					2) % de Variacion =	24,85%	Tasa menor	0,2510
					<b>3) Sensibilidad</b>	<b>0,99</b>	Diferencia de Tasa	0,0010
							VAN Tasa menor	525,24
							VAN Tasa mayor	-178,05
							<b>NTIR</b>	<b>0,2517</b>

Elaboración: La Autora

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto

Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible

**TIR DEL PROYECTO = 33,50%**

**NUEVA TIR = 25,17**

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

$$TIR = 25,10 + 0,10 \left( \frac{525,24}{525,24 - (-178,05)} \right)$$

**NUEVA TIR = 25,17%**

**DIFERENCIA DE TIR:**

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 33,50 – 25,17 = 8,33%

**PORCENTAJE DE VARIACIÓN:**

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) \* 100

% Variación = (8,33% / 33,50%) \* 100

**% Variación = 24,85%**

**SENSIBILIDAD:**

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 24,85 / 25,17

**Sensibilidad = 0.99**

## **h. CONCLUSIONES**

Luego de haber culminado con el presente trabajo investigativo, y tomando como base los resultados obtenidos en la misma presento a continuación las conclusiones a las que se ha llegado:

- ✚ Mediante la creación de un Parque de diversiones en la ciudad de Loja, no solo se fortalecerá el comercio, sino también un momento de distracción a sus habitantes en un lugar organizado que garantice seguridad y el buen servicio al cliente.
- ✚ Referente al estudio de mercado realizado, se resalta que existe un gran volumen de demandantes insatisfechos de 713298, en cuanto se refiere a un servicio de diversiones con juegos modernos inexistente en el sector.
- ✚ El estudio técnico determina que la empresa tendrá una capacidad utilizada del 71% de la capacidad instalada.
- ✚ En el estudio legal indica la razón y objeto social del parque de diversiones como Compañía de Responsabilidad Limitada, el plazo de duración de la empresa es de 5 años de vida útil, y el capital social de \$326603,27 que se requiere para implementar la empresa.
- ✚ El Estudio Financiero determina los valores totales en activos fijos de \$283575,02 dólares, en activos diferidos de \$2655.00 dólares y en capital de trabajo de \$40373,25 dando una inversión de \$326603,27 dólares.
- ✚ El estudio de costos e ingresos establece que para el primer año el valor del costo de producción es de \$153433,79
  - ✚ En la evaluación financiera se establece el Valor Actual Neto de \$230.270,09; Tasa Interna de Retorno de 33,50%; Relación Beneficio

Costo es de 1,51 por cada dólar invertido la empresa gana 0.51 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 5 meses y 1 día; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 93,83% dando un total del 0.98 y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 34.58% dando un total del 0.99 por lo cual el proyecto es factible.

## **i. RECOMENDACIONES**

- ✚ Se recomienda la ejecución de este proyecto, debido a que es recomendable económicamente de acuerdo a los resultados obtenidos, además se cuenta con un amplio mercado y excelente mano de obra local, permitiendo una competencia justa.
- ✚ Que las instituciones de nivel superior orienten y motiven a través de los estudiantes a la población en general, mediante programas de capacitación y apoyo al desarrollo empresarial, y así propiciar la generación de fuentes de trabajo que indican positivamente en la economía de Loja y el país.
- ✚ Para la implementación de una empresa es aconsejable realizar un buen estudio de mercado, porque es el punto de partida del proyecto con lo cual se puede mermar cualquier tipo de riesgo que pudiese existir, de tal manera que su rentabilidad y éxito sea garantizada.
- ✚ Que en un futuro se deberían realizar estudios técnicos y económicos, con la expectativa de mejorar la capacidad de producción y poder cubrir una mayor demanda del mercado, aunque esto ocasione un poco más de inversión.
- ✚ A los inversionistas y futuros emprendedores que deseen formar parte de esta iniciativa empresarial, tomar en consideración el presente proyecto ya que es factible.

## **j. BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros**

- ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2005) Evaluación de Proyectos Editorial Mc Graw. Hill, México
- Baca Urbina, Gabriel."2005 Evolución de proyectos, segunda Edición.
- Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión". Karen Marie Mokate. Primera Edición .Pág. 27
- Kotler, Philip, 2006, diccionario de la Mercadotecnia, 7ma, edición, Editorial practice-Hall, México.
- PASACA MORA, Manuel, 2004 Formulación y Evaluación de Proyectos. Loja 2008.
- SALAZAR LEYTE, Jorge, 2008"Como iniciar una pequeña empresa" 1era reimpresión, Ed. Continental, México.

### **Internet**

- <http://www.energia.gob.ec/villonaco/>
- [http://www.oocities.org/zona\\_q\\_2000/parques.html](http://www.oocities.org/zona_q_2000/parques.html)
- <http://repository.ean.edu.co/bitstream/10882/3508/1/CuellarJohn2012.pdf>

## **k. ANEXOS**

### **ANEXO N° 1**

#### **FICHA DE RESUMEN**

##### **TEMA:**

**“Estudio de factibilidad para la creación de un parque de diversiones en el proyecto eólico de la ciudad de Loja”**

##### **PROBLEMÁTICA**

Los parques de diversiones son lugares de entretenimiento que contribuyen en gran proporción a la atracción de visitantes y por ende al incremento de la economía de un país, además se representan los avances tecnológicos que existen en la actualidad, siendo utilizados para la diversión de las personas ya sean niños y jóvenes permitiéndolos tener un momento ameno con la familia.

La necesidad de divertirse no es algo exclusivo de niños y jóvenes, está comprobado que la diversión relaja, trae alegría y como consecuencia ayuda a todas las personas a ser más optimistas y productivas.

Loja carece de centros recreativos modernos que permita a todos sus habitantes, acceder a la recreación, fuente importante para el desarrollo humano, la convivencia, esparcimiento y mejoramiento en la calidad de vida. En la actualidad, la ciudad no cuenta con centros de diversiones que estén dirigidos para toda la familia, ya que los pocos existentes están diseñados solo para niños, lo cual priva a jóvenes y adultos de disfrutar de una sana



diversión. Adicionalmente, los centros de diversión, se encuentran ubicados en centros comerciales y los espacios adaptados para esto tienden a saturarse muy rápidamente.

Uno de los principales problemas que tienen la mayoría de empresas sobre todo en la Ciudad de Loja, es la falta de apoyo de los organismos gubernamentales, la falta de conocimientos técnicos para la implementación de nuevas unidades productivas, estos factores ocasionan el estancamiento empresarial, que a su vez limita el desarrollo y crecimiento del sector; por tanto el problema central se lo ha determinado de la siguiente manera : **“La falta de un parque de diversiones en el proyecto eólico, no ha permitido la aplicación de sistemas de inversión en este tipo de empresas”**, originando una falta del espíritu empresarial y la no generación de nuevas empresas.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

- Determinar el estudio de factibilidad para la creación de un parque de diversiones en el proyecto eólico de la ciudad de Loja.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado para medir el grado de aceptación de la creación del parque de diversiones en el proyecto eólico de la Ciudad de Loja.
- Ejecutar un estudio técnico para determinar el tamaño de la planta, ingeniería del proyecto, a fin de brindar un buen servicio.

- Diseñar un estudio administrativo, acorde a los requerimientos del parque de diversiones.
- Realizar un estudio financiero, para establecer la inversión total del proyecto, costos de producción, precios de venta y presupuestos proyectados.
- Realizar la evaluación financiera para determinar la viabilidad del proyecto, mediante el cálculo de indicadores financieros como el VAN, TIR, RBC, PRC, Análisis de Sensibilidad.

## **METODOLOGÍA**

### **Métodos**

#### **Método Deductivo**

Esté método servirá para describir los fundamentos teóricos y cuantitativos que se presentaran en el desarrollo del trabajo. Este método me ayudara a facilitar el análisis y la interpretación de los datos que se obtendrá a través de las técnicas que se aplicaran y el cumplimiento de los objetivos.

#### **Método Inductivo**

Este método se lo aplicara en los resultados de la muestra de las encuestas recopiladas para generalizar las preferencias de los habitantes y turistas de la ciudad de Loja, determinando la aceptación de la creación del parque de diversiones.

#### **Método Científico**

Este método me ayudará en la observación sistemática, medición, experimentación, la formulación, análisis del tema en estudio.

### **Método Descriptivo**

Este método me permitirá recopilar la información y tabular los datos, así como su interpretación contrastándola con la realidad y la información bibliográfica recopilada.

### **Método Estadístico**

Este método se lo aplicara al obtener una muestra de la población es decir, utilizando técnicas de muestreo y aplicando herramientas estadísticas para obtener resultados acerca de la población como media poblacional, la distribución de los datos de cada variable en estudio y entre otros estadísticos que sirven para la toma de decisiones en el presente estudio

### **Método Analítico**

Este método servirá para poder analizar minuciosamente el problema plantado en el presente proyecto descomponiéndolo en todas sus partes existentes, para de esta forma tener la claridad exacta del objeto de estudio, además se lo aplicara en el estudio financiero ya que se fundamenta en reclutar elementos que serán analizados.

### **Método Matemático**

Este método me servirá al momento de realizar la tabulación de los datos recolectados en base a las encuestas realizadas, el análisis de los resultados obtenidos y la proyección a futuro.

## **Técnicas**

### **Revisión Bibliográfica**

Se empleará como fuente de apoyo para la recopilación de la información necesaria e indispensable para el desarrollo investigativo, del cual se obtendrá conceptos y categorías fundamentales referentes al tema a través de: libros, folletos, revistas, tesis, internet.

### **Encuesta**

Esta técnica servirá para recopilar información del Estudio de Mercado, a través de preguntas abiertas y cerradas, realizadas a las personas de la ciudad de Loja, considerando a los usuarios del servicio especialmente a las familias ya que será un servicio dirigido a cada uno de los integrantes de una familia ya sean niños, jóvenes o adultos.

- Se aplicará la encuesta a 397 familias de la ciudad de Loja, con la finalidad de conocer si el servicio va a tener acogido en el mercado.

### **Población**

La población de la ciudad de Loja, en la cual se tomó las familias, por cuanto es un servicio dirigido a todos los integrantes de una familia; así mismo con los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC en el año 2010, la ciudad de Loja cuenta con 180617 habitantes y una tasa de crecimiento del 2,65%, cuya proyección se describe a continuación:

**Fórmula:**

$$Pf_{2015} = 180617 (1+0,0265)^5$$

$$Pf_{2015} = 180617 (1,081625)$$

$$Pf_{2015} = 205851 \text{ habitantes}$$

$$Pf = Po (1+r)^n$$

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra se tomó la población proyectada para el año 2015, de 205851 habitantes, que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que da un total de 51463 familias.

**Cuadro de Proyección de Parroquias Urbanas****Cuadro N° 1**

POBLACIÓN PARROQUIAS URBANAS								
		2,65%	1	2	3	4	5	4
PARROQUIAS	HABITANTES 2010	TASA DE CRECIMIENTO	PROYECCIÓN 2011	PROYECCIÓN 2012	PROYECCIÓN 2013	PROYECCIÓN 2014	PROYECCIÓN 2015	FAMILIAS
EL VALLE	32511	2,65%	33373	34257	35165	36097	37053	9263
EL SUCRE	63216	2,65%	64891	66611	68376	70188	72048	18012
EL SAGRARIO	25286	2,65%	25956	26644	27350	28075	28819	7205
SAN SEBASTIÁN	59604	2,65%	61184	62805	64469	66178	67931	16983
<b>TOTAL</b>	<b>180617</b>	<b>2,65%</b>	<b>185403</b>	<b>190317</b>	<b>195360</b>	<b>200537</b>	<b>205851</b>	<b>51463</b>

Fuente: INEC 2010

Elaboración: La Autora

**Muestra de la Población**

Para determinar la muestra se ha tomado el número de familias en la ciudad de Loja del año 2015 que representa a 51463 familias.

$$n = \frac{N}{1+(e)^2N}$$

n= Tamaño de muestra  
e= Margen de error (5%)=0,05  
N= Población o universo  
1= Constante

$$n = \frac{51463}{1 + (0.05)^2 51463}$$

$$n = \frac{51463}{129.6} = 396,91 = 397$$

**Cuadro de Distribución de las Encuestas  
Cuadro N° 2**

<b>Parroquias urbanas</b>	<b>Población de familias</b>	<b>Encuestas</b>
El Valle	9263	71
El Sucre	18012	139
El Sagrario	7205	56
San Sebastián	16983	131
<b>TOTAL</b>	<b>51463</b>	<b>397</b>

Fuente: INEC 2010

Elaboración: La Autora

## ANEXO Nº 2



### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como egresada de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñada en elaborar un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE DE DIVERSIONES EN EL PROYECTO EÓLICO EN LA CIUDAD DE LOJA”, para lo cual le pedimos de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

#### 1. ¿Cuáles son los ingresos promedio?

Marque con una (X) la respuesta que se ajuste a sus ingresos

- |             |         |
|-------------|---------|
| 1 – 300     | (     ) |
| 301 – 600   | (     ) |
| 601 – 900   | (     ) |
| 901 – 1200  | (     ) |
| 1201 – 1400 | (     ) |
| Más de 1400 | (     ) |

#### 2. ¿Cuántos miembros de su familia consumen café? (     )

#### 3. ¿Su familia acostumbra a ir a los parques?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

SI (     )

NO(     )

#### 4. ¿Con que frecuencia acuden a los parques?

Marque con una(X) las respuestas que considere conveniente

Diario (     )

Semanal (     )

Mensual (     )

Otros.....

#### 5. ¿Cuál es el motivo por el cual su familia acude a los parques?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

- Momento en familia (     )
- Deporte (     )
- Diversión (     )

**6. ¿Usted conoce algún parque de diversiones en la ciudad de Loja?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

SI ( )

NO ( )

Cual:.....

**7. ¿Qué opina del servicio que ofrecen los parques de diversiones?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

EXCELENTE ( )

BUENA ( )

REGULAR ( )

MALA ( )

**8. ¿La ubicación de los parques al que ud. Y su familia acuden son las adecuadas?**

SI ( )

NO ( )

**9. ¿Ud. Cancela algún valor por hacer uso del servicio de los parques?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

SI ( )

NO ( )

Cuánto: \$.....

**10. ¿Los parques de diversiones que existen en la ciudad de Loja son modernos?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

SI ( )

NO ( )

Cual:.....

**11. ¿usted estaría de acuerdo que en la Ciudad de Loja se implementara un parque de diversiones en el Proyecto Eólico**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

SI ( )

NO ( )

**12. Si su respuesta anterior fue afirmativa ¿ Usted acudiría a este parque?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

SI ( )

NO ( )



**13. ¿Qué tipos de juegos desearía que hubiera en este nuevo parque?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- Modernos (      )
- Tradicionales (      )

**14. Si su respuesta fue modernos ¿Cómo cuales?**

.....

**15. ¿Qué medio publicitario usted prefiere?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- Televisión** (      )
  - Tv. Sur (      )
  - Ecotel Tv. (      )
  - Uv. Televisión (      )
  - Otros (      ) .....
- Radio** (      )
  - Rc. Plus (      )
  - Sociedad (      )
  - Eco. Satelital (      )
  - Matovelle (      )
  - Otros (      ) .....
- Prensa Escrita** (      )
  - La Hora (      )
  - Crónica de la tarde (      )
  - Opinión del Sur (      )
  - Otros (      ) .....
- Vallas Publicitarias** (      )

**16. En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?**

- 7H00 - 12H00 (      )
- 13H00 – 18H00 (      )
- 19H00 en adelante (      )

**17. ¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- SI (      )
- NO (      )

**18. ¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa?**

*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

Sorteos mensuales ( )  
Descuentos personales ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO N° 3**

<b>Juegos</b>	<b>% del Prorrateo</b>	<b>Capacidad Utilizada Año 1</b>	<b>Capacidad Utilizada Año 2</b>	<b>Capacidad Utilizada Año 3</b>	<b>Capacidad Utilizada Año 4</b>	<b>Capacidad Utilizada Año 5</b>
Montaña Rusa	20	99514	103718	107923	112128	116333
Gusanito	14	66342	69146	71949	74752	77555
Barca Pirata	34	165856	172864	179872	186880	193888
Carros Chocones	17	82928	86432	89936	93440	96944
Carrusel	15	74635	77789	80942	84096	87250
<b>TOTAL</b>		<b>489275</b>	<b>509949</b>	<b>530622</b>	<b>551296</b>	<b>571970</b>

## ANEXO Nº 4

Programa Arquitectónico									
Zona	Sub-Zona	Espacio	Sub-Espacio	Número Sub-Espacio	Areas				
					Sub-Espacio (m²)	Espacio (m²)	Sub-Zona (m²)	Zona(m²)	
Administrativa	Administrativa	Oficina de Administración	Área de Trabajo	1	12,35		128,97	182,53	
			Sala	1	7,60				
			Baño	1	3,04				
		Recepción / Secretaria	1		5,89				
		Vestíbulo / Espera	1		23,61				
		Archivo	1		11,50				
		Bodega	1		11,50				
		Oficina de Contabilidad	1		12,76				
		Sala de Reuniones	1		17,86				
		Circulación			5,64				
	Baño	1		3,04					
	Control	Enfermería			1		14,18		53,56
			Caseta de Guardia	Área de Trabajo	1	10,13	13,25		
			Baño	1	3,12				
Taquillas		Boletería	1	9,36	26,13				
	Información/Objetos perdidos	1	14,14						
Zona recreacional pasiva	Tiendas	Tienda de recuerdos	Área de Exposición	1	25,44	46,63	46,63		
			Cajeros	1	10,86				
			Bodega	1	10,33				
	Patio de Comidas	Local de Comida	Cajeros	4	11,33	141,12	386,21		
			Cocina	4	23,95				
		Área de Comensales		1		200,76			
		Servicios Higiénicos	Baño Hombres	1	17,24	44,33			
			Baño Mujeres	1	17,24				
			Baño Discapacitados	1	3,65				
			Circulación		6,20				
Mantenimiento	Talleres	Mecánico	Reparación de Equipos	1	28,41	36,60	74,40		
			Bodega	1	8,19				
		Carpintería	Reparación de Equipos	1	29,61				
	Apoyo a Personal	Servicios Higiénicos	Baño Hombres	1	10,59	24,83			
			Baño Mujeres	1	10,59				
			Baño Discapacitados	1	3,65				
		Duchas	Casilleros	2	11,44	42,10			
			Duchas/Cabinas	2	9,61				
		Oficina de Conserje	Área de Trabajo	1	10,55	15,57			
			Útil	1	1,61				
			Baño	1	3,41				
	Área de café/Descanso		1		9,38				
	Circulación				97,66				
Parqueos	Descarga	2 Parqueos Vehículos Pesados				44,70	44,70		
	Parqueo General	57 estacionamientos para vehículos livianos, 5 estacionamientos para discapacitados, calles y aceras				2150,38	2150,38		
Area de Juegos	Juegos	Montaña Rusa					3750,00		
		Gusanito							
		Barca Pirata							
		Carros Chocones							
		Carrusel							

**6824,39**

## I. ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN .....	¡Error! Marcador no definido.
AUTORÍA .....	II
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA .....	IV
AGRADECIMIENTO .....	VI
a. TÍTULO:.....	1
b. RESUMEN .....	2
c. INTRODUCCIÓN .....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	30
f. RESULTADOS .....	35
g. DISCUSIÓN .....	51
h. CONCLUSIONES.....	126
i. RECOMENDACIONES .....	128
j. BIBLIOGRAFÍA .....	129
k. ANEXOS .....	130
l. ÍNDICE GENERAL.....	142