



# **UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERO COMERCIAL**

**TÍTULO DEL PROYECTO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO  
RECREACIONAL EN EL CANTÓN NARANJITO”**

**AUTORES:**

**NIXON JEFFERSON ESPINOZA VEGA  
EVELYN KATHERINE ZUMBA JÁCOME**

**MILAGRO, JULIO DEL 2012**

**ECUADOR**

## **ACEPTACIÓN DE LA TUTORA**

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por Nixon Jefferson Espinoza Vega y Evelyn Katherine Zumba Jácome, para optar al título de Ingeniero Comercial y que acepto tutoriar a los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, julio del 2012

**TUTORA**

---

ECO. EVELIN ARTEAGA ARCENTALES

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Nosotros: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome, autores de esta investigación declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, 31 de julio del 2012.

---

NIXON ESPINOZA VEGA

C.I 0919067249

---

EVELYN ZUMBA JÁCOME

C.I 092163051-3

## **CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA**

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERO COMERCIAL otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

<b>MEMORIA CIENTÍFICA</b>	<b>[ ]</b>
<b>DEFENSA ORAL</b>	<b>[ ]</b>
<b>TOTAL</b>	<b>[ ]</b>
<b>EQUIVALENTE</b>	<b>[ ]</b>

---

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

**PROFESOR DELEGADO**

---

**PROFESOR SECRETARIO**

## **DEDICATORIA**

Este proyecto va dedicado a mis padres por brindarme su apoyo incondicional en cada uno de los pasos que he dado para cumplir con las metas que me he trazado, sin su ayuda no hubiera cumplido con mi objetivo de convertirme en un profesional.

A mis hermanos por siempre estar dispuestos a brindar su ayuda en situaciones complicadas.

A mis sobrinas por siempre sacarme una sonrisa con su gracia, me ayudo mucho en momentos de tensión y estrés causado por la rutina diaria.

Por último pero sin menos importancia a mis amistades que fueron un pilar importante para el desarrollo de mi tesis, quienes estuvieron muy pendiente de cada uno de los pasos que daba en el desarrollo de este proyecto.

**NIXON ESPINOZA VEGA**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo primeramente a Dios por su inmenso amor, a mis padres por su gran ejemplo de superación y no dejarse vencer por los obstáculos que se presentan en la vida, por los consejos y el apoyo que me han brindado para poder salir adelante cuando más lo he necesitado.

A mi hermana que me ha facilitado su valiosa ayuda como también incentivó mi espíritu para un futuro mejor.

A la persona quien ocupa un lugar muy importante en mi corazón, porque me ha acompañado en el transcurso de los últimos pasos de la carrera por haberme prestado su atención, comprensión y haberme ayudado en los momentos más difíciles de mi vida.

**EVELYN ZUMBA JÁCOME**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento va dirigido a mis padres por ser mi apoyo en cada uno de los pasos que he dado.

A mis amistades por haber demostrado interés en ayudarme a cumplir las metas que me he planteado y colaborar en distintas actividades que se necesitaba realizar para el desarrollo del proyecto.

A mi compañera de tesis por ser un apoyo muy importante en la realización de este proyecto, sin su ayuda no hubiese sido posible la realización de la misma en el tiempo requerido.

A todos los directores de las distintas entidades en las que actualmente laboro, por brindarme de su apoyo y comprensión cuando lo necesitaba.

A nuestra tutora por aportar sus conocimientos en el desarrollo del proyecto.

Y por último a todas las personas que hicieron posible el desarrollo de este proyecto.

**NIXON ESPINOZA VEGA**

## **AGRADECIMIENTO**

Primeramente agradezco a Dios, por haber permitido que la sabiduría guíe mi camino hacia un futuro mejor.

A mis queridos padres, que son mis compañeros, mi luz que con sacrificio y abnegación supieron ultimar mis ideales hacia el camino de la superación.

A mi compañero de tesis que con su valioso apoyo me motivó a culminar este trabajo.

De manera muy especial a la Eco. Evelyn Arteaga Arcentales mi Tutora de Tesis, maestra abnegada que animada por sus conocimientos ha hecho posible la presentación de este trabajo.

**EVELYN ZUMBA JÁCOME**



## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue el de **“Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 31 de Julio del 2012

---

Nixon Espinoza Vega

C.I 091906724-9

---

Evelyn Zumba Jácome

C.I 092163051-3

## ÍNDICE GENERAL

PÁGINA DE CARÁTULA O PORTADA.....	i
ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	iii
CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA .....	iv
DEDICATORIA.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE CUADROS .....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xv
RESUMEN .....	xvii
ABSTRAC .....	xviii
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPITULO I.....</b>	<b>3</b>
<b>EL PROBLEMA .....</b>	<b>3</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1.1 Problematización .....	3
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.1.3 Formulación del problema .....	5
1.1.4 Sistematización del problema.....	5
1.1.5 Determinación del tema .....	5
1.2 OBJETIVOS .....	5
1.2.1 Objetivo general de la investigación .....	5
1.2.2 Objetivos específicos de la investigación .....	5
1.3 JUSTIFICACIÓN .....	6

<b>CAPITULO II</b> .....	<b>8</b>
<b>MARCO REFERENCIAL</b> .....	<b>8</b>
2.1 MARCO TEÓRICO .....	8
2.1.1 Antecedentes Históricos.....	8
2.1.2 Antecedentes Referenciales .....	11
2.1.3 Fundamentación.....	17
2.2 MARCO LEGAL.....	29
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	34
2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES.....	37
2.4.1 Hipótesis General .....	37
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	37
2.4.3 Declaración de las variables .....	37
2.4.4 Operacionalización de las variables .....	38
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>39</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	<b>39</b>
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	39
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	40
3.2.1 Características de la población .....	40
3.2.2 Delimitación de la población .....	40
3.2.3 Tipo de muestra.....	40
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	40
3.2.5 Proceso de selección .....	41
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	41
3.3.1 Métodos teóricos .....	41
3.3.2 Métodos empíricos .....	43
3.3.3 Técnicas e instrumentos.....	43
3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICOS DE LA INFORMACIÓN.....	43

<b>CAPÍTULO IV</b> .....	44
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b> .....	44
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	44
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA....	59
4.3 RESULTADOS.....	60
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS. ....	62
<b>CAPÍTULO V</b> .....	<b>63</b>
<b>PROPUESTA</b> .....	<b>63</b>
5.1 TEMA.....	63
5.2 FUNDAMENTACIÓN. ....	63
5.3 JUSTIFICACIÓN.....	70
5.4 OBJETIVOS.....	71
5.4.1 Objetivo General de la propuesta.....	71
5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta .....	71
5.5 UBICACIÓN.....	72
5.6 FACTIBILIDAD.....	74
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	86
5.7.1 Actividades.....	106
5.7.2 Recursos, Analisis Financiero.....	107
5.7.3. Impacto.....	118
5.7.4 Cronograma. ....	119
5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta. ....	120
<b>CONCLUSIONES</b> .....	121
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	122
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	123
<b>ANEXOS</b> .....	127

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1.</b> Características de la recreación .....	24
<b>Cuadro 2.</b> Operacionalización de las variables.....	38
<b>Cuadro 3.</b> Nivel de visión de emprendimiento del cantón Naranjito .....	44
<b>Cuadro 4.</b> La visión emprendedora afecta a la inversión de sectores no tradicionales .	46
<b>Cuadro 5.</b> Apoyo del gobierno para inversión en sectores no tradicionales .....	47
<b>Cuadro 6.</b> Ausencia de negocios afectada por desconocimiento de medios.....	48
<b>Cuadro 7.</b> Desconocimiento de mercado potencial impide la inversión de nuevos. ....	49
<b>Cuadro 8.</b> Inversión en la industria del entretenimiento en el cantón Naranjito .....	50
<b>Cuadro 9.</b> Existencia de centros recreacionales en el cantón Naranjito.....	51
<b>Cuadro 10.</b> Importancia de centros recreacionales en la calidad de vida en los habitantes del cantón Naranjito. ....	52
<b>Cuadro 11.</b> Frecuencia de asistencia a centros recreacionales.....	53
<b>Cuadro 12.</b> Ciudades más visitadas por naranjiteños.....	54
<b>Cuadro 13.</b> Nombre de centros recreacionales de preferencia.....	55
<b>Cuadro 14.</b> Implementación de un centro recreacional en el Cantón Naranjito.....	56
<b>Cuadro 15.</b> Instalaciones de preferencia de la demanda naranjiteña.....	57
<b>Cuadro 16.</b> Centro recreacional ayudará a fomentar el turismo en Naranjito.....	58
<b>Cuadro 17.</b> Verificación de Hipótesis.....	62
<b>Cuadro 18.</b> Análisis FODA.....	87
<b>Cuadro 19.</b> Estrategias FOFADODA.....	88
<b>Cuadro 20.</b> Descripción del Logo .....	92
<b>Cuadro 21.</b> Descripción de Colores .....	93
<b>Cuadro 22.</b> Uniformes e identificaciones .....	94
<b>Cuadro 23.1</b> Servicios Ofrecidos .....	96
<b>Cuadro 23.2</b> Servicios Ofrecidos .....	97
<b>Cuadro 24.1</b> Servicios ofrecidos en el Restaurante.....	98
<b>Cuadro 24.2</b> Servicios ofrecidos en el Restaurante.....	99
<b>Cuadro 25.</b> Valor de entradas.....	100
<b>Cuadro 26.</b> Bebidas.....	100

<b>Cuadro 27.</b> Confitería .....	101
<b>Cuadro 28.</b> Platos Típicos. ....	101
<b>Cuadro 29.</b> Alquiler. ....	102
<b>Cuadro 30.</b> Activos fijos .....	107
<b>Cuadro 31.</b> Depreciación de los Activos Fijos. ....	108
<b>Cuadro 32.1</b> Nómina Año 1. ....	108
<b>Cuadro 32.2</b> Nómina Año 2. ....	109
<b>Cuadro 32.3</b> Nómina Año 3 .....	109
<b>Cuadro 32.4</b> Nómina Año 4 .....	110
<b>Cuadro 32.5</b> Nómina Año 5 .....	110
<b>Cuadro 33.</b> Detalle de gastos .....	111
<b>Cuadro 34.</b> Gastos Generales. ....	111
<b>Cuadro 35.</b> Costos directos .....	112
<b>Cuadro 36.</b> Presupuesto de Ingresos .....	112
<b>Cuadro 37.</b> Inversión del Proyecto .....	113
<b>Cuadro 38.</b> Financiación del Proyecto .....	113
<b>Cuadro 39.</b> Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado .....	114
<b>Cuadro 40.</b> Flujo de Caja Proyectado.....	115
<b>Cuadro 41.</b> Presupuesto de Ingresos .....	116
<b>Cuadro 42.</b> Índices Financieros. ....	117

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Gasto de consumo de hogares ecuatorianos en rubro de recreación a nivel nacional. ....	26
<b>Figura 2.</b> Nivel de visión de emprendimiento del cantón Naranjito.....	45
<b>Figura 3.</b> La visión emprendedora afecta a la inversión de sectores no tradicionales...46	
<b>Figura 4.</b> Apoyo del gobierno para inversión en sectores no tradicionales.....47	
<b>Figura 5.</b> Ausencia de negocios por desconocimiento de medios financieros.....48	
<b>Figura 6.</b> Desconocimiento de mercado potencial impide la inversión de nuevos..... 49	
<b>Figura 7.</b> Inversión en la industria del entretenimiento en el cantón Naranjito.....	50
<b>Figura 8.</b> Existencia de centros recreacionales en el cantón Naranjito.....	51
<b>Figura 9.</b> Importancia de centros recreacionales en la calidad de vida en los habitantes del cantón Naranjito.....	52
<b>Figura 10.</b> Frecuencia de asistencia a centros recreacionales por parte de la población naranjiteña.....	53
<b>Figura 11.</b> Ciudades más visitadas por naranjiteños para acudir a centros recreacionales.....	54
<b>Figura 12.</b> Nombre de centros recreacionales mas visitados por la comunidad Naranjiteña.....	55
<b>Figura 13.</b> Implementación de un centro recreacional en el Cantón Naranjito.....	56
<b>Figura 14.</b> Instalaciones de preferencia de la demanda naranjiteña.....	57
<b>Figura 15.</b> Centro recreacional ayudará a fomentar el turismo en el cantón Naranjito..	58
<b>Figura 16.</b> Matriz FOFADODA.....	65
<b>Figura 17.</b> Mapa del cantón Naranjito.....	72
<b>Figura 18.</b> Ubicación del negocio.....	73
<b>Figura 19.</b> Organigrama.....	74
<b>Figura 20.</b> Las cinco fuerzas de Porter.....	89
<b>Figura 21.</b> Logotipo.....	92
<b>Figura 22.</b> Entrada de Adultos.....	95
<b>Figura 23.</b> Entrada de Niños.....	95
<b>Figura 24.</b> Distribución del Centro Recreacional.....	102
<b>Figura 25.</b> Anuncio en el periódico.....	104

<b>Figura 26.</b> Volantes.....	104
<b>Figura 27.</b> Cuña Radial.....	105
<b>Figura 28.</b> Página Web.....	106



## RESUMEN

En la presente tesis se ha recolectado gran cantidad de información la cual se ha distribuido en cinco capítulos en los cuales se detallan la problemática que existe en el cantón Naranjito perteneciente a la provincia del Guayas donde siempre han surgido varias necesidades en distintos aspectos, incluidas las del ámbito recreacional debido a la ausencia de negocios en la industria del entretenimiento, causando insatisfacción en la demanda en este cantón. Por tal motivo se realizó una investigación exploratoria para comprobar si el nivel de la demanda insatisfecha por la inexistencia de lugares de entretenimiento incide en la creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito. Para comprobar esta hipótesis se realizó una investigación de tipo exploratoria y se procedió a realizar el cálculo de la muestra tomando en consideración a 17.398 habitantes del cantón pertenecientes a la población económicamente activa, el resultado de este cálculo fue de 376, cantidad de personas encuestas entre hombres y mujeres que se encuentran dentro de la muestra establecida, para por medio de la aplicación de encuestas se proceda a obtener los resultados que verifiquen las hipótesis, haciendo con esto un análisis del comportamiento de la demanda con respecto al ámbito recreacional.

La propuesta para dar solución al problema de estudio es el de implementar un Centro Recreacional dentro de la localidad del cantón Naranjito que brinde varias opciones de esparcimiento que capten la atención y la aceptación de usuarios de la localidad, y de esta forma abarcar la demanda insatisfecha que existe en la localidad por la ausencia de este tipo de lugares, ya que se ofrecerá servicios con características innovadoras.

Además se estableció un estudio financiero que permitió conocer la factibilidad de esta propuesta haciendo con esto que se convierta en un mercado llamativo para los inversionistas y así poder llevarlo a su ejecución ya que se obtuvo resultados favorables al contar con un VAN positivo de (\$146.587.19) y con una tasa interna de retorno del 54%.

## **ABSTRAC**

In this doctoral thesis has collected a great amount of information which has been distributed in five chapters in which details the problems that exist in the canton Naranjito belongs to the province of Guayas, where they have always emerged various needs in different aspects, including the recreational area due to the absence of business in the entertainment industry, For this reason, it was conducted an exploratory research to check if the level of unmet demand by the lack of entertainment venues has an impact on the creation of a recreational center in Canton Naranjito. To check this hypothesis will be undertook an exploratory investigation and proceeded to perform the calculation of the sample taking into consideration to 17,398 inhabitants of the canton belonging to the economically active population, the result of this calculation was 376, the amount of people surveys between men and women who are within the sample set, for through the application of surveys are appropriate, to obtain the results that verify the hypothesis, doing so with an analysis of the behavior of the demand with respect to the recreational area.

The proposal to give solution to the problem under study is to implement a Recreational Center within the town of the canton Naranjito that provide several leisure options that capture the attention and the acceptance of users of the locality, and in this way include the unmet demand that exists in the town by the absence of this type of places, because it will offer services with innovative features.

In addition, it established a financial study that made it possible to know the feasibility of this proposal is doing with this to become a striking market for investors and as well to be able to put it into its implementation since it achieved favorable results with a VAN positive ( \$146.587.19 ) and with an internal rate of return of 54 %.

## INTRODUCCIÓN

En el cantón Naranjito perteneciente a la Provincia del Guayas y como en todas partes del mundo se han hecho notorios los adelantos tecnológicos y los constantes cambios a los que ha estado expuesta la sociedad contemporánea, estos cambios han logrado que se lleve una vida con mayor nivel de comodidad, alejando a los habitantes de la localidad de sus raíces en donde el trabajo intelectual y físico se constituían como la razón para subsistir en este mundo.

Debido a esto, el sedentarismo al pasar de los años ha incrementado su porcentaje en la vida de cada habitante, generando problemas en su salud debido a que el cantón no cuenta con lugares específicos para llevar a cabo actividades recreacionales y deportivas, impidiendo que estos despejen su mente y obtengan un bajo nivel de visión emprendimiento y generen fuga de capital en la economía de la localidad ya que se desaprovechan oportunidades para generar ingresos que cambien el estilo y la calidad de vida de los habitantes del cantón.

Se ha tomado en cuenta a la sociedad del cantón naranjito como mercado objetivo, para determinar de que forma afecta la demanda de esta población a la creación de un centro recreacional mediante un estudio investigativo para establecer ideas de un negocio rentable, esperando que al crecimiento económico y recreativo del cantón además de establecer la escala de los avances de infraestructura en el ámbito recreacional para identificar la intervención del gobierno local y poder distinguir el grado de conocimiento de los habitantes sobre el mercado potencial para aplicar estrategias que incentiven el interés hacia nuevos emprendimientos, para esto se debe identificar los niveles de cultura deportiva para establecer alternativas que motiven al desarrollo del deporte y diferenciar los factores que generen aversión al riesgo para aplicar métodos que brinden confianza a los emprendedores.

El aporte de esta investigación para la sociedad naranjiteña es que gracias a ella se pueden identificar las falencias que existen en el área de infraestructura recreacional y deportiva del cantón y poder generar estrategias que den una solución a estos inconvenientes que padecen los habitantes que gustan de este tipo de actividades, es por ello que en el transcurso de este proyecto se podrán observar 5 capítulos que cuentan con información importante para el desarrollo del mismo.

El primer capítulo está enfocado en el planteamiento del objeto de estudio, en realizar el análisis de las causas y efectos del problema y de establecer la justificación y los objetivos para obtener los resultados de la investigación.

El segundo capítulo corresponde a las investigaciones realizadas para verificar la veracidad del objeto de estudio a través del marco referencial, marco teórico, antecedentes históricos y referenciales, estableciendo así las hipótesis y la operacionalización de las variables que servirán de aporte para la investigación del tema de estudio.

El tercer capítulo comprende la determinación de la muestra y las técnicas que se aplicaron para obtener los resultados que corroboraran las hipótesis establecidas a través de la técnica de la encuesta realizada a la población económicamente activa del cantón Naranjito.

El cuarto capítulo se basa en la verificación de las hipótesis establecidas y respectivo análisis de los resultados que se obtuvieron mediante la realización de las encuestas.

El quinto capítulo está basado en la realización de la propuesta los detalles que se aplican para dar solución al problema de estudio, se establecen todos los lineamientos que permitirán conocer si es factible su ejecución mediante el estudio financiero, también se detallarán los manuales administrativos para el correcto funcionamiento de la organización, también todos los permisos legales necesarios para la apertura del mismo, además de conocer los impactos que este causaría en la sociedad.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematización**

Los niños/as, jóvenes y demás personas, independientemente de la edad que tengan requieren divertirse, pero de forma sana, por ello constantemente buscan el deporte como alternativa, entretenimiento, distracción y fórmula para tener un buen estado físico.

La población de Naranjito, tiene el comportamiento antes mencionado; sin embargo, cuando buscan dónde satisfacer estas necesidades, enfrentan la realidad de que en este cantón no existe un lugar que les ofrezca estos servicios, por ello, deben acceder a otras opciones de diversión (que no son las más adecuadas o no la que ellos requieren), dirigiéndose a otras ciudades aledañas que les demanda ciertos factores adicionales como costos y tiempo.

Entre los factores que han generado esta situación de insatisfacción en la población de Naranjito, tenemos los siguientes:

La escasa visión emprendedora por parte de las personas de la ciudad, específicamente de empresarios, que simplemente viven implementando negocios que corresponden a otro sector de entretenimiento, como los bares, discotecas, etc.

El escaso apoyo del gobierno local a través de facilidades para financiamiento, que convirtiéndose en una barrera para el emprendimiento de nuevas ideas de

negocios, que contribuirán al desarrollo económico de la localidad y a mejorar la calidad de vida de población.

El desconocimiento sobre medios de financiamiento, obviamente porque establecer un negocio demanda de un capital y en este tipo de negocios ese es un elemento fundamental para ofrecer al mercado objetivo todas las distracciones requeridas.

El desconocimiento del mercado potencial, no permite tener una visión amplia de negocios que podrían ser muy rentables al momento de destinar cierta cantidad de dinero para su implementación.

### **Pronóstico**

En caso de que la ciudad no cuente con lugares de recreación que ofrezcan las diversiones que la población naranjiteña espera, las personas que habitan en este cantón deberán desplazarse a otras ciudades si desean satisfacer esa necesidad, de lo contrario conformarse con lo que actualmente se ofrece. A lo expuesto habría que añadirse que la problemática irá más allá, se estará afectando el crecimiento económico y social del cantón.

### **Control de Pronóstico**

Una alternativa que generaría muchos beneficios tanto económicos como para la vida de la población naranjiteña sería el de fomentar el deporte y la recreación en la cultura de los habitantes, para que de esta forma se liberen del estrés diario ocasionado por la rutina de vida, por ello, es aconsejable invertir en un centro recreacional.

#### **1.1.2 Delimitación del Problema**

**PAIS:** Ecuador

**PROVINCIA:** Guayas

**CANTÓN:** Naranjito

**SECTOR:** Recreacional

**ÁREA:** Emprendimiento

### **1.1.3 Formulación del problema**

¿De qué forma afecta el comportamiento la demanda a la creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito?

### **1.1.4 Sistematización del Problema**

¿Cómo afecta la escasa visión emprendedora de los empresarios, a la inversión en sectores industriales no tradicionales de Naranjito?

¿De qué forma incide el escaso apoyo del gobierno local a la inversión en lugares recreativos?

¿Cómo afecta el desconocimiento sobre medios de financiamiento en la creación de un negocio?

¿De qué manera incide el alto nivel de desconocimiento del mercado potencial sobre diversos tipos de inversiones en la creación de negocios no tradicionales?

¿Cuál será el nivel de acogida que tendrá un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito?

### **1.1.5 Determinación del tema**

Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 Objetivo general de la investigación**

Determinar la forma en que la demanda afecta a la Creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito, a través de un estudio investigativo que emplee una metodología científica, para establecer un negocio rentable.

### **1.2.2 Objetivos específicos de la investigación**

Realizar levantamiento de información documental que sirva de referencia para el desarrollo del proyecto.

Establecer cómo afecta la escasa visión emprendedora de los empresarios, a la inversión en sectores industriales no tradicionales de Naranjito.

Analizar de qué forma incide el escaso apoyo del gobierno local a la inversión en lugares recreativos.

Determinar cómo afecta el desconocimiento sobre medios de financiamiento en la creación de un negocio.

Indagar cuál será el nivel de acogida que tendrá un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

En la actualidad los negocios en el cantón Naranjito están creciendo de forma considerable pero todos enfocados a ofrecer el mismo tipo de servicios y productos, debido a que los inversionistas no ven más allá de su alrededor, sin embargo en el medio existen oportunidades que no se han aprovechado como las del ámbito recreacional que no solo es una opción para generar ingresos y contribuir con el desarrollo económico del cantón, sino también a mejorar la calidad de vida de la población naranjiteña.

Gran parte de los habitantes naranjiteños acuden a pequeñas infraestructuras instaladas por parte de la administración municipal del cantón Naranjito para lograr satisfacer sus necesidades de recreación ya que en la actualidad el cantón no cuenta con un centro o institución que brinde estos servicios de manera global y los habitantes puedan acudir con frecuencia en momentos de tiempo libre para compartir con la familia.

Cada día es mayor la cantidad de personas que se dedican a las prácticas deportivas, haciendo de esto un hábito que forma parte de sus rutinas de vida; así de esta forma se distraen y comparten momentos amenos en lugares agradables y al mismo tiempo contribuyen a mantener un estado físico saludable debido a que practican actividades fuera de la rutina laboral.

Los jóvenes y niños/as deben efectuar prácticas deportivas y por ello es que la cantidad de negocios que ofrecen estas recreaciones han tenido gran acogida en la última década, es común ver familias completas trasladarse los fines de semanas a otras ciudades ajenas a Naranjito, con un solo objetivo, acudir a un centro



recreacional donde pasar un día agradable, practicando deportes y compartiendo con los seres queridos, generando con esto que los ingresos que se generen de estas actividades sean destinado a otros lugares aportando con su crecimiento en lugar de que sean para la localidad naranjiteña.

El beneficio de esta investigación consiste en brindar una solución a los inconvenientes de los habitantes del cantón Naranjito que gustan del deporte y de actividades recreacionales para escapar de la rutina que los rodea, además de brindar un lugar donde se pueda fomentar la integración social con la implementación de infraestructura de un centro recreacional, ya que el desarrollo del cantón Naranjito ha sido inminente al pasar de los años, y es necesario que la localidad cuente con lugares de recreación dentro de su comunidad ya que las existentes se encuentran en otros cantones donde muchas veces no pueden asistir por diversos factores como el económico ya que el salir del cantón aumentaría el gasto que se va a realizar.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Antecedentes Históricos.**

###### **La aparición del tiempo libre, ocio y recreacional**

La población ha sido sujeta a constantes cambios culturales e ideológicos, que corresponden a transformaciones tecnológicas y a la era industrial que se inició en Inglaterra.

Al principio de los tiempos el trabajo era considerado por personas de alta sociedad como una acción despreciable que solo podían realizar los esclavos, con el pasar de los años esta concepción fue desapareciendo y el tiempo libre continuaba imponiéndose, sin embargo el tiempo libre seguía siendo considerado como un privilegio para la clase alta, estas situaciones conllevó a graves disturbios y una gran lucha social de la clases oprimidas consiguiendo con esto una mejor situación laboral con mayores beneficios para los trabajadores con disminución de las horas que laboraban en sus puestos de trabajo y la obtención del tiempo libre.

En siglos pasados el ocio era un lujo que sólo las personas de la clase alta podían poseer. Los griegos tenían tiempo para el ocio que lo aprovechaban para intervenir con el entorno, también era considerado como el “motor” de la sociedad y gracias a este motor se debe al legado cultural en cuanto a las ciencias.

Luego, Roma denominó Otium al Ocio griego convirtiéndolo en diversión para todos cumpliendo espacios productivos.

“Con la edad media, el ocio y otium, son condenados desde la moral católica, por venir del mundo pagano; sin embargo, los señores feudales dedicaban su tiempo

libre a las competencias, a la cacería, a la pesca, etc.”<sup>1</sup>. Al transcurrir todos los procesos de la revolución industrial y el tiempo libre fue considerado como un derecho para todas las clases sociales, aparece como necesidad que las personas tienen de invertir su tiempo libre en alguna actividad, las actividades rutinarias de los trabajadores fueron reducidas al disminuir la carga laboral por lo que tuvieron más tiempo para realizar actividades recreativas. “El derecho al tiempo libre derivó la gestión realizada por la Asociación Internacional de la Recreación que elaboró la llamada Carta del Tiempo Libre, completada en Ginebra, Suiza en 1967, consignando los conceptos fundamentales del Tiempo Libre”<sup>2</sup>.

A medida que el tiempo pasaba las horas disponibles con las que contaban los trabajadores alrededor del mundo eran cada vez más extensas, principalmente en los países industrializados donde contaban con vacaciones, jubilaciones más tempranas etc., dando así tiempo para el ocio, y gracias a este suceso fue que empezaron a surgir las ideas por parte de empresarios para buscar una solución que satisfaga las necesidades producidas por las personas que cuentan con más tiempo disponible para realizar actividades recreativas.

Fue así donde surge la creación de empresas dedicadas a la satisfacción de esas necesidades, lo cual abrió camino para que surgiera la industria de recreación.

La existencia y evolución de estas industrias ha permitido que existan varias modalidades de recreo, ya que estas cada vez son más requeridas por varios tipos de mercado, como lo son niños jóvenes y adultos.

A nivel mundial hoy en día la industria del entretenimiento se ha convertido en un atractivo sector para invertir. Según el informe Global Entertainment and Media Outlook: “2009-2013 (GEMO) de Price water house Coopers, el gasto medio en entretenimiento y ocio a nivel mundial experimentará una media de crecimiento del 2.7% anual en el período 2009-2013”<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>Educar: <http://www.educar.org/articulos/recreo humano.asp>

<sup>2</sup>AGUIRRE IZQUIERDO, Priscila: *Empresa proveedora de servicios recreacionales*, p28.

<sup>3</sup>EDUCAMERICAS.<http://www.educamericas.com/El-entretenimiento-desde-la-perspectiva-de-un-MBA>.

Sin embargo la población se ha acostumbrado a aprovechar de su tiempo libre y a pesar de haber sufrido una crisis económica, el sector va en continuo crecimiento. Dentro de esta industria de entretenimiento se puede mencionar varias formas de distracción, uno de ellos son los juegos recreacionales que se encuentran comúnmente dentro de complejos donde por lo general se encuentran piscinas, canchas de juegos para las distintas modalidades del deporte, áreas verdes, juegos infantiles. La creación de estos ha evolucionado desde sus inicios hasta la actualidad, dándoles cada día un toque de diferenciación de los demás.

### **Las actividades recreativas en el Cantón Naranjito**

Analizando la época del siglo XIX, para resaltar las actividades recreativas más relevantes del cantón, cuando la población naranjiteña asistía a eventos realizados en el Parque central de la Iglesia La Dolorosa, los fines de semana y los días de fiestas además de juegos que se realizaban en los barrios como partidos de indor femenino y masculino las personas utilizaban terrenos vacíos para armar canchas y llevar a la práctica este tipo deportes entre amigos, los jóvenes disfrutaban por las tardes de las aguas cristalinas del estero El Chorrón que en esos entonces se lo consideraba como balneario.

Al pasar del tiempo Naranjito fue evolucionando y se fueron creando canchas por las municipalidades en diferentes lugares del cantón donde la población podía acudir a disfrutar y realizar deportes, adecuaron un balneario conocido como “La Unión” para que las personas en tiempos libres o en feriados asistan a este lugar a realizar actividades recreativas con sus familiares y amistades.

Luego de cierto tiempo una de las familias más reconocidas en el cantón Naranjito por su gran historia en el transcurso de los años, la cual es muy apegada a los deportes en especial al básquet, ellos reunían a jóvenes de sus edades para conformar un equipo que jugara en representación del cantón en actividades deportivas intercantonales, y así fue pasando el tiempo y la juventud naranjiteña incentivada por sus padres acudían a entrenar este deporte que cada vez tomaba fuerza, se crearon cursos vacacionales en temporadas que no tenían que asistir a colegios y escuelas para que estos pudieran asistir a realizar sus prácticas.

En la actualidad la acogida de este deporte ha perdido fuerza debido al alcance que ahora los jóvenes tienen de utilizar la tecnología, pero aun existen pequeños grupos que se dedican a practicar este deporte guiados por un integrante de esta familia siendo ella su entrenadora.

Con el pasar del tiempo los miembros de la comisión de deportes del cantón decidieron permitir que las personas asistan al estadio deportivo a realizar actividades deportivas, y en la actualidad se organizan inter-escolares para que los niños desde muy temprana edad se aficionen al deporte, además se construyó una piscina semi-olímpica para que practiquen natación y los que no tienen conocimiento de esto puedan aprender.

Por otra parte la prefectura se ha preocupado por fomentar el deporte en los niños haciendo escuela de fútbol brindándoles facilidades para que puedan asistir a las prácticas en horarios fuera de clases.

Los habitantes del cantón Naranjito tienen el hábito de disfrutar de su tiempo libre realizando actividades fuera de lo común.

### **2.1.2 Antecedentes Referenciales.**

En cuanto a los sitios de entretenimiento que pueden servir como referentes, tenemos los siguientes:

#### **Albotenis**

Comenzó a brindar sus servicios hace más de 30 años, se encuentra ubicado en la ciudad de Guayaquil en la Av. Guayas y quil entre av. 11 J SE y avenida 11 I SE, es una mediana empresa que cuenta con servicios de alquiler de canchas de tenis de cemento y de arcilla, también cuenta con canchas de césped sintético, canchas de volleybal, piscina, sauna, vapor, pista de trotar, gimnasio, sala de aeróbicos, sala de ping pong, área infantil, bares, sala Vip, entre otras. Existen varias formas de utilizar los servicios que brinda este club, mediante membrecías familiares, individuales o corporativas, así como también cancelando solo el servicio a utilizar. Las canchas están en constante mantenimiento, por cual son calificadas por la comunidad como excelentes.

Con el paso del tiempo han evolucionado en cuanto a sus servicios, hoy en día cuentan con instalaciones de alta calidad como 3 canchas de cemento para tenis, 3 canchas de arcilla para tenis, una cancha de césped sintético de 40x20, una cancha de volleybal, cancha múltiple, una piscina de 20mt de largo x 1.30 de profundidad, una piscina de niños, sauna y vapor para hombres y mujeres, una sala completísima de gimnasio de pesas, sesiones de baile terapia, aeróbicos, mix impact, body condition, entre otras. Sala vip para conferencias o seminarios, así como también para observar los partidos de fútbol, básquet o cualquier deporte. Dos bares uno en la entrada principal, y otro en el área de la piscina, una pequeña terraza para observar los campeonatos de tenis o simplemente para distracción.

El buen servicio y las excelentes instalaciones que ofrece este complejo a la comunidad, han sido la clave para mantenerse en el mercado.

### **Club Aquamarina**

Un complejo turístico que se encuentra ubicado a las afueras de la ciudad de Milagro en la vía Km26 entre el deseo y Virgen de Fátima a 200 metros del recinto el deseo, dentro de sus instalaciones cuenta con juegos de salón como futbolines, villar, mesas de ping pong, tres tobogán y 3 piscinas, una grande, mediana y una pequeña para los niños ,cuenta con un lugar de patinaje o pista para bicicleta, cabañas con hamacas para un descanso acogedor, mesas de villar para las personas con mucha destreza, juegos infantiles para los niños y jóvenes, canchas de basquetbol , indor y fútbol, además de un amplio restaurant, pista de baile y un pequeño zoológico.

Todas estas instalaciones juntas hacen de este club uno de los grandes atractivos del momento, desde sus inicios hasta la actualidad ha venido ganando gran parte de clientes que disfrutan de sus instalaciones, además de varios eventos realizados por parte de los administradores como concursos en épocas festivas o ya sea contratando a figuras públicas de la Tv ecuatoriana. Ha demostrado ser un gran competidor que se mantiene en la actualidad avanzando con pasos firmes para el cumplimiento de sus objetivos.

### **Kanaimas**

Es un centro recreacional que lo encontramos ubicado en la parroquia Roberto Astudillo perteneciente al cantón Milagro en la vía Milagro-Naranjito a pocos metros del cementerio de dicha localidad y a 5 minutos del cantón Naranjito. Este atractivo

es muy visitado por los habitantes de cantones vecinos y de su misma localidad, ya que sus instalaciones cuenta con 2 piscinas, una grande y una pequeña para recreación de los niños, una tabla de saltos, además de restaurant, áreas verdes y juegos infantiles para niños. A pesar contar con un reducido espacio los visitantes que acuden a este lugar se sienten conforme con las óptimas condiciones de sus instalaciones y el servicio ofrecido, además de eventos realizados por parte de los propietarios. Este conjunto de servicios hacen que se cumplan las necesidades de sus clientes.

### **La Esperanza**

Complejo turístico creado el 20 de Abril del 2007, cuyo propietario es el señor Manuel Guamán Mendoza, se encuentra ubicado en la vía Naranjito-Bucay a pocos minutos del recinto San Francisco perteneciente al cantón Naranjito, es un complejo turístico que cuenta con una adecuada infraestructura con dos piscinas para niños y adultos con un tobogán grande, cancha de volleybol, pista de baile, bar y un pequeño parqueadero, su horario de atención es de martes a domingo, además de realizar constantes eventos con artistas invitados lo que hace motivar a personas para visitar este atractivo turístico, para disfrutar de una diversión en familia y amistades. Es el lugar adecuado para las familias que sientan la necesidad de distracción.

### **Las Delicias**

Es una pequeña infraestructura se encuentra ubicada en el cantón Naranjito en la ciudadela El Nuevo San Elías a pocos minutos de la parte céntrica de dicho cantón. Su propietario el señor Edgar Peñafiel construyó este lugar en el año 2003, este pequeño espacio cuenta con dos piscinas una grande para adultos y una pequeña para niños de 4 a 10 años de edad, también cuentan con un pequeño bar, su reducido espacio físico no le permite implementar nuevas instalaciones, pero su infraestructura actual hace de este un lugar relajante y acogedor para pasar en familia. Siendo el único lugar de distracción por una pequeña parte de la ciudadanía naranjiteña, en el cual en los últimos tiempos se ha convertido en un espacio de distracción al que acude solamente los propietarios del balneario.

## **Olympus**

Creado 24 de diciembre del 2002, es un complejo hotelero creado para fomentar el Turismo, brindando un servicio turístico a nivel nacional. También cuentan con la infraestructura suficiente para cubrir las necesidades de empresas o personas naturales que quieran realizar convenciones, reuniones, eventos sociales, etc.

Olympus está situado en el centro de cuatro provincias: Guayas, Chimborazo, Bolívar y Cañar. P y se encuentra localizado Vía a Bucay Pallatanga / Recinto Cascajal. A dos horas de Riobamba y una de Guayaquil, posee un clima templado abre las puertas al público con la finalidad de brindar un buen servicio para todas las personas que disfrutan de naturaleza, aventura y tranquilidad.

En todo este tiempo transcurrido desde su creación hasta la actualidad han innovado con la piscina estilo americana siendo los pioneros de la región y sacando el provecho del paisaje que rodea a la hostería convirtiéndola en un valle como en los tiempos antiguos donde los dioses descansaban en un paraíso llamado olympus. Consta con un área 3 ½ cuabras dividiéndose en área construida y área de naturaleza; el área construida tiene aproximadamente 2 cuabras las cuales cuentan con juegos infantiles, canchas deportivas, piscinas, pista de baile, tobogán, restaurante, bar, tarabita, jumping, pesca deportiva, casa del árbol, cabañas, hamacas, vestidores, baños, parqueadero, habitaciones.

En el área de naturaleza tiene aproximadamente 1 ½ cuabras las cuales cuentan con corrales para avestruces, alpacas, guatusas, guantas, árboles frutales, como naranja, mandarina, limón, guayaba, plantas y flores exóticas de la región y campo abierto para diferentes actividades. Las bases de la hostería son experiencias vividas alrededor del Ecuador de sus creadores que buscan diariamente implementar nuevos servicios y productos hoteleros para que la estadía de quienes los visitan sea el mejor relax.

## **El Pedregal**

Es un Centro Turístico situado cerca del cantón La troncal (La puntilla) km. de 5.5 vía al Puerto Inca en la provincia del cañar. Es un lugar relajante hecho para disfrutar con familiares o amistades, su horario de atención son los siete días de la semana de 08h00 a 18h00 hr .Dentro de los servicios que ofrece a su público en general se encuentran instalaciones conformadas por 5 piscinas, de las cuales una de ellas



cuenta con un gran tobogán para goce de niños jóvenes y adultos, cabañas con hamacas, sauna con hidromasaje, patio de recreo para los niños, restaurant, sala de recepciones para diferentes eventos otro de sus atractivos es un río natural y canchas deportivas de futbol, basquetbol, indor, volleybol. Todas estas variedades de servicios que ofrece este complejo han logrado que El pedregal sea un nombre conocido en la mente del consumidor.

### **Pelotas**

Este complejo se encuentra ubicado en Guayaquil en la Vía Daule Km 5 Mapasingue Oeste Av. 3era 206 E/ Cl 1era y Cl 2da, cuenta con una amplia infraestructura como Canchas de Volleybal, Básquet, Racquetball Futbol con Césped Sintético Piscina, Organizamos Campeonatos, Eventos, Olimpiadas dentro de las actividades que realiza se encuentran alquiler de canchas por horas ya sean de futbol, o multifuncional, así como también alquiler de piscina, mesas de ping pong, fútbolín, etc. Para los usuarios que no dispongan de tiempo por sus actividades rutinarias, y no puedan disfrutar de los servicios que este complejo brinda, para ellos existe una gran variedad de horarios de atención en la cual podrán asistir para disfrutar de las instalaciones que este ofrece.

### **Piedra Grande**

Es un complejo creado para fomentar el Turismo en un lugar diferente del Ecuador brindando un servicio turístico a nivel nacional. También cuentan con infraestructura suficiente para cubrir las necesidades de empresas o personas naturales que quieran realizar convenciones, reuniones, eventos sociales, etc. Piedra Grande está situado en el centro de cuatro provincias: Guayas, Chimborazo, Bolívar y Cañar.

Dentro de los servicios que ofrece se encuentran instalaciones como: pista de baile en el segundo piso, sobre el comedor, mirador, varios miradores con vista al Río, de 2 metros de altura, también cuenta con vestidores amplios y duchas para mayor comodidad, en cuanto a las piscinas dispone de dos piscinas una de 240m<sup>2</sup> y otra de 120 m<sup>2</sup> cada una con una piscina para niños con una profundidad de 35 cm. y una superficie de 9m<sup>2</sup>, canchas de futbol sala de 15 por 25 metros cada una, con grama artificial, gradas, una cafetería, baños, y cerca de metal.

## **Rey Park**

Es un complejo Turístico ubicado en el km 40 vía a Babahoyo entre Yaguachi y Jujan antes del recinto Tres Postes, es un lugar muy visitado por usuarios de varias zonas del Ecuador ya que esta acto para todo tipo de evento y para toda celebración social para que los usuarios puedan sentirse a gustos dentro de sus cómodas instalaciones, las cuales cuenta con 25 Piscinas, 15 Toboganes, Rampa de Velocidad, Kamikazy, Bar, Restaurante, pista de baile, áreas verdes, áreas para celebrar cumpleaños, escenario multicolor, el tobopez, el gusanito acuático, el dragón chino, ríos artificiales, piscinas con remolinos, piscinas para niños, piscinas para Jóvenes, piscinas para adultos, juegos acuáticos, king kong, dinosaurios, zoológico petrificado, los Simpson, parqueadero, áreas naturales, todas este conjunto de instalaciones han logrado que los usuarios sientan un gran nivel de satisfacción cada vez que visitan este lugar, además de ofrecer un alto nivel de seguridad y comodidad para las familias, han logrado posesionarse en la Industria del entretenimiento, logrando un alto nivel de status y reconocimiento nacional gracias a su innovador servicio.

## **Visaltur**

Una de las primeras compañías anónimas en posesionarse en la ciudad de Milagro en las calles Tarqui y Paraguay el 29 de Febrero de 1984, contando con 670 metros cuadrados, teniendo como objetivo dedicarse a las actividades recreativas como: centro de atracciones, canchas, deportivas, piscinas, juegos infantiles, restaurante, auditorium para conferencias o espectáculos. Al pasar de los años ha ido evolucionando mediante varias gestiones de los administradores, ya que este ha ido perdiendo el nivel de atracción por los moradores del sector. Para la cual han hecho estudios de mercado para revivir este negocio y tener mayor acogida, por lo que han decidido organizar varios eventos, y mejorar su imagen, así como también las actividades realizadas han tenido un sin número de atracción dentro del sector y diversión para los niños y adultos, por lo que hoy en día se podría decir que está creciendo en el mercado.

### **2.1.3 Fundamentación**

#### **Fundamentación científica**

##### **Demanda**

Por demanda “se entiende a las múltiples cantidades que los consumidores están dispuestos a adquirir a diferentes precios tanto de mercancías como de servicios en un momento dado”<sup>4</sup>, con el fin de satisfacer sus necesidades. Los consumidores por lo general determinan la cantidad demandada, que consiste en fijar cierto número de bienes o servicios que pretenden adquirir en un periodo determinado y a un precio específico, pero esto no significa que dicha cantidad que ellos fijaron sea la que se va a comprar, se pudo haber fijado cierto número de cantidades demandadas durante un periodo pero al momento de adquirir el bien o servicio esta cantidad puede ser mayor o menor a la planeada inicialmente, esto suele suceder por múltiples determinantes que influyen en la demanda de un bien o servicio.

Estos determinantes influyen de manera definitiva al momento de demandar un servicio o ya sea un bien, siendo los gustos y preferencias uno de los principales determinantes al momento de adquirir un bien, ya que los consumidores interponen sus gustos por costumbres, religión, política, estados de ánimos, moda o varios factores que estén pasando por el medio actual.

Otro determinante importante y si se podría decir uno de los más básicos es el precio, porque al momento de intentar adquirir el producto este es el que va a determinar si se lo adquiere o no, “porque no solo importa que uno prefiera o le guste un artículo, sino que pueda comprarlo, que su precio sea accesible, de acuerdo con el presupuesto que se disponga”<sup>5</sup> en ese momento.

Los ingresos que poseen cada uno de los consumidores son los que determinan el presupuesto para que las personas puedan adquirir un bien, si los ingresos de las personas son altos la demanda será mayor porque cuentan con dinero suficiente para adquirir bienes o servicios que sean de su agrado, por lo contrario si los ingresos son inferiores la demanda tiende a ser menor porque no se encuentran en las mejores condiciones para adquirir bienes o servicios.

---

<sup>4</sup> Méndez Morales, José: *La Economía en la empresa*, p.182.

<sup>5</sup> PARKIN, Michael: *Economía Octava edición 2009*, p.192.

Otro determinante influyente en la demanda son los bienes sustitutos, se considera bienes sustitutos cuando dos o más bienes están alterados por el precio es decir si el precio de un bien es elevado se optará por adquirir uno similar que ofrezca los mismos beneficios pero que su precio sea inferior.

Las expectativas que tienen los consumidores juegan un papel importante al momento de adquirir un bien o servicio ya que “los consumidores analizan el comportamiento del mercado en el corto plazo, de modo que, si saben que el precio de una mercancía aumentará, incrementan su demanda antes de que los precios cambien; si saben que habrá ofertas, esperan para adquirir los bienes a menores precios”<sup>6</sup>.

También se considera como determinante importante a los sentimientos de benevolencia que los consumidores poseen hacia el vendedor, esto influye mucho al momento de adquirir un producto ya que ninguna persona desea comprar un producto a una empresa o a un vendedor que no sea de su agrado, al menos que se obtenga una ventaja de estos.

En muchas ocasiones los consumidores demandan productos que no desean o no son útiles, a este determinante se lo conoce como irracionalidad, esto suele suceder cuando los consumidores se dejan llevar por impulsos repentinos.

Los determinantes antes mencionados son importantes para llevar a cabo la adquisición de un bien o servicio y al no ser del agrado del consumidor este no optaría por poseerlos.

Sin embargo existen formas por las cuales una demanda puede ser incentivada, de esta manera el consumidor tendrá mayor ganas de adquirir bienes o servicios.

Una forma para incentivar la demanda creando una publicidad llamativa donde se exponga al público los beneficios y características que ofrecen los bienes o servicios.

---

<sup>6</sup> PARKIN, Michael: *Economía Octava edición 2009*, p.192.

El precio justo ante duras situaciones en el mercado, la calidad del producto o servicio se encuentre en buenas condiciones, las características del producto deben de cumplir con las expectativas pronosticadas por los demandantes.

La demanda en el mundo de los negocios juega un papel primordial, hoy en día el éxito de un negocio depende fundamentalmente de la demanda de sus clientes, de estos depende el crecimiento de un negocio o por lo contrario el fracaso del mismo. Todo fin de un negocio debe ser encaminado al cumplimiento de sus objetivos y estos deben ser realizados en base a las necesidades de los clientes. Si este no logra satisfacer las necesidades que requieren los clientes, la cantidad que demanden estos van a ser bajas y la existencia del negocio podría ser muy corta. En pocas palabras si no existiera la demanda no tendría sentido la creación de negocios, porque no habrían personas dispuestas adquirir productos ni servicios, por ende en este caso el manejo de dinero no existiría.

## **Negocio**

Un negocio “Consiste en una actividad, sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas”<sup>7</sup>.

Existen dos tipos de negocios como lo son los transaccionales y relacionales.

Los negocios transaccionales se los denominan así porque los bienes o servicios que estos ofrecen son de consumo duradero, se los considera así porque estos suelen tener largos ciclos de recompra, como por ejemplo casas, materiales de construcción, hospedaje de vacaciones, etc. Los negocios relacionales son aquellos que prestan servicios o venden productos de consumo rápido y sus ciclos de duración son muy cortos casi inmediatos, entre ellos tenemos a los salones de bellezas, cine, cyber, farmacias, talleres mecánicos, etc.

Hoy en día la importancia de estos tipos de negocios es de vital importancia en la sociedad, ya que estos hacen que exista un movimiento de dinero en el mercado, además de que sirven como agentes de cambio en una economía.

---

<sup>7</sup>CRECENEGOCIOS: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-negocio-y-de-empresa>.

La creación de estos negocios beneficia también a las personas desempleadas al generar un puesto de trabajo, de esta manera se reduciría un cierto grado de desempleo lo cual es de provecho para la economía de un país. Ya que al crear un negocio se requiere de personas que lo atiendan de esta manera no solo se está creando un negocio si no uno o varios puestos de trabajo.

Dentro de un país se pueden encontrar varios negocios que brindan servicios y productos iguales o similares, para una sociedad el beneficio que ocasiona que existan abundantes negocios dedicados a la misma actividad económica radica en la competencia que estos generan, al momento que se genera competitividad entre los negocios hace que cada uno de estos mejore la calidad de sus productos o servicios, dándoles un valor agregado o mejorando su atención a los clientes.

### **Inversión**

La inversión es la colocación de un capital sobre la cual se espera obtener una ganancia en un futuro a largo o corto plazo.

Las expectativas que genera una inversión son las de conocer cuánto se espera ganar, que probabilidades hay de obtener la ganancia esperada y cuanto se obtendrá de la ganancia.

Los beneficios que se obtienen hoy en día son de gran aporte y no solo beneficia a los inversionistas que invierten en grandes cantidades de dinero en negocios rentables, si no la sociedad en general ya que ayuda al desarrollo de la economía de un país al momento de invertir en negocios que generan varias fuentes de empleo, esto hace que la mano de obra se mantenga ocupada y sea productiva.

Al momento que una persona desea invertir en un negocio o ya sea en documentos financieros que generen ganancia, consideran las posibilidades de que surja algo inesperado y que la inversión realizada se vea afectada, para que exista riesgos sobre una inversión realizada pueden influir muchos factores como los son la situación actual del mercado, la crisis económica que afecta la demanda de bienes y servicios, las políticas estatales, etc. Se dice que mientras más probabilidades de ganancia se pronostiquen de una inversión, más posibilidades de riesgos van a existir.

## **Financiamiento**

Se considera como financiamiento al “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”<sup>8</sup>. Por lo general para poder establecer una empresa no se necesita de grandes cantidades de dinero, ya que muchas de las grandes empresas alrededor del país y del mundo dieron sus primeros inicios siendo pequeñas, están han sabido aprovechar oportunidades para lograr un crecimiento considerable, teniendo en cuenta que todo lo que necesitan es una buena capitalización para ser exitosos en el mercado.

## **Apoyo de financiamiento Nacional**

En el Ecuador se han presentado grandes cambios para fomentar el desarrollo económico del país por medio de planes de apoyo para los emprendedores que posean una visión de crecimiento y avances para su localidad.

El dinero que se necesita para poder restablecer un negocio puede ser proporcionado por una entidad financiera, por lo que hoy en día en el país recientemente están surgiendo instrumentos financieros para apoyar a la gestación y operación de nuevas ideas emprendedoras.

Si las ideas de negocios son factibles, seguramente las mismas entidades financieras estarán dispuestas a proporcionarles el crédito necesario, por ello “se desvirtúa la idea de que no hay dinero para financiar nuevos negocios, más aún cuando la corporación financiera nacional y el Banco Nacional del fomento señalan que tienen suficientes recursos que están a disposición de los distintos inversionistas”<sup>9</sup>.

Además el Gobierno a través de la Corporación Financiera Nacional y el Ministerio Coordinador de la Producción de Empleo y Competitividad creó un plan de apoyo para los emprendedores para otorgarles créditos a largo plazo y asesoramiento para que inviertan en sus ideas.

---

<sup>8</sup> DEFINICIÓN.ORG: <http://www.definicion.org/financiamiento>.

<sup>9</sup> FLORGARCÍA, Gary: *Guía para crear su propia empresa*, p96.

Para poder iniciar un negocio no es necesario incurrir en grandes cantidades de financiamientos externos ya que en la actualidad las condiciones actuales del mercado financiero, incurre cubrir pagos sobre altas tasas de interés para poder actuar en este sentido.

La CFN realiza este tipo de actividades con la finalidad de que se promueva el desarrollo en el país reactivando el sector productivo y a la vez mejorando la calidad de vida de las personas, por tal motivo asesora a los emprendedores para que identifiquen las verdaderas oportunidades y puedan alcanzar sus objetivos establecidos.

### **La recreación**

La recreación proviene del “vocablo recreación que se origina de latín recreatio-nis, cuya etimología significa crear de nuevo, reanimar, relajar, etc”<sup>10</sup>. Y a su contexto histórico se lo califica como actividades positivas para usar el tiempo libre del usuario, se debe analizar el beneficio que se puede obtener del tiempo libre de las personas, se puede crecer y al mismo tiempo beneficiar a muchos a través de estos servicios. Si tan solo se analizara con mayor frecuencia la demanda que genera el tiempo libre de las personas y más aún desde el punto de vista cuantitativo, se podrá crecer con rapidez y lo que se debe enfocar con mayor cuidado es el punto de vista cualitativo o sea el beneficio que generará a favor de la población.

En este punto se pueden plantear dos tipos de recreación cuando se realizan actividades recreacionales: Una recreación activa de utilización del medio y una recreación pasiva de simple contemplación del medio.

### **Recreación activa**

Este tipo de recreación corresponde a la interacción física que existe entre el visitante y el medio al que asiste, se la considera como una demanda para los visitantes ya que estos regresan al mismo destino en muchas ocasiones. Se puede citar como ejemplo el agua lúdica como eje y la playa estos destinos motivan a que las personas regresen.

---

<sup>10</sup>Centro de documentación virtual en recreación tiempo libre y ocio: <http://www.redrecreación.org>



### **Recreación Pasiva**

Este tipo de recreación se refiere a la interacción que existe entre el visitante y medio, ya que el visitante actúa como observador del medio que lo rodea. Este tipo de recreación tiene sus inconvenientes de la recreación activa ya que este agota rápidamente la motivación del visitante y hace que no vuelva a asistir al mismo lugar hasta un determinado tiempo. Como ejemplo se puede tomar el recorrer una ciudad considerada como una recreación pasiva cultural. Estos tipos de recreación deben llevar a una ciudad a incrementar su desarrollo como alternativa para mejorar su calidad de vida.

### **Demanda recreacional**

Se considera dos tipos de demanda, popular y selectiva.

La demanda popular se desarrolla en sitios públicos o instalaciones privadas de relativo bajo costo, que por sus características son utilizados por la población.

La demanda selectiva está dirigida a un grupo específico de la población, por lo general posee mejor calidad en cuanto a sus instalaciones.

### **Las actividades recreativas del hombre**

“Cada ciudad busca continuamente su oferta recreativa y hay un alto porcentaje de los grupos familiares redescubren los hitos urbanos de las ciudades –los parques, plazas o baldíos- para recrearse, buscando siempre en ellos espacios agradables y utilizables”<sup>11</sup>, pero lamentablemente estos no han sido adecuados y equipados de la correcta forma para que puedan utilizarlos para su recreación y en muchas ocasiones la canchitas que se hacen en terrenos vacíos, ya han desaparecido porque se han realizado construcciones en esos espacios. Es muy importante determinar el tipo de recreación que generalmente realizan las personas en su tiempo libre.

---

<sup>11</sup>CAMERINO FOGUET, Oleguer: *Deporte Recreativo*, p. 6.

**Cuadro 1.** Características de la recreación

Participación de una persona	Una actividad
Durante el tiempo libre	Tiempo libre
Ser elegida libremente	Voluntaria
Sin fines de lucro o beneficios	No utilitaria
Agradable a la persona	Placentera
No cause daño a la comunidad	No sea antisocial
No cause daño a la persona	No sea autodestructiva
Un contenido	Artesanías, juegos, bailes, deportes

**Fuente:** Recreación como perfil profesional

**Elaborado:** Centro de Documentación Virtual en Recreación tiempo libre y ocio

### **Beneficios de la Recreación**

La recreación consiste en un proceso a través del cual el ser humano recibe beneficios desde la base primordial lo fisiológico, hasta llegar a lo económico, son muy beneficiables para poder realizar cambios en los paradigmas de cada persona y poder adquirir características que permitan mejorar el desarrollo humano.

La recreación es una necesidad simbólica que ayuda a las personas a crear vínculos sociales entre sí, sirve como terapia para solucionar frustraciones que han sido causadas por el estrés diario y las obligaciones de la vida cotidiana, así mismo permite la libre expresión de la personalidad ya que ayuda a la liberación creativa y mejora la comunicación.

### **Complejos Deportivos**

Son instalaciones deportivas que cuentan con espacios destinados para la celebración de varios deportes a la vez, como fútbol, baloncesto, natación, béisbol, gimnasia, karate, etc. que están equipados para satisfacer las necesidades tanto de los jugadores como de los aficionados, cuentan con las instalaciones básicas como servicios sanitarios y vestidores.

## **Centros Recreacionales**

Los centros recreacionales “son aquellos que desde un centro urbano de residencia permanente, es visitado por el día, sin pernoctar en él”.<sup>12</sup>

Se caracteriza por contar con áreas de infraestructura destinadas a varias actividades recreativas y de diversión como son:

Canchas de indor, básquetbol, fútbol, piscinas, bar, pista de baile, parqueadero, juegos infantiles, áreas verdes e Infraestructura con varios tipos de diseño.

## **Marketing**

Marketing es un palabra en inglés y traducida al español significa mercadotecnia, y “se entiende como el arte y la ciencia de hacer buenos tratos, buenos intercambios. Es decir, ofrecer al cliente el producto apropiado, en el momento oportuno, en un lugar accesible y recibir a cambio una compensación, un precio razonable”<sup>13</sup>.

Dentro de un mercado existen muchas necesidades por parte de clientes que requieren resolver un problema o satisfacer una necesidad, siendo la solución un producto que cumpla con las características adecuadas que estos requieran.

El deber del marketing es generar en los clientes una actitud de compra hacia los productos o servicios ofertados en el mercado, no debe basarse solo en que los consumidores conozcan del producto si no que este sea comprado.

## **Fundamentación Sociológica**

En Ecuador la recreación es una parte muy importante en la vida de cada uno de sus habitantes, ya que por lo general, en tiempo de ocio se dedican a realizar actividades que les permita salir del estrés que ocasiona la rutina del diario vivir.

Por tal motivo es que ahora forma parte de una de las necesidades básicas para el normal desarrollo del diario vivir.

---

<sup>12</sup> DIARIO CRÓNICA: <http://diariocronica.com.ar/lectores/glosario.htm>

<sup>13</sup> LAMATA F.: *Marketing Sanitario*, p.3.

**Figura 1.** Gasto de consumo de hogares ecuatorianos en rubro de recreación a nivel nacional.



**Fuente:** Estructura de gastos de los hogares del ecuador  
**Autor:** INEC

El gráfico estadístico muestra que el gasto promedio que existe en el ámbito de recreación y cultura posee un porcentaje representativo en comparación a los otros rubros con un 13,20%.

Se puede notar que en la actualidad la recreación es un aspecto muy importante para la vida de los ecuatorianos.

Esta industria ha evolucionado con el pasar del tiempo, y se ha enfocado a mejorar la calidad de vida de cada uno de los habitantes de este país, convirtiéndose en una oportunidad para las personas que desean invertir en la industria recreacional, ya que por diversos aspectos aun no ha sido explotada ni aprovechada la oportunidad de generar un desarrollo económico propio y colectivo.

## **El naranjiteño como ente social**

### **Como Individuo**

El comportamiento del naranjiteño como individuo en la sociedad está muy relacionado con el nivel socioeconómico del cantón, por lo general las personas mayores de 35 años se dedican a recreaciones de tipo pasivas y que son sedentarias como observar los partidos de fútbol por la televisión, jugar naipes, etc.,

en la actualidad las personas no se sienten motivadas a realizar algún tipo de actividad recreacional debido a que se han acostumbrado a pasar en su casa y han olvidado por completo el deporte y la recreación, existe un pequeño porcentaje de ciudadanos de esta edad que realizan actividades deportivas, asisten a las instalaciones del estadio de naranjito a realizar natación o trotar, pero lo realizan con frecuencia y de forma personal sin compartir con familiares y las personas con menos edad tienen otro tipo de actividades debidamente a su interés ya que las tendencias actuales para la juventud está vinculado a los avances tecnológicos que ha sufrido el entorno y han convertido su vida más monótona de lo de costumbre ya que dedican mayor parte de su tiempo a navegar por las redes sociales y olvidan las actividades recreacionales, pero si existen circunstancias en las que asisten a realizar deportes o a algún complejo deportivo ubicado en alguna localidad cercana al cantón, cuya motivación es la de disfrutar un tiempo agradable que disfruten haciendo deportes y personas que quieren disfrutar de algún lugar diferente.

Las condiciones potenciales del individuo como ente social se pueden desarrollar por medio de cualquier actividad recreativa ya que estas producen satisfacción.

Existen varios aspectos que pueden desarrollarse:

Sentido de Pertinencia

Respeto a los semejantes

Sensación de Libertad

Satisfacción de Participar

Crecimiento de sí mismo

Autoestima

Todos los beneficios que el deporte y la recreación aportan al desarrollo del hombre como ente social ayuda a que se genere una mejor orientación de la vida y más aún tener ocupada la mente en un deporte o un acto recreacional ayuda a mejorar al hombre como ciudadano, como padre y como mejor conductor de su destino.

La recreación es un fenómeno psicosocial que es parte del proceso de producción económica durante el tiempo libre.

### **Como Familia**

Las familias naranjiteñas suelen dirigirse a dos tipos de actividades consideradas sedentarias y actividades de recreación que puedan compartir entre todos los integrantes de la familia, en épocas de feriado las familias se reúnen y realizan actividades cotidianas como preparar alimentos para todos y pasar en familia, otras familias optan por salir de la ciudad o asistir a balnearios cercanos donde puedan compartir y salir de la monotonía del diario vivir, los naranjiteños como familia son unidos ya que les gusta compartir y disfrutar de actividades nuevas.

El practicar actividades recreacionales en familia permite a los ciudadanos superarse personalmente y afrontar posibles problemas, además de fortalecer las relaciones entre la familia.

### **Como Comunidad**

La tendencia recreacional se presenta en las personas de 12 a 30 años, están más vinculados a asistir a algún lugar de recreación y entretenimiento donde puedan practicar algún tipo de deporte, estos se relacionan acorde a las necesidades de la comunidad. Los niños se dedican a realizar actividades recreacionales por las tardes y los jóvenes asisten a instituciones donde les puedan facilitar un espacio para que realicen estas actividades. También asisten a balnearios entre amigos para disfrutar de algún tiempo libre.

Las actividades recreativas en la comunidad sirven para contribuir a la ocupación del tiempo libre de los adolescentes y el mejoramiento del estilo de vida.

La recreación tiene el tamaño justo para que ningún integrante se sienta olvidado y no se integre, pues cada quien tiene su oportunidad de opinar, participar en cada una de las actividades que se realicen. En la recreación comunitaria lo que prevalece es la democracia para que cada uno de los integrantes promueva sus puntos de vistas.

Esta unión se genera cuando las personas se conocen y se sienten parte de una gran familia, hacen pactos de convivencias para ponerlos en práctica, comparten recursos, promueven la sana diversión y más aún cuando deciden acudir a algún lugar para divertirse y realizar recreativas.

## **2.2 MARCO LEGAL**

Para que una empresa pueda ejercer sus actividades es necesario que cumpla con todas las disposiciones según lo indique las leyes nacionales y locales.

Dentro de la presente investigación se ha determinado que la empresa estará constituida por una sociedad anónima.

### **Trámites de constitución**

#### **La Sociedad Anónima<sup>14</sup>**

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital social está distribuido en cierta cantidad de acciones, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

El capital suscrito mínimo es de ochocientos dólares, dividido en acciones.

La junta general de accionistas, es el órgano supremo de la compañía.

El nombre de la compañía es único y no debe existir ninguna denominación idéntica, este nombre deberá ir seguido de las palabras Sociedad Anónima o su abreviatura S.A.

La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determina la escritura de constitución.

Para intervenir en la información de una compañía anónima en la calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

La compañía anónima es solemne, se celebra mediante escritura pública que será aprobada por la superintendencia de compañías, e inscrita en el registro mercantil.

#### **Los requisitos para la Escritura Pública de Constitución contendrán:**

- El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
- El objeto social, debidamente concretado;
- Su denominación y duración;

---

<sup>14</sup> Código de Comercio

- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
- El domicilio de la compañía;
- La forma de administración y las facultades de los administradores;
- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
- La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
- Las normas de reparto de utilidades;
- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
- La forma de proceder a la designación de liquidadores.

### **Presentación de la Escritura de Constitución al Superintendente de Compañías**

Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución.

La Superintendencia la aprobará, si se hubiere cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:



- El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- La denominación, objeto y capital social;
- Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- El nombre de la institución bancaria o financiera depositaría de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y, El domicilio de la compañía.
- Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía. Dicha junta general se ocupará de:
  - Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;
  - Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;
  - Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
  - Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
  - Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Previas a la obtención de la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de compañía, hay que afiliarse a la Cámara de Comercio, en caso de que la compañía vaya a dedicarse a cualquier género de comercio.

Los trámites necesarios para que una empresa inicie sus actividades económicas son los siguientes:

## **Registro Único de Contribuyentes da cumplimiento con la Ley del RUC.**

El RUC es de carácter obligatorio para todas las sociedades ya que identifica a todas las empresas y permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.

Los requisitos para obtener el RUC son los siguientes:

- Presentar el documento original del registro de sociedad
- Copias de planillas donde aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.

## **Permisos y Patentes Municipales**

Este documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro Único de Contribuyente(RUC)
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Permiso que es entregado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisando

## **Requisitos para la otorgación del certificado de uso de suelo**

- Comprar tasa administrativa
- Certificado de no adeudar al municipio
- Copia de cédula y certificado de votación
- Copia del certificado del cuerpo de bomberos 2012
- Entregarán en secretaría de alcaldía con copia para su recibido

### **Requisitos para obtener patente municipal**

- Comprar solicitud de patente
- 2 copias de cédula de identidad del representante legal
- Certificado de votación del representante legal
- Copia del registro único de contribuyentes
- Pago del uso del Suelo sea Urbano o Público

### **Requisitos para obtener licencia de turismo**

- Tasa Administrativa
- Copia de Registro de Turismo (Obtenido en la sub secretaría de turismo)
- Copia patente municipal 2012
- Copia actualizada RUC
- Lista de precios (Alimentos y bebidas que se venden en el establecimiento)

### **Requisitos para obtener permiso en el Cuerpo de Bomberos**

- Copia de cédula de identidad
- Copia del certificado de votación
- Copia del Ruc del representante legal
- Cancelar Tasa por inspección
- Contar con extintor
- Instalaciones eléctricas empotradas
- Inspección realizada por el inspector encargado

### **Requisitos para obtener permiso de funcionamiento**

- Formulario de solicitud llenado y suscrito por el propietario
- Copia del permiso sanitario
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la constitución de la compañía
- Copia de la cédula y certificado de votación del propietario o del representante legal.
- Copia del documento que acredite persona Jurídica cuando corresponda.
- Copia del permiso del cuerpo de bomberos actualizado.

- Copia del título profesional inscrito en el Ministerio de Salud Pública.
- Plano del establecimiento a escala 1:50
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento.

## 2.3 MARCO CONCEPTUAL

**Antiquísimos:** es la forma superlativa del adjetivo antiguo

**Aversión al riesgo:** Actitud de rechazo que experimenta un inversor ante el riesgo financiero, en concreto, ante la posibilidad de sufrir pérdidas en el valor de sus activos.

**Consumidor:** término con el cual se identifica a la persona que compra o hace uso de bienes y servicios.

**Demanda:** Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor.

**Destino:** es un lugar visitado por un visitante.

**Financiación:** Es el conjunto de fuentes y medios financieros de los que una empresa obtiene el dinero necesario para la realización de sus inversiones.

**Frontón:** Pared principal del juego de pelota.

**Instalaciones:** son todas las construcciones especiales cuya función es facilitar la práctica de actividades turísticas.

**Mercado Potencial.-** Aquel al que puede dirigirse la oferta comercial de la empresa o conjunto de posibles clientes de la misma.

**Morfología:** es la disciplina encargada del estudio de la reproducción y estructura de un organismo o sistema. La morfología es una ciencia biológica que trata de la forma y reproducciones de los seres orgánicos.

**Ocio:** es el tiempo que el hombre dispone fuera de sus horas laborales, es un elemento compensador de las condiciones de trabajo de la vida moderna.

**Oportunidades:** Situaciones del entorno que permiten mejorar la situación competitiva de la empresa si son aprovechadas.

**Pernoctar:** Pasar la noche en determinado lugar, especialmente si es fuera del propio domicilio.

**Personería jurídica:** es un sujeto de derechos y obligaciones que existe físicamente pero no como individuo, sino como institución y que es creada por una o más personas físicas para cumplir un papel.

**Publicidad:** Actividades emprendidas con el objeto de presentar a un grupo un mensaje personal, oral escrito o visual, con respecto a un producto, servicio o idea, patrocinando y diseminando por medios masivos de difusión.

**Políticas:** Definen el área de trabajo para tomar decisiones correctas, pero no dan la decisión, dan lineamientos. Las políticas son establecidas por el dueño de cada empresa.

**Precio:** es el valor que se recibe o se paga por el intercambio de algún bien o servicio.

**Racquetball:** es un deporte que consiste en servir o pegarle a la bola con una raqueta encorchada de forma tal que el contrincante no alcancé a contestarla antes de que y dos rebotes en el suelo.

**Recompra:** La acción de compra de un comprador industrial que vuelve a adquirir un producto con las mismas características y condiciones que anteriormente.

**Recreación:** La Real Academia Española define recreación como acción y efecto de recrear y como diversión para alivio del trabajo, también significa divertir o deleitar.

**Rugby:** Deporte que se practica, con las manos y los pies, entre dos equipos de quince jugadores cada uno, con un balón ovalado que se debe depositar tras la línea que marca el final del campo y dos postes que se elevan sobre los extremos de este.

**Servicio:** En el campo de la economía y del marketing, un servicio es el conjunto de actividades realizadas por una empresa para responder a las necesidades del cliente. Se lo puede definir como un bien no material.

**Servicios de Recreación:** Aquí se incluyen los prestados por centro de recreación, así como hoteles, bares, restaurantes, cines, teatros, etc.

**Tarabita:** Se compone de una silla o una canastilla que va sujeta a un cable, por medio de una polea, empleándose la gravedad como propulsora.

**Terrenos:** En el Plan de Inversiones, representa solares de naturaleza urbana, fincas rústicas, otros terrenos no urbanos, minas y canteras.

**Vadear:** Atravesar un río por una zona que se puede cruzar a pie.

**Valores:** Representan las convicciones filosóficas de los administradores que guían a la empresa hacia objetivos y planes.

**Valor agregado:** es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de darle un mayor valor comercial.

## **2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1 Hipótesis General**

El nivel de la demanda insatisfecha por la inexistencia de lugares de entretenimiento incide en la creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito.

### **2.4.2 Hipótesis Particulares**

La escasa visión emprendedora de los empresarios, afecta a la inversión en sectores industriales no tradicionales de Naranjito.

El escaso apoyo del gobierno local incide en la inversión en nuevos emprendimientos.

El desconocimiento sobre medios de financiamiento afecta en la creación de un negocio.

El alto nivel de desconocimiento del mercado potencial sobre diversos tipos de inversiones incide en la creación de negocios no tradicionales.

Con la implementación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito la población tendrá mayores opciones de esparcimiento.

### **2.4.3 Declaración de Variables**

#### **Variables independientes**

La demanda

Visión emprendedora

Apoyo del gobierno local

Medios de financiamiento

Desconocimiento del mercado potencial

Opciones de esparcimiento

#### **Variables dependientes**

Creación de un centro recreacional

Inversión

Inversión

Creación de un negocio

Creación de negocios no tradicionales

Centro recreacional

## 2.4.4 Operacionalización de las variables

**Cuadro 2.** Operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADORES
La demanda	Cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor en un momento determinado.	Número de clientes.
Visión emprendedora	Explorar nuevas opciones en el mercado con el fin de instalar un negocio y fortalecer su economía.	Registro de negocios no tradicionales. Nuevos negocios creados en los últimos dos años.
Apoyo del gobierno local	Ayuda que se recibe por la administración pública.	Registro de obras públicas realizadas
Medios de financiamiento	Los medios de financiamiento son las diferentes maneras de conseguir los recursos que se precisan para llevar a cabo un proyecto.	Registro de planes de apoyo que ofrece las entidades financieras.
Mercado potencial	Población que tiene necesidad de un producto o servicio, y posee los medios financieros necesarios y que podría estar interesado en adquirirla.	Consumidor final proveedores de servicio.
Esparcimiento	Diversión, entretenimiento.	Cantidad de servicios ofrecidos en un complejo.
Centro Recreacional	Lugar donde acuden las personas para satisfacer sus necesidades de recreación, donde encuentran varias instalaciones deportivas que ayudan a su fortalecimiento físico.	Registros de empresas que se dediquen a esta actividad.
Inversión	Consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa	Registros de estados Financieros
Inversión	Consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa	Registros de estados Financieros
Creación de un negocio	Hacer realidad una idea para generar dinero.	Registros de empresas existentes en la localidad.
Creación de negocios no tradicionales	Instalar negocios dedicados a los ya existentes en el mercado.	Registros de empresas existentes en la localidad.
Centro Recreacional	Lugar donde acuden las personas para satisfacer sus necesidades de recreación, donde encuentran varias instalaciones deportivas que ayudan a su fortalecimiento físico.	Registros de empresas que se dediquen a esta actividad.

**Fuente:** Operacionalización de las Variables  
**Autores:** Nixon Espinoza y Evelyn Zumba



## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El presente estudio se fundamentó en la investigación exploratoria, ya que no estuvo sujeta a la modificación del hecho que se investigó, sino que se procuró la interpretación racional del problema presente a través de la recolección de información y el análisis objetivo de los mismos; por medio de la observación en lo ya existente en los sectores aledaños al cantón, para influir en la incapacidad de sus variables y sus efectos que controlan únicamente el proceso de obtención del objetivo propuesto.

En este diseño de estudio se realizó una investigación de campo para obtener información sobre la población acerca de este problema que no ha sido estudiado, identificando el comportamiento que tendrá la población respecto a la línea de acción que se pretende incursionar en el mercado; también se aplicó la investigación bibliográfica debido a que se obtuvo información de diferentes autores al momento de realizar la fundamentación del diseño.

El diseño de la investigación es de tipo explicativa y descriptiva ya que se enfocan precisamente en analizar minuciosamente los factores o variables ya investigados para realizar sus respectivas explicaciones en relación e incidencia de cada uno de ellos.

## **3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

### **3.2.1 Características de la población**

La población que se utilizó en el diseño de investigación está dirigida a los habitantes del cantón Naranjito que poseen ingresos económicos y están en capacidad de adquirir un producto o servicio.

### **3.2.2 Delimitación de la Población**

La población que se utilizó en la investigación está conformada por la población económicamente activa que habita en el sector urbano del Cantón Naranjito, que disfrutan del tiempo ocio realizando actividades deportivas y recreacionales con un nivel socioeconómico bajo, medio, alto.

### **3.2.3 Tipo de muestra**

El presente diseño de investigación posee características temáticas y para su mejor desarrollo se aplicó el muestreo no probabilístico, que identifica la población con el enfoque de sujeto-tipo, dado que el objetivo de esta investigación es recopilar una profunda información de calidad más no de cantidad.

### **3.2.4 Tamaño de la muestra**

La investigación está inclinada a la población naranjiteña motivo por el cual se considera a la población económicamente activa del cantón Naranjito siendo 17.398 los habitantes entre hombres y mujeres.

**n**= tamaño de la muestra.

**N**= tamaño de la población.

**p**=posibilidad de que ocurra un evento, **p=0,5**

**q**= posibilidad de no ocurrencia de un evento, **q=0,5**

**E**= error, se considera el 5%

**Z**= nivel de confianza, que para el 95%, **Z=1,96**.

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{z^2} + pq}$$

$$n = \frac{17.398 * 0.5 * 0.5}{\frac{(17,398-1)0.05^2}{1.96^2} + 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{4349.50}{\frac{43,4925}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{4349.50}{11.5714546}$$

$$n = 376$$

Las encuestas se realizaron a 376 personas pertenecientes a la población económicamente activa para lo cual se las segmenta de la siguiente forma:

n= 376 x 49%= 184 mujeres encuestadas

n= 376 x 51%=192 hombres encuestados

### 3.2.5 Proceso de selección

El tipo de muestra es no probabilístico, por lo tanto se tomó el proceso de selección mediante la muestra por cuota que los investigadores presuponen que es el caso de esta investigación mediante la observación se aplicaron los instrumentos a la población económicamente activa del cantón Naranjito, en estos criterios se seleccionó a las personas para que respondan los cuestionarios.

## 3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

### 3.3.1 Métodos teóricos

Los métodos que se aplicaron ayudarán en el transcurso del entendimiento de la investigación a fomentar una relación directa entre la investigación y la información

que se ha extraído para la debida afirmación de la propuesta planteada, se debe destacar que durante el proceso se utilizó como guía la aplicación de los siguientes métodos:

### **Método analítico**

El presente método descompone la información obtenida realizando un análisis minucioso de cada elemento observado para obtener una óptima comprensión de su esencia, es de mucha ayuda porque permite conocer más sobre el objeto de estudio ya que realiza un examen explícito para conocer las causas y efectos del mismo y poder establecer nuevas sugerencias.

### **Método sintético**

Es un proceso mental a través del cual se reconstruye un todo por medio del análisis de los elementos indicados para realizar una exposición metódica de lo que se ha comprendido y que permita conocer de manera global el estudio y la esencia que conforma sus particularidades.

El método analítico y el método sintético son complementarios porque ambos sirven de apoyo para la verificación de estudios realizados ya que si no se realiza el análisis se hace confuso el conocimiento del objeto y sin la síntesis no se podrían precisar los conocimientos antes adquiridos, el análisis sin la síntesis proyecta resultados abstractos. Estos métodos son vitales para el período de clasificación de información lógica para el estudio del objeto.

### **Método Inductivo-Deductivo**

Es la combinación del método inductivo y deductivo debido a que primero se deduce a través de la observación para luego analizar para constatar la realidad lógica. El método inductivo parte de verdades preestablecidas para luego poder definir las y verificar su autenticidad.

Aplicar este método contribuye al momento de conocer los gustos y preferencias de la muestra establecida para establecer conclusiones lógicas debidamente fundamentadas por los conocimientos anteriores.

### **3.3.2 Métodos empíricos**

Estos métodos permiten llevar a cabo relaciones fundamentales con las características primordiales del objeto de estudio, a través de una serie de procedimientos prácticos referentes a su problemática que permita realizar el análisis de la información obtenida así como verificar nociones teóricas del mismo.

### **3.3.3 Técnicas e instrumentos**

Las técnicas de investigación son las que permiten recopilar datos que permitan verificar los métodos empleados en el estudio, las técnicas que se aplicarán serán la observación y la encuesta.

La observación es la que permite conocer la realidad mediante la percepción directa, lo que atribuye varias cualidades del estudio, se verifica la información de cada una de las variables e hipótesis establecidas para la investigación a través de fichas de observación donde se planteó el contenido.

La encuesta se realizó con un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a la muestra, con la finalidad de conocer la opinión de la población objetivo y de esta forma la propuesta se acople a los requerimientos de las personas.

El instrumento que se utilizó fue el cuestionario que será ejecutado de personas a persona de acuerdo con la muestra establecida.

## **3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN**

Los datos obtenidos a través de los instrumentos que se aplicaron serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose de manera computarizada en el programa de Microsoft Excel, luego los datos se presentarán de manera impresa, tabulada y graficada, utilizando gráficos de tipo circular con su respectivo análisis de los resultados.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACION ACTUAL

La encuesta permitió conocer las opiniones de la población naranjiteña por medio de un cuestionario conformado por 14 preguntas las cuales son formuladas de acuerdo a las variables dependientes e independientes en los capítulos anteriores.

Los resultados que se obtuvieron de las encuestas realizadas a hombres y mujeres que se encuentran dentro de la población económicamente activa, las cuales fueron 376 respuestas obtenidas en cada pregunta realizada, las cuales se distribuyen de la siguiente manera:

#### 1. ¿Considera usted que los habitantes del cantón Naranjito poseen visión de emprendimiento?

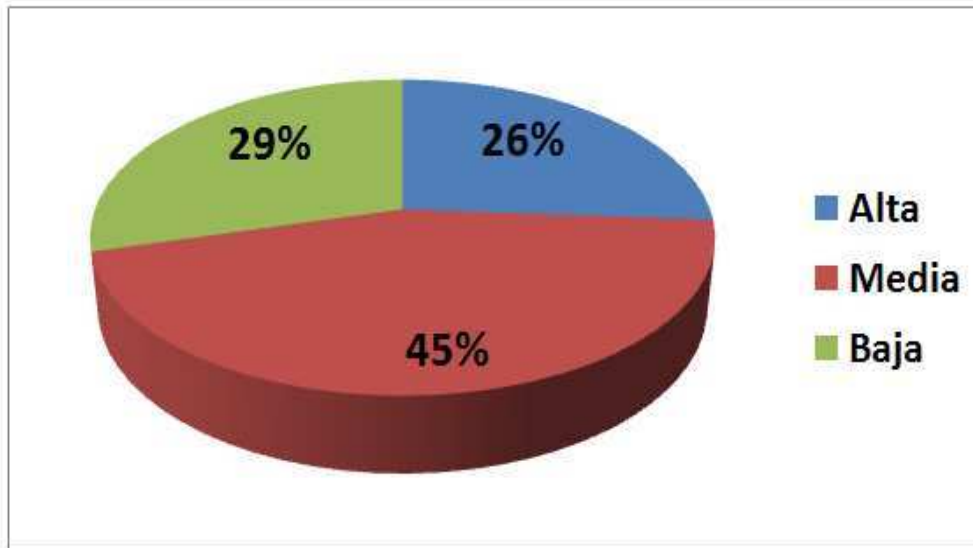
**Cuadro 3.** Nivel de visión de emprendimiento del cantón Naranjito

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Alta	98	26%
Media	168	45%
Baja	110	29%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 2.** Nivel de visión de emprendimiento del cantón Naranjito



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se puede demostrar que el 26% de la población económicamente activa del cantón Naranjito considera que poseen alta visión de emprendimiento, mientras que el 45% considera que el nivel de emprendimiento de los naranjiteños es medio y el 29% restante piensa que los niveles de emprendimiento en este cantón son de nivel bajo.

2. ¿Cree usted que la escasa visión emprendedora afecta directamente a la inversión en sectores no tradicionales como el caso de la industria del entretenimiento?

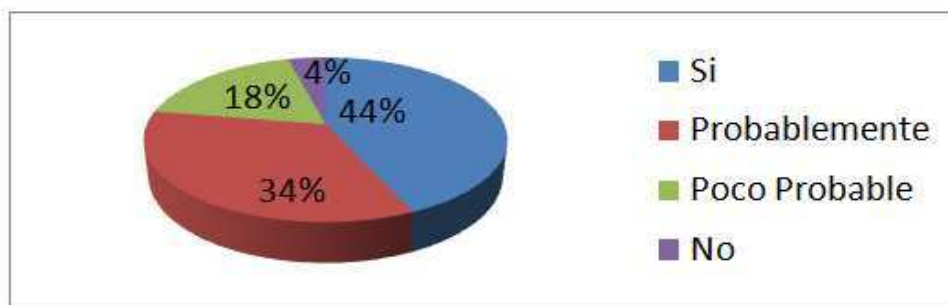
**Cuadro 4.** La visión emprendedora afecta a la inversión de sectores no tradicionales

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	163	44%
Probablemente	129	34%
Poco Probable	69	18%
No	15	4%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 3.** La visión emprendedora afecta a la inversión de sectores no tradicionales



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico demuestra que el 44% de la población naranjiteña considera que la escasa visión emprendedora afecta directamente a la inversión en sectores no tradicionales como en la industria del entretenimiento, el 34% piensa que probablemente este factor estaría siendo influyente, el 18% considera que es poco probable que la escasa visión afecte a estos tipos de negocios y el 4% consideran que no afecta.



**3. ¿Cómo calificaría usted al apoyo que brinda el gobierno local a la inversión en sectores no tradicionales?**

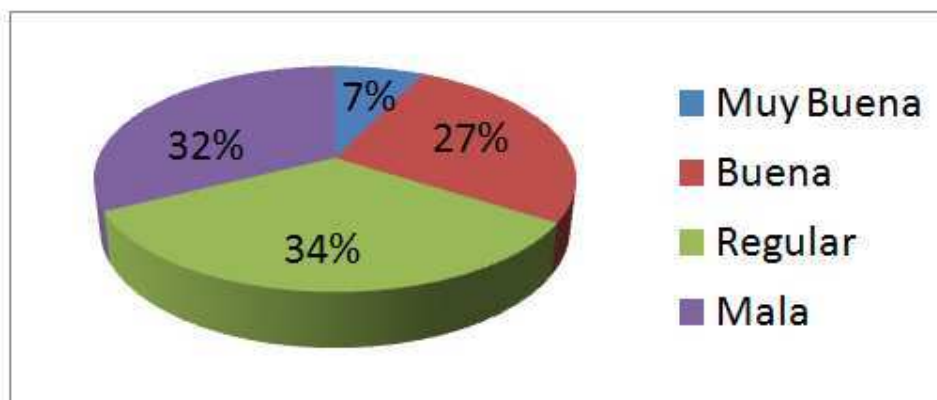
**Cuadro 5.** Apoyo del gobierno para inversión en sectores no tradicionales

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Muy Buena	27	27%
Buena	101	34%
Regular	126	32%
Mala	122	7%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 4.** Apoyo del gobierno para inversión en sectores no tradicionales



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico demuestra que el 32% de la población económicamente activa del cantón Naranjito considera que el apoyo que brinda el gobierno local a la inversión en sectores no tradicionales es mala, el 34% considera que es regular, mientras que el 27% buena y el 7% piensa que la ayuda brindada por el gobierno local en sectores no tradicionales es muy buena.

**4. ¿Está usted de acuerdo que la ausencia de nuevos negocios se ve afectada por el desconocimiento de medios de financiamiento?**

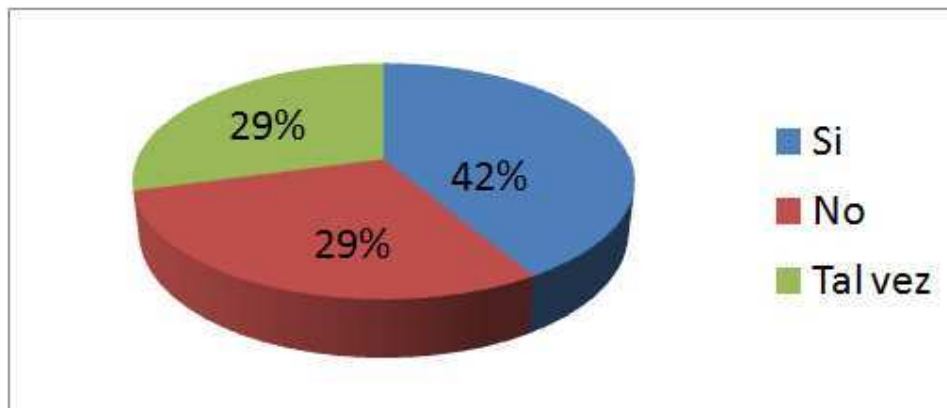
**Cuadro 6.** Ausencia de negocios afectada por desconocimiento de medios financieros.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	156	42%
No	110	29%
Tal vez	110	29%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 5.** Ausencia de negocios afectada por desconocimiento de medios financieros



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico demuestra que el 42% de la población económicamente activa del cantón Naranjito está de acuerdo que la ausencia de nuevos negocios se ve afectada por el desconocimiento de medios de financiamiento, el 29% de la población considera que no afecta y mientras que el 29% restante opina que tal vez.

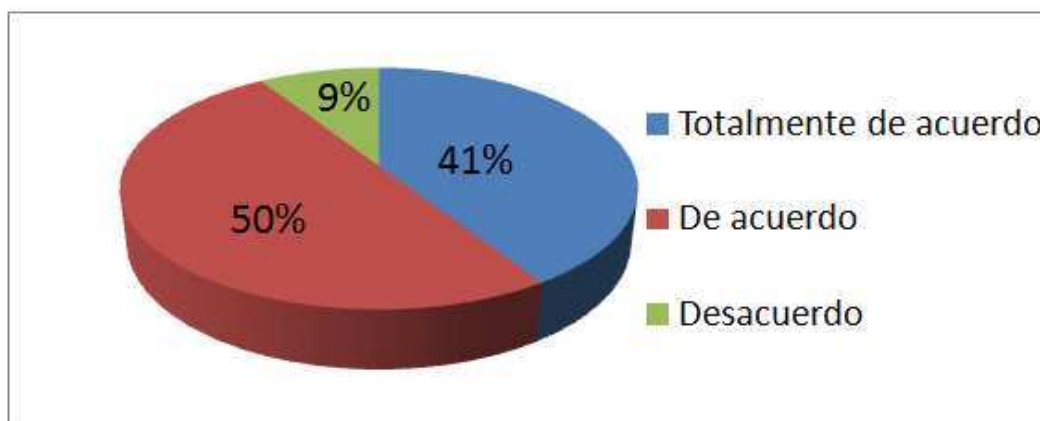
**5. ¿El desconocimiento de la existencia de mercado potencial impide la inversión empresarial hacia nuevos proyectos?**

**Cuadro 7.** Desconocimiento de mercado potencial impide la inversión de nuevos proyectos.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	154	41%
De acuerdo	188	50%
Desacuerdo	34	9%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa  
**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 6.** Desconocimiento de mercado potencial impide la inversión de nuevos



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa  
**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico demuestra que el 41% de la población económicamente activa del cantón Naranjito está totalmente de acuerdo en que el desconocimiento del mercado potencial impide la inversión empresarial hacia nuevos proyectos, el 50% está de acuerdo y el 9% en desacuerdo.

**6. ¿Considera usted una buena opción para el cantón naranjito que se invierta en la industria del entretenimiento en esta población?**

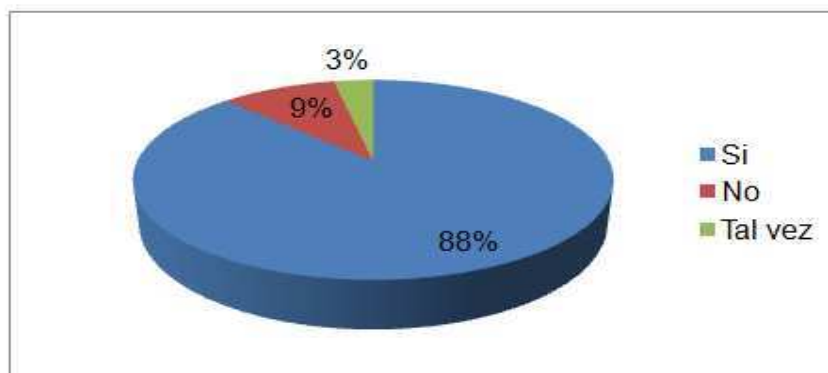
**Cuadro 8.** Inversión en la industria del entretenimiento en el cantón Naranjito

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Muy Buena	329	88%
Buena	35	9%
Regular	12	3%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 7.** Inversión en la industria del entretenimiento en el cantón Naranjito



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 88% de la población económicamente activa del cantón Naranjito considera que es una buena opción para el cantón Naranjito invertir en la industria del entretenimiento, el 9% considera que no lo es, mientras que el 3% opina que tal vez sea una buena opción invertir en este tipo de industrias.

**7. ¿Conoce usted de la existencia de algún centro que ofrezca varias opciones de entretenimiento dentro del cantón?**

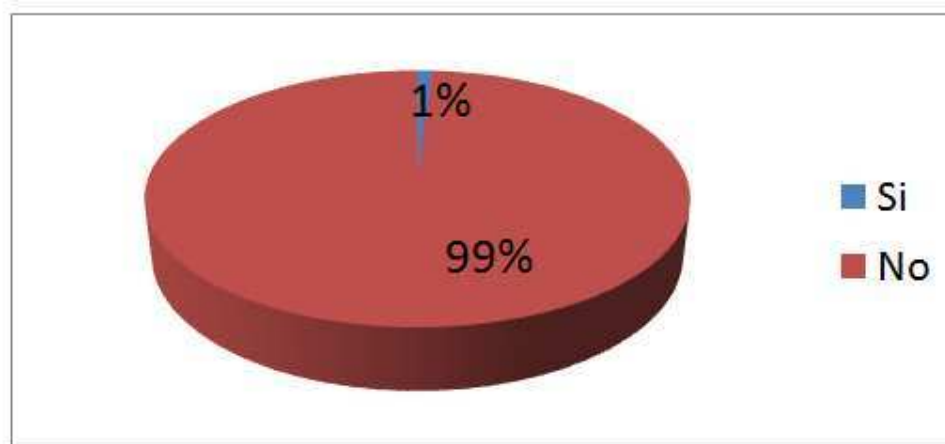
**Cuadro 9.** Existencia de centros recreacionales en el cantón Naranjito.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Muy Buena	4	1%
Buena	372	99%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Gráfico 8.** Existencia de centros recreacionales en el cantón Naranjito.



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 99% de encuestados de la población del cantón Naranjito no conoce de la existencia de algún centro que ofrezca varias opciones de entretenimiento dentro del cantón y el 1% que si conoce.

**8. ¿Piensa usted que es importante la existencia de centros recreacionales para que de alguna manera mejore la calidad de vida?**

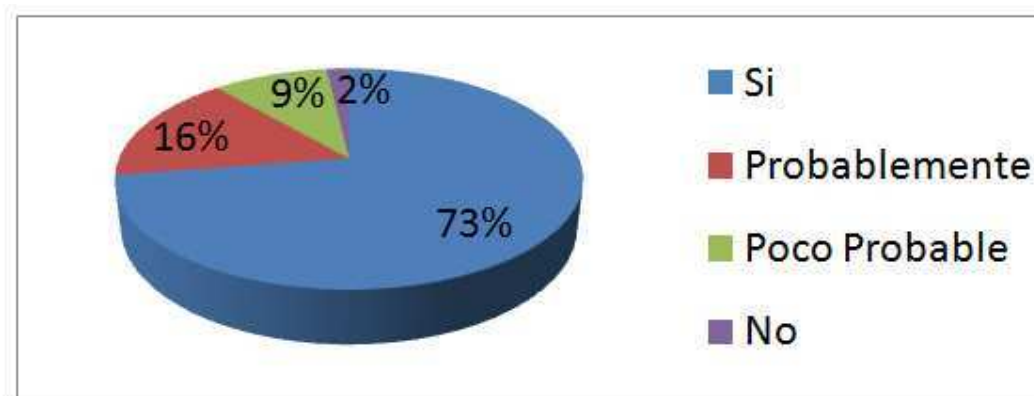
**Cuadro 10.** Importancia de centros recreacionales en la calidad de vida en los habitantes del cantón Naranjito.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	273	73%
Probablemente	60	16%
Poco Probable	36	9%
No	7	2%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 9.** Importancia de centros recreacionales en la calidad de vida en los habitantes del cantón Naranjito.



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 73% de la población económicamente activa del cantón Naranjito piensa que es importante la existencia de centros recreacionales para que de alguna forma mejore su calidad de vida, el 16% cree que probablemente, el 9% poco probable y el 2% consideran que no mejorará de ninguna manera su calidad de vida.

## 9. ¿Con que frecuencia asiste a centros recreacionales?

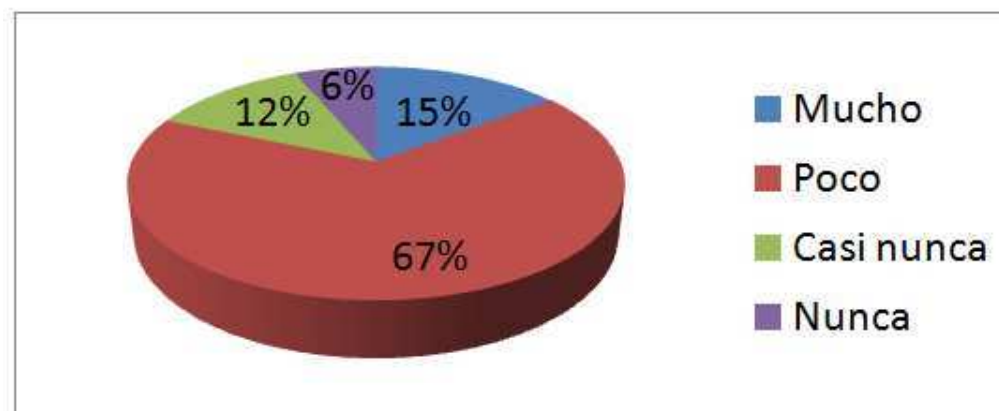
**Cuadro 11.** Frecuencia de asistencia a centros recreacionales por parte de la población naranjiteña.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Mucho	55	15%
Poco	251	67%
Casi nunca	46	12%
Nunca	24	6%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 10.** Frecuencia de asistencia a centros recreacionales por parte de la población naranjiteña



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 67% de la población económicamente activa del cantón Naranjito asiste poco a centros recreacionales, el 15% mucho, el 12% casi nunca y el 6% nunca.

## 10. Para asistir a los centros recreacionales ¿A dónde se dirige usted?

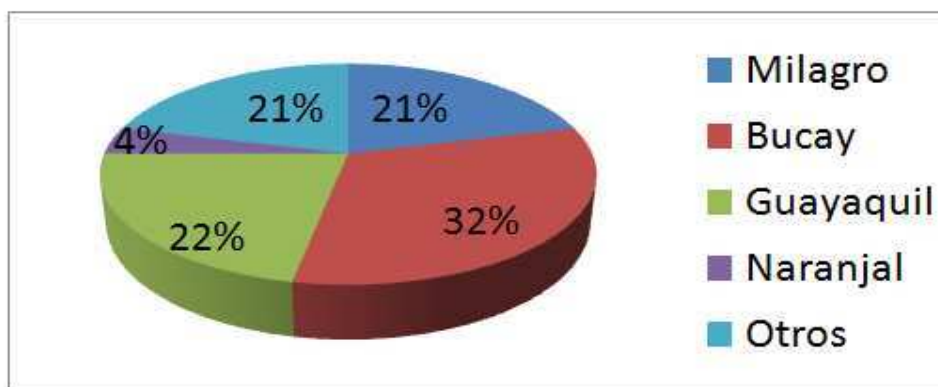
**Cuadro 12.** Ciudades más visitadas por naranjiteños para acudir a centros recreacionales.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Milagro	21	21%
Bucay	32	32%
Guayaquil	22	22%
Naranjal	4	4%
Otros	21	21
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 11.** Ciudades más visitadas por naranjiteños para acudir a centros recreacionales.



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 32% de la población económicamente activa del cantón Naranjito para asistir a centros recreacionales se dirige a Bucay, el 22% a Guayaquil, el 21% a Milagro y otros y el 4% a Naranjal.



## 11. Escriba el nombre de su centro recreacional de preferencia

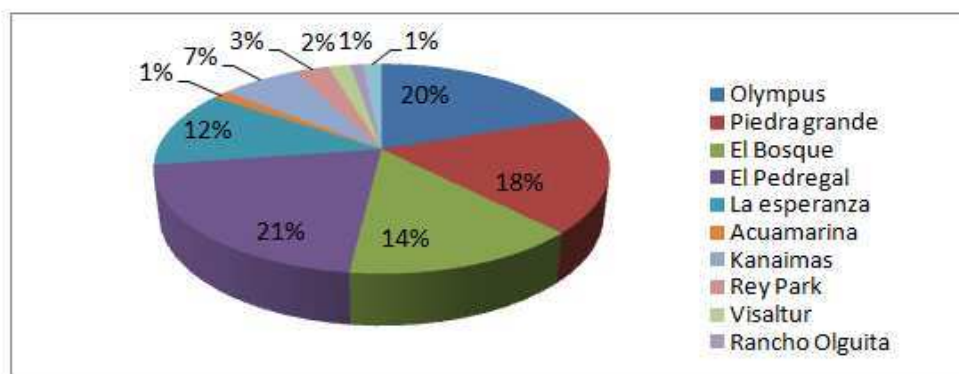
**Cuadro 13.** Ciudades más visitadas por naranjiteños para acudir a centros recreacionales.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Olympus	74	20%
Piedra Grande	68	18%
El Bosque	53	14%
El Pedregal	78	21%
La Esperanza	45	12%
Aquamarina	5	1%
Kanaimas	25	7%
Rey Park	11	3%
Visaltur	7	2%
Rancho Olguita	4	1%
Las Delicias	6	1%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 12.** Ciudades más visitadas por naranjiteños para acudir a centros recreacionales.



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En este gráfico podemos notar que los habitantes prefieren el centro turístico El Pedregal ya que posee un 21% de aceptación, seguido de Olympus con un 20% y Piedra Grande con un 18% de preferencia de parte de los visitantes.

**12. ¿Le gustaría que en el cantón se implemente un centro recreacional que brinde varias opciones de esparcimiento?**

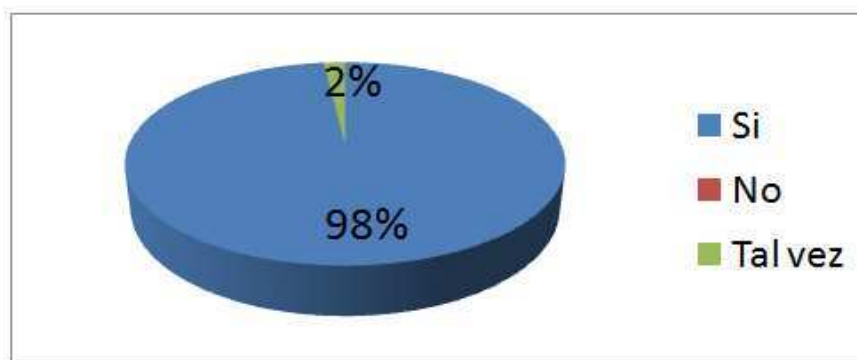
**Cuadro 14.** Implementación de un centro recreacional en el Cantón Naranjito.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	369	98%
No	---	0%
Tal vez	7	2%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 13.** Implementación de un centro recreacional en el Cantón Naranjito



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 98% de la población económicamente activa del cantón Naranjito si le gustaría que en el cantón se implemente un centro recreacional que brinde varias opciones de esparcimiento y el 2% que tal vez.

**13. Marque con una X 3 instalaciones que sean de su preferencia en un centro recreacional.**

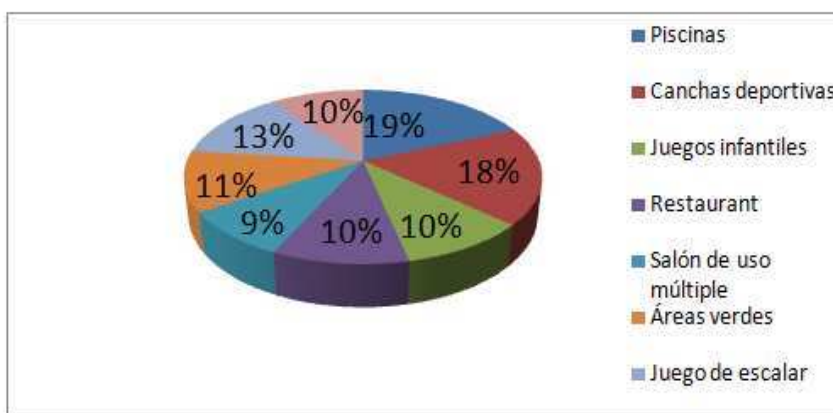
**Cuadro 15.** Instalaciones de preferencia de la demanda naranjiteña.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Piscinas	70	19%
Canchas Deportivas	68	18%
Juegos Infantiles	37	10%
Restaurante	39	10%
Salón de uso múltiple	33	9%
Áreas verdes	42	11%
Juego de escalar	49	13%
Espacios reservados	38	10%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 14.** Instalaciones de preferencia de la demanda naranjiteña



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** Este gráfico indica que los servicios de preferencias que poseen los habitantes son piscinas, Canchas deportiva juegos de escalar con el 19%, 18% y 11% respectivamente ya que son los atractivos que captan la mayor atención de los usuarios en relación a este tipo de servicios.

**14. ¿Piensa usted que al implementar un centro recreacional se fomentara el turismo en el cantón?**

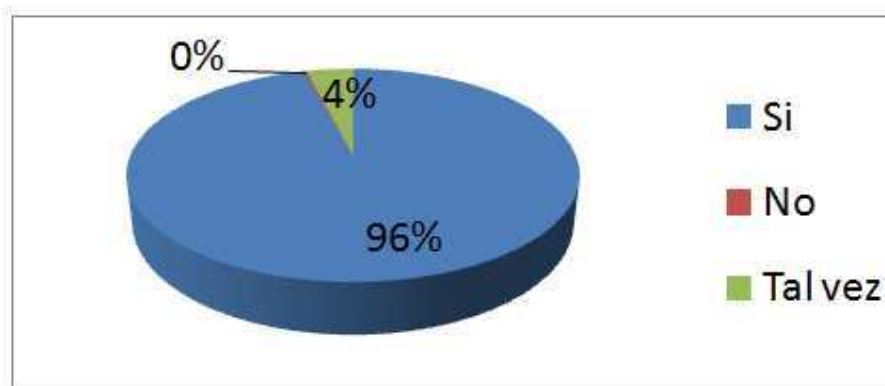
**Cuadro 16.** Centro recreacional ayudará a fomentar el turismo en el cantón Naranjito.

Alternativas	Resultados	Porcentaje
Si	360	96%
No	1	0%
Tal vez	15	4%
<b>Total</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 15.** Centro recreacional ayudará a fomentar el turismo en el cantón Naranjito



**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Lectura Interpretativa:** En el gráfico se demuestra que el 96% de la población económicamente activa del cantón Naranjito piensa que el implementar un centro recreacional fomentará el turismo en el cantón el 4% considera que tal vez.

## **4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS**

La investigación que se ha considerado para desarrollar este punto fue realizada por los estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Ecuador, esta investigación trata sobre la creación de un nuevo centro recreativo de la ciudad de Machala y su impacto socioeconómico. Con referencia de este tema se procede a comparar los datos encontrados en ese estudio con la investigación realizada en el cantón Naranjito.

La investigación realizada en la ciudad de Machala tiene como objetivo general determinar la evaluación económica, financiera y social de un nuevo centro de recreación en la ciudad de Machala, para cumplir con el propósito de este objetivo los estudiantes utilizaron varios instrumentos de apoyo, entre ellos un cuestionario de preguntas que fueron realizadas a los machaleños con el objetivo de conocer sus opiniones acerca del tema de interés.

Con la ayuda de estas encuestas realizadas a los ciudadanos machaleños se consiguió realizar un estudio de mercado en la cual se logró determinar la falta de un lugar donde distraerse y cuya creación es muy importante para sus habitantes de dicha ciudad. En la investigación realizada en el cantón Naranjito surge el mismo problema de insatisfacción por parte de sus habitantes, debido a que no conocen un lugar dentro del cantón que cuente con un centro donde acudir a distraerse en forma sana.

Por otro lado, según la investigación realizada, la demanda existente en la población machaleña acude a distintos puntos de distracción cercanos a la ciudad o dentro de ella misma, donde se observa que estos sitios no ofrecen los mismos servicios que han sido propuestos en el proyecto inicialmente mencionado, siendo un porcentaje de 30% de la población que acude a sectores más cercanos para satisfacer sus necesidades de recreación, mientras que los naranjiteños se encuentran en una situación similar según los datos obtenidos en las encuestas, donde indican que un 32% de la población acude a lugares más cercanos para cubrir completamente sus necesidades recreacionales.

### **4.3 RESULTADOS**

Luego de los análisis de los resultados obtenidos debido a las encuestas realizadas a la población económicamente activa del cantón Naranjito se encontró muy favorable la idea de crear un centro recreacional en la localidad, lo que da a notar que existe una gran aceptación por parte de la población.

A pesar de que la población consideró que el nivel de visión de emprendimiento no es bajo existe un gran índice que lo considera nivel medio con un 45% de aceptación lo que indica que la población del cantón Naranjito tiene escasa visión de emprendimiento, los encuestados también coinciden con un 44% opinó en que esto es un factor directo con un que afecta la inversión en sectores no tradicionales ya que invierten en sectores ya existentes en el medio, mientras con relación al apoyo que brinda el gobierno local los habitantes la consideran de tipo regular en un 34% debido a que sí invierte, pero en otros ámbitos, que no influyen para el fomento de nuevas opciones de negocios, de esta manera los habitantes invierten en aspectos que son tradicionales y accesibles a su posición económica con esto se hace énfasis con un 42% que considera que existe desconocimiento de medios de financiamiento por parte de la población para invertir en negocios innovadores, este es un punto que limita a la población a desarrollarse económicamente porque se enfoca de acuerdo al capital que posee.

También otro factor que influye a que no se realicen inversiones diferentes a las existentes es el desconocimiento del mercado potencial con un 50%, debido a que la población no tiene el conocimiento de saber cómo identificar esta oportunidad para que de esta manera se enfoque en satisfacer esas necesidades del sector.

La población naranjiteña considera con un 88% que es una muy buena opción que se invierta en la industria del entretenimiento porque sería una forma de fomentar el desarrollo en el cantón, debido a que en el cantón la población considera con un 99% de aceptación que no se conoce de la existencia de un centro recreacional con varias opciones de esparcimiento donde los habitantes puedan asistir en tiempo de ocio, así de esta manera puedan mejorar de alguna manera su calidad de vida ya

que podrán despejar sus mentes de la presión que ocasiona la rutina diaria realizando otro tipo de actividades muy diferentes a las cotidianas.

En el cantón Naranjito la población con un 67% reconoce que asiste con poca frecuencia a centros recreacionales debido a que estos se encuentran en otros lugares fuera de la localidad, lo que el trasladarse a esos sitios les genera mayores gastos, por este motivo cuando asisten a estos centros recreacionales un 32% de la población económicamente activa se dirige al cantón Bucay y con preferencia en un 21% al Complejo Turístico El Pedregal porque se encuentra cerca de la localidad y con precios accesibles para cada familia.

Por tal motivo los naranjiteños consideran con un 96% de aceptación que dentro de la localidad del cantón se debe implementar un centro recreacional que brinde varias opciones de esparcimiento como piscinas, canchas deportivas, restaurante, bar, sauna juego de escalar. Con la finalidad de poder recrearse con este tipo de actividades y más aún en lugar que sea de fácil acceso, también esta creación la consideran como un apoyo para que en el cantón se fomente el turismo ya que personas de otros cantones lo visitaran.



#### 4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro 17. Verificación de Hipótesis

HIPÓTESIS	RESULTADOS
La demanda incide en la creación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito.	La demanda indica la cantidad de personas que están en condiciones de adquirir el servicio ofrecido, por lo tanto será un factor influyente en la rentabilidad del negocio, sin embargo, por medio de las encuestas realizadas y la información obtenida de ellas se pudo conocer que existe una gran cantidad de demanda. La pregunta 8 del cuestionario de la encuesta realizada enfatiza que el 73% de la población naranjiteña considera que el asistir a un centro recreacional mejorará su calidad de vida, en la pregunta 9 del cuestionario el 67% de los naranjiteños asisten con poca frecuencia a centros recreacionales debido a que no existen dentro de la localidad, la pregunta 10 reconoce que el 32% de la población se dirige a centros recreacionales situados en el cantón Bucay y en la pregunta 11 indica que el 20% de la población económicamente activa de Naranjito tiene como centro recreacional de preferencia al Complejo Turístico Olympus.
La escasa visión emprendedora de los empresarios, afecta a la inversión en sectores industriales no tradicionales de Naranjito.	La escasa visión emprendedora que existe en la población naranjiteña se debe a que no exploran nuevos mercados invirtiendo en negocios tradicionales, evitando con esto el poder conocer nuevas opciones que le permitan generar una mayor rentabilidad. La pregunta 1 confirma que el 45% de la población naranjiteña posee un bajo nivel de visión de emprendimiento reafirmando con la pregunta 2 con el 44% de aceptación de que este es un factor que afecta directamente a la inversión en sectores no tradicionales del cantón influyendo especialmente en la industria del entretenimiento.
El escaso apoyo del gobierno local incide en la inversión en nuevos emprendimientos.	Falta de confianza en los pequeños inversionistas y escaso capital para invertir en la creación de negocios no tradicionales. La pregunta 3 de las encuestas confirma con un 34% de la población opina que el apoyo que brinda el gobierno local es regular y que no invierte como mucho en este aspecto.
El desconocimiento sobre medios de financiamiento afecta en la creación de un negocio.	La falta de conocimiento por parte de la población de planes de apoyo que brindan las entidades financieras para invertir en la creación de negocios es un factor influyente ya que por no conocer de estos medios invierten en negocios tradicionales de menor inversión desperdiciando oportunidades de crecimiento. La pregunta 4 reafirma con un 42% de aceptación de que afecta directamente a la creación de nuevos negocios el desconocimiento de estos medios para invertir.
El alto nivel de desconocimiento del mercado potencial sobre diversos tipos de inversiones incide en la creación de negocios no tradicionales.	Ausencia de conocimientos que posee la población sobre la existencia de nuevos mercados con un mayor nivel de demanda y aceptación para obtener mejor rentabilidad. La pregunta 5 indica que el 50% de la población está de acuerdo en que el desconocimiento de mercados potenciales afecta a la inversión de nuevos negocios, la pregunta 7 reafirma con un 99% de negativa con referencia a que no conoce ningún centro recreacional en el cantón.
Con la implementación de un Centro Recreacional en el Cantón Naranjito la población tendrá mayores opciones de esparcimiento.	Espacio que cuenta con variedad de servicios recreacionales para brindar mayor diversión y entretenimiento a sus consumidores. La pregunta 6 indica con un 88% de aceptación a que se debe invertir en la industria del entretenimiento en el cantón Naranjito, la pregunta 12 la población acepta en un 98% que se debe crear un centro recreacional con varias opciones de esparcimiento, la pregunta 13 indica que las 3 opciones más solicitadas que deben implementarse son: con un 19% piscinas, 18% canchas deportivas y un 13% patios de comidas, con la creación del centro recreacional dentro del cantón y la implementación de las opciones de esparcimiento solicitadas la demanda se sentirá satisfecha por los servicios brindados.

Fuente: Verificación de Hipótesis  
Autores: Nixon Espinoza y Evelyn Zumba



## CAPÍTULO V

### PROPUESTA

#### 5.1 TEMA

Propuesta para la creación de un centro recreacional en el cantón Naranjito.

#### 5.2 FUNDAMENTACIÓN

**Estudio Técnico:** se refiere a la “determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero”.<sup>15</sup>

**Estudio Administrativo:** En una organización, la administración está basada en la forma de cómo se logran los objetivos trazados con apoyo del talento humano a través del desempeño de varias funciones, como la planeación, organización, dirección y control denominado Proceso Administrativo.

Es muy esencial realizar un análisis y justificación de las decisiones que ayudarán a identificar cómo se desarrollará el proyecto, donde se definirán cada una de las funciones para que se cumplan todas las actividades que comprenden el proceso administrativo.

**Estudio Legal:** El ámbito legal de un proyecto consiste en una correcta investigación, de todos los reglamentos, leyes y demás requisitos emitidas por las autoridades competentes.

---

<sup>15</sup> MIRANDA MIRANDA, Juan: *Gestión de proyectos*, p118.

Al referirse al ámbito legal comprenden todas las leyes y reglamentos que rigen el correcto funcionamiento de una compañía. Ya que todas son fundamentales para mantenerse dentro de las normas de la ley y evitar cualquier tipo de inconvenientes.

**Estudio Financiero:** “tiene como finalidad demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto de inversión, así como de un beneficio, en otras palabras, que el costo el capital invertido será menor que el rendimiento que dicho capital”<sup>16</sup>.

## **FODA**

Es una herramienta que sirve para determinar y analizar los factores que pueden favorecer (Fortalezas y Oportunidades) u obstaculizar (Debilidades y Amenazas) el logro de objetivos establecidos con anterioridad para la empresa<sup>17</sup>.

La importancia de realizar este análisis, es que la empresa podrá identificar sus ventajas con relación a la competencia y cuáles son los puntos que debe trabajar para mejorarlos.

El análisis de cada uno de los ambientes de la empresa (externo e interno) es importante ya que dentro de cada uno de ellos se analizan las variables negativas que influyen directa o indirectamente al negocio y las positivas que señalan las oportunidades de aprovechar lo externo para el mejoramiento de la organización. En el ambiente interno se encuentran las fortalezas y las debilidades y en lo externo las oportunidades y las amenazas.

**Fortalezas,** se considera como los puntos fuertes que posee la empresa para alcanzar los objetivos trazados en la organización.

**Oportunidades,** se denominan a las fuerzas que proceden del entorno, lo que la empresa puede aprovechar para favorecer su situación en el mercado.

**Debilidades,** son puntos débiles que la empresa posee internamente que se convierten en posibles obstáculos para al momento de aprovechar una oportunidad, por lo que se debe minimizarla de manera inmediata.

**Amenazas,** son situaciones externas que afectan de manera negativa el cumplimiento de los objetivos.

---

<sup>16</sup> CÓRDOBA PADILLA, Marcial: Formulación y evaluación de proyectos, p26.

<sup>17</sup> BORELLO, Antonio: *El Plan de Negocios*, p157.

## Matriz FOFADODA

Figura 16. Matriz FOFADODA

Factores Externos	Fortalezas	Debilidades
Factores Internos		
Oportunidades	<b>FO</b> Estrategia para Maximizar F y O	<b>DO</b> Estrategia para Minimizar D y Maximizar O
Amenazas	<b>FA</b> Estrategia para Maximizar F y Minimizar A	<b>DA</b> Estrategia para Minimizar D y A

Fuente: Matriz FOFADODA  
Autores: Nixon Espinoza y Evelyn Zumba

La matriz FODA se considera como una instrumento de vital importancia para las personas encargadas en dirigir organizaciones, debido a que les permite crear estrategias de Fortalezas y Oportunidades (FO), Fortalezas y Amenazas (FA), Debilidades y Oportunidades (DO) y Debilidades y Amenazas (DA).

Las estrategias FO utilizan las fortalezas para aprovechar las oportunidades, en cambio las estrategias FA utilizan las fortalezas para evitar las consecuencias de las amenazas, las estrategias DO priorizan el mejoramiento de las debilidades a través de los beneficios de las oportunidades, y las estrategias DA son condiciones defensivas de supervivencia ya que su objetivo es minimizar las debilidades y evitar las amenazas.

## Marketing Mix

Al marketing mix podemos definirlo como el uso selectivo de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos empresariales.<sup>18</sup> Dentro de este se puede mencionar las "4 P's".

El **producto o servicio** se considera así a todo aquello que puede ser tangible o intangible y es ofrecido en el mercado para consumo de los clientes bien que pueda satisfacer las múltiples necesidades en un mercado.

El **precio** "es el único elemento del marketing mix que aporta ingresos a la empresa"<sup>19</sup>, comprende el valor que el cliente paga por el servicio recibido y también engloba los sacrificios que le costó adquirir cada uno de ellos como el tiempo que se invierte en cada actividad realizada.

El fijar el precio no es una actividad simple, esta genera consecuencias que pueden beneficiar o perjudicar al negocio, ya que si se establece un precio elevado se consigue que los clientes aunque deseen adquirir el servicio no lo adquieran y acudan a un lugar más económico, pero un precio demasiado bajo se pierde la posibilidad de adquirir un ingreso significativo por la venta de los bienes o servicios.

La **plaza o distribución** engloba todas las actividades que posibilitan el flujo de productos desde la empresa que los fabrica o produce hasta el consumidor final.<sup>20</sup>

La **promoción** consiste en comunicar e informar al cliente sobre la existencia y los servicios que brinda la empresa.

La mezcla de promoción está conformada por Promoción de ventas, Venta personal, Publicidad, Relaciones Públicas y Comunicación Interactiva.

---

<sup>18</sup> MARKETING: <http://www.puromarketing.com/27/9013/importancia-marketing.html>.

<sup>19</sup> RODRÍGUEZ ARDURA, Imma: *Principios y estrategias de marketing*, p70.

<sup>20</sup> RODRÍGUEZ ARDURA, Imma: *Principios y estrategias de marketing*, p70.

## **Fuerzas de Porter**

“Michael E. Porter identifica al sector como el aspecto clave del entorno. Ya que la estructura del sector marca las reglas del juego o marco en el que se compite y las posibilidades competitivas”<sup>21</sup>.

Las fuerzas externas influyen directamente en todas las empresas, ya que son de vital importancia porque presentan oportunidades que deben ser aprovechadas para de esta forma poder competir y estar preparado para los constantes cambios que se presentan en el mundo actual.

- Las cinco fuerzas de Porter presentan un diseño que permiten analizar el entorno competitivo de una organización, las cinco fuerzas son:
- El poder de negociación de los compradores, clientes o distribuidores.
- El poder de negociación de los proveedores,
- La rivalidad entre los competidores existentes,
- La amenaza de ingreso en el sector de nuevos competidores,

La amenaza de productos sustitutos.

**La recreación:** es un “conjunto de actividades no lucrativas que el hombre realiza en su tiempo libre dentro del lugar o zona de residencia. Es una forma de uso del tiempo libre en períodos reducidos de tiempo, utilizando instalaciones urbanas al aire libre, o en espacios cubiertos”<sup>22</sup>.

Frente a esa necesidad de recreación, surgen como iniciativas de emprendimientos o de negocios como los Centro Recreacionales, que “son aquellos que desde un centro urbano de residencia permanente, es visitado por el día, sin pernoctar en él”.<sup>23</sup>

Se caracterizan por contar con áreas de infraestructura destinadas a varias actividades recreativas como son:

- Canchas de indor y básquetbol y otras disciplinas deportivas
- Piscinas

---

<sup>21</sup> ARIAS, Raúl, CAZCO, Juan: *estudio de factibilidad económica y financiera para la implementación de una cooperativa de ahorro y crédito enfocada al fortalecimiento del sector microempresarial*

<sup>22</sup> SCRIBD:<http://es.scribd.com/doc/60272630/Glosario-Tecnico-de-Terminologia-Turistica>

<sup>23</sup> DIARIO CRÓNICA: <http://diariocronica.com.ar/lectores/glosario.htm>

- Restaurant
- Salón de eventos
- Pista de Baile
- Áreas verdes
- Juegos infantiles
- Parqueadero
- Servicios higiénicos
- Duchas

A continuación se efectúa una descripción de cada atractivo que presentan los centros recreacionales:

**Piscinas:** se denomina así a “una construcción destinada a retener agua y poder practicar el baño o la natación, en lugares donde no existan condiciones naturales propicias para ello. La palabra piscina viene del latín y originalmente se utilizaba para designar pozos para peces de agua dulce o salada”.<sup>24</sup> En tiempos antiguos se usó para crear depósitos de agua conectados a los acueductos.

Existen varios tipos de piscinas, una de ellas son “las piscinas termales, las mismas combinan tecnología de punta y un adecuado diseño en equilibrio con la naturaleza, las mismas poseen también, un fin recreativo junto con el cuidado de la salud y la estética”<sup>25</sup>, las más sencillas son las piscinas construidas con cemento y cubiertas por baldosas de colores, éstas son las que presentan menos riesgo en la diversión de los niños ya que no funcionan a base de electricidad.

Hoy en día las piscinas han demostrado un gran avance tecnológico sobre todo en términos de depuración del agua y para realizar las limpiezas respectivas se debe considerar los instrumentos adecuados para su adecuado mantenimiento, para ello se debe regular adecuadamente el nivel del pH el cual consiste en el grado de acidez del agua, este se encargará de que se eliminen los microorganismos que se encuentran en el ambiente junto con el polvo y hojas que contaminan la pureza del agua. Los adecuados niveles en que se debe mantener el pH son de 7.2 y 7.6 de

---

<sup>24</sup> NOTINAT: <http://www.notinat.com.es/vernoticia.asp?id=1719>

<sup>25</sup> ABCpedia: <http://www.abcpedia.com/instalaciones/piscinas.html>.

esta manera la calidad del agua estará en buenas condiciones para las personas que deseen disfrutar del baño.

Adicional al pH es necesario introducir cierta cantidad de cloro en el agua para que este se encargue de mantenerla limpia y cristalina al agua. Su función principal es destruir microorganismos como bacterias, hongos.

Comúnmente en las piscinas se forman algas debido a la temperatura elevada del agua, haciendo que el agua tome un color verde y superficie resbaladiza. Para combatir estos inconvenientes es necesario usar un suministro de limpieza llamado anti algas, que deberá ser usado todas las semanas para mantener en buen estado el agua de la piscina.

Otra forma de mantener aseada la piscina es con la filtración esta consiste en “aspirar el agua de la superficie por medio de los skimmers, así mismo los residuos depositados en el fondo de la misma se aspiran por la toma de limpia fondos. El agua después de pasar por el filtro retorna a la piscina por los impulsores colocados”.<sup>26</sup> Para que se efectúe una eficiente limpieza en la piscina esta filtración debe estar encendida durante largas horas en el día.

Por último una de las formas más sencillas para limpiar la superficie del agua de la piscina es con una malla o redes que tiene como función sacar los residuos o desechos flotantes.

**Restaurant:** Es aquel establecimiento en el cual se provee a los clientes con un servicio alimenticio a cambio de un pago, dentro de este se puede encontrar gran variedad de platos preparados por personas capacitadas para preparar alimentos saludables.

**Cancha deportiva:** es un local o terreno despejado de objetos destinado a la práctica de juegos deportivos de distintas modalidades, entre las más populares están las canchas de fútbol, basquetbol, tenis, vóley, tenis, etc.

---

<sup>26</sup> CTV: <http://www.ctv.es/USERS/phermida/mant.htm>.

**Salón de eventos:** es un espacio destinado para animación de cualquier tipo de eventos, como animaciones, bailes y demás festejos con el fin de obtener un beneficio económico por la renta de este espacio.

**Juegos infantiles:** es una zona que cuenta con pequeñas infraestructuras que permiten distraer a los niños gracias a su novedosa instalación. Los más comunes son los columpios, la resbaladera, sube y baja, carrusel, entre otros.

**Parqueadero:** es el sitio o lugar donde se estacionan los vehículos que luego de haber transitado llegan a un destino específico con el fin de tomar un descanso o ya sea realizar distintas actividades fuera del vehículo.

**Áreas verdes:** las áreas verdes que se presentan en los complejos ya sean turísticos o recreacionales están conformadas por una gran variedad de plantas que permiten que el visitante tenga una visualización más apreciable.

Al presentar todos estos atractivos, las personas se verán tentadas y atraídas por visitar un sitio donde distraerse, practicar deportes y compartir momentos en unión familiar.

**Sauna:** se refiere a un baño de vapor donde los visitantes podrán relajarse, ya que consiste en los llamados baños de calor donde interviene todo el cuerpo en la acción de calor y este beneficia al cuerpo tanto órganos como piel debido a que estando dentro del mismo se logra la vasodilatación cardiovascular y abundante sudoración.

**Juegos de Escalar:** se lo considera al muro artificial fabricado de acero con estructura atractiva y de varios diseños. “Es un juego ideal para el desarrollo motriz, físico y competitivo de los niños”<sup>27</sup>.

### 5.3 JUSTIFICACIÓN

Por medio del estudio de mercado que se realizó en el Cantón Naranjito, se constató que en el Cantón no existe un centro de entretenimiento recreacional que cuente con variedad de opciones de esparcimientos como piscinas, canchas

---

<sup>27</sup> MUNDO DINAMO: <http://juegosdeentretencion.cl/juego-escalar.php>.



deportivas, juegos de escalar, juegos infantiles, restaurante, sauna, zona de relajamiento y parqueaderos que satisfagan las necesidades de los clientes; especialmente que esté ubicado dentro de la localidad del cantón Naranjito.

En la actualidad se puede observar que en el cantón existen obras municipales como pequeñas infraestructuras de entretenimiento para la ciudadanía en general, las cuales no se encuentran en forma completa en una misma ubicación, lo cual no es de total agrado para los visitantes, ya que unos solo cuentan con piscinas, y otros solo con canchas, por tal motivo la población naranjiteña se siente inconforme con el servicio brindado por los misma.

Lo mencionado, permite justificar por qué este proyecto se enfocará a implementar sus instalaciones en un lugar que sea de fácil acceso para los habitantes naranjiteños, ofrecerá variedad de opciones de esparcimiento para que las necesidades de los visitantes queden satisfechas. El principal objetivo de este negocio es brindar un servicio de calidad con precios competitivos para de esta forma se pueda dar realce al Cantón. Además, podrán disfrutar de un ambiente acogedor donde podrán compartir momentos familiares, divertirse entre amigos, descansar del estrés que originan las actividades cotidianas, además de mejorar la calidad de vida de cada uno de los naranjiteños, ya que este generará impactos a nivel económico y social.

## **5.4 OBJETIVOS**

### **5.4.1 Objetivo General de la propuesta**

Implementar un centro recreacional en el cantón Naranjito, previo al cumplimiento de los elementos básicos para el desarrollo de un proyecto, ofreciendo a las personas varias actividades de distracción deportiva y familiar, orientado a satisfacer las necesidades de entretenimiento de los diferentes sectores sociales.

### **5.4.2 Objetivos específicos de la propuesta**

- ✓ Puntualizar los requisitos legales para implementar un negocio.
- ✓ Preparar un estudio administrativo para determinar la factibilidad del proyecto.

- ✓ Ejecutar un análisis del entorno competitivo con la finalidad de determinar el nivel de atraktividad del proyecto.
- ✓ Realizar un estudio de los aspectos técnicos necesarios para la implementación del proyecto.
- ✓ Realizar un estudio financiero orientado a determinar la rentabilidad del proyecto.

## 5.5 Ubicación

**País:** Ecuador

**Provincia:** Guayas

**Cantón:** Naranjito

**Dirección:** Av.5 de octubre y calle novena

**Figura 2.** Mapa del cantón Naranjito



**Fuente:** Mapa del Cantón Naranjito

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 3.** Ubicación del negocio



**Fuente:** Ubicación del negocio

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

### **VENTAJAS**

Las ventajas con las que cuenta la ubicación donde se posesionará el centro recreacional es que se encontrará dentro de la localidad del cantón Naranjito situado en la avenida principal que une a los diferentes sectores aledaños a esta localidad la cual es muy transitada por personas que se movilizan dentro del cantón, como aquellas que se dirigen a otros cantones.

Otra ventaja es que debido a la ubicación de instituciones reconocidas por el medio, será de fácil localización por los habitantes del sector.

### **DESVENTAJAS**

Las desventajas de la ubicación del centro recreacional es que se encuentra cercano a un brazo del estero El Chorrón el cual en temporadas invernales sufre desbordamientos la cual podría afectar las instalaciones inundando gran parte del sector.

Otra desventaja es que en la localidad existen canteros de caña de azúcar que en temporada de zafra originan residuos que afectan el ambiente.

## Razón social

Centro Recreacional ATLANTIS

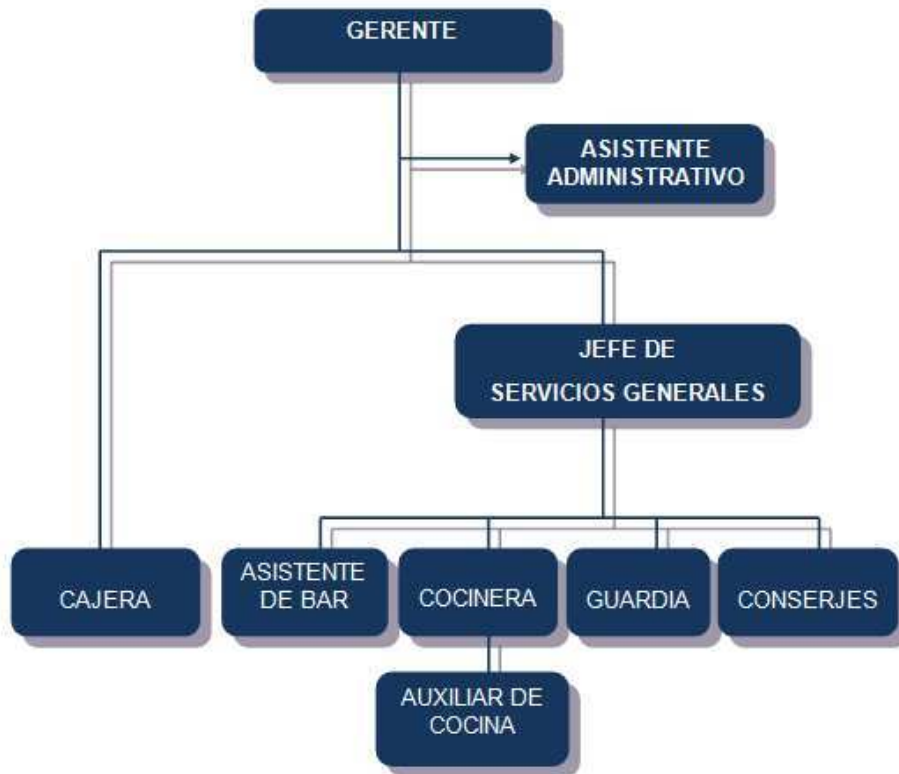
## Tipo de Institución

El negocio será de una institución de tipo particular, ya que contará con capital aportado por socios.

## 5.6 FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad de un proyecto ayuda a minimizar los posibles riesgos que son normales al momento de realizar alguna inversión, además de poder conocer con profundidad los servicios que se pueden ofrecer, pronosticando si el camino de éxito o fracaso del negocio planteado.

**Figura 4.** Organigrama



**Fuente:** Organigrama

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## MANUAL DE FUNCIONES: GERENTE

→ **Función básica:** Controlar, regular, verificar las actividades del negocio y ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía.

### **Funciones Específicas:**

- Designar y remover funcionarios.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del desempeño de los empleados.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.
- Manejar los fondos del negocio bajo su responsabilidad.
- Efectuar toda clase de operaciones bancarias, civiles y mercantiles.
- Controlar las actividades del asistente administrativo y la cajera.
- Llevar la contabilidad del negocio de forma ordenada.
- Organizar las actividades publicitarias del negocio.
- Llevar los registros contables de la organización.
- Capacitar al personal que labora en la organización

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino o femenino entre 24 a 35 años de edad.
- Ingeniero en Contaduría Pública Autorizada con conocimientos en administración de empresas.
- Disponibilidad de tiempo completo.
- Experiencia mínima en cargos similares 2 años.

## MANUAL DE FUNCIONES: ASISTENTE ADMINISTRATIVO

→ **Función básica:** Atender y dar información que requiera el Gerente, manejar la correspondencia y llevar de manera ordenada toda la agenda para coordinar eventos y reuniones.

### **Funciones Específicas:**

- Organizar y archivar los documentos del negocio.
- Atender llamadas telefónicas.
- Llevar una agenda ordenada.
- Informa a los proveedores sobre la cancelación de las facturas.
- Atender de manera cortés y amable a las personas que solicite los servicios del centro recreacional.
- Obedecer y realizar las instrucciones designadas por el Gerente.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo femenino entre los 19 a 28 años de edad.
- Bachiller o estudiante universitario.
- Disponibilidad de tiempo completo.
- Experiencia mínima en cargos similares 1 año.
- Buena presencia.

## MANUAL DE FUNCIONES: CAJERA

→ **Función básica:** Realizar la cobranza y la facturación de las ventas de entradas y alquiler de servicios que se realicen diariamente en la compañía.

### **Funciones Específicas:**

- Efectuar cobranzas.
- Facturar las ventas.
- Buena atención al cliente.
- Llevar una agenda ordenada.
- Responsabilidades adicionales asignadas o solicitadas por el gerente.
- Mantener un registro de estos pagos.
- Preparar el reporte de caja diariamente.

### **Requisitos Mínimos:**

- Personalidad amigable, cálida y extrovertida.
- Tener retentiva, rapidez, buena presencia y excelentes relaciones interpersonales.
- Edad mínima 23 años.
- Experiencia laboral 2 años.
- Manejo de utilitarios como Word, Excel, Access, Power Point, Outlook, Internet, etc.

## MANUAL DE FUNCIONES: JEFE DE SERVICIOS GENERALES

→ **Función básica:** encargado de realizar presupuestos para la compra de materiales e insumos, coordinar las actividades de mantenimiento y reparación de bienes, además de procurar que a ningún departamento le falte material de trabajo y procurar las óptimas condiciones de la organización.

### **Funciones Específicas:**

- Elaborar los informes del área.
- Instruye al personal a su cargo.
- Verificar que las normas establecidas se cumplan en un tiempo determinado.
- Evaluar el desempeño del personal a su cargo.
- Resolver todos los imprevistos que surjan en las instalaciones.
- Brindar a todas las áreas de la organización todos los recursos e instrumentos necesarios para la realización de actividades.
- Solicita cotizaciones para compras de materiales específicos.
- Realiza pedidos de material de limpieza, equipos de oficina y bienes de consumos que se requieran.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino o femenino.
- Entre 23 y 35 años
- Buena presencia.
- Buena relación laboral.
- Persona responsable y confiable.
- Estudios superiores.
- Experiencia mínima 1 año.



## MANUAL DE FUNCIONES: ASISTENTE DE BAR

→ **Función básica:** encargado de brindar un excelente servicio a los clientes y de asegurarse de que cuenten con cada uno de los utensilios necesarios.

### **Funciones Específicas:**

- Tomar apuntes de los pedidos de cada cliente.
- Llevar los alimentos a cada mesa en donde estén ubicados los clientes.
- Mantener el área del bar limpia.
- Revisa, y repone la bandeja de condimentos de uso corriente.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino o femenino.
- Entre 23 y 35 años.
- Buena presencia.
- Buena relación laboral.
- Persona responsable y confiable.

## MANUAL DE FUNCIONES: GUARDIA

→ **Función básica:** Resguardar las instalaciones del centro recreacional y evitar cualquier tipo de anomalías con posibles delincuentes.

### **Funciones Específicas:**

- Permanecer en las instalaciones durante todo el tiempo de labores.
- Mantener el orden en los visitantes para el correcto funcionamiento de las actividades.
- Mantener informados a sus superiores las novedades ocurridas en el exterior e interior de la organización.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino de 25 años.
- Disponibilidad de tiempo completo.
- 2 años de experiencia mínima.

## MANUAL DE FUNCIONES: COCINERO

➔ **Función básica:** Preparar alimentos nutritivos de manera adecuada y en forma eficiente usando las normas de higiene establecidas por el departamento, además de controlar las tareas realizadas por el personal de apoyo a su cargo.

### **Funciones Específicas:**

- Recibir los insumos alimentarios para la realización de los platos típicos.
- Prepara los platillos de acuerdo a los establecidos en las recetas.
- Pesar los alimentos y distribuirlos al auxiliar de cocina.
- Verificar el estado de conservación de los alimentos para su preparación.
- Controlar las actividades realizadas por los auxiliares de cocina.
- Realiza pedidos de ingredientes y utensilios que se requieran para la elaboración de las recetas establecidas.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino o femenino entre 28 y 40 años.
- Buena relación laboral
- Persona responsable y confiable.
- Conocimientos de cocina.

## MANUAL DE FUNCIONES: AUXILIAR DE COCINA

➔ **Función básica:** encargado de ayudar en todo lo referente a la preparación de los alimentos y aseo del área de comidas.

### **Funciones Específicas:**

- Auxiliar a la cocinera en todo lo relacionado con la preparación de los platos típicos.
- Mantener las normas de higiene y seguridad para cuidar la salud y evitar cualquier tipo de accidentes.
- Servir los alimentos en los platos acorde al menú establecido y las raciones indicadas.
- Cumplir con las actividades destinadas por el cocinero.
- Mantener en perfecta limpieza y el orden de la cocina, incluyendo vajillas, cubiertos, trapos de cocinas, etc.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino o femenino entre 20 y 30 años.
- Buena relación laboral
- Persona responsable y confiable.
- Conocimientos de cocina.

## MANUAL DE FUNCIONES: CONSERJES

→ **Función básica:** Apoyar a todo el personal de la organización para la ejecución de múltiples actividades.

### **Funciones Específicas:**

- Entregar documentos a departamentos.
- Asistentes de personal que labora en la empresa.
- Limpieza general de la organización.
- Mantenimiento de las instalaciones.
- Resolver imprevistos.
- Ayudar y responder inquietudes a usuarios acerca del riesgo del mal uso de las instalaciones.

### **Requisitos Mínimos:**

- Sexo masculino
- Entre 28 y 45 años
- Buena relación laboral
- Persona responsable y confiable.

## **Trámites para el cumplimiento legal del negocio**

### **Registro Único de Contribuyentes da cumplimiento con la Ley del RUC.**

El RUC es de carácter obligatorio para todas las sociedades ya que identifica a todas las empresas y permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.

Los requisitos para obtener el RUC son los siguientes:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción.

### **Permisos y Patentes Municipales**

Este documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro Único de Contribuyente(RUC)
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos

- Permiso que es entregado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisando.

#### **Requisitos para la otorgación del certificado de uso de suelo**

- Comprar tasa administrativa
- Certificado de no adeudar al municipio
- Copia de cédula y certificado de votación
- Copia del certificado del cuerpo de bomberos 2012
- Entregarán en secretaría de alcaldía con copia para su recibido.

#### **Requisitos para obtener patente municipal**

- Comparar solicitud de patente
- 2 copias de cédula de identidad del representante legal
- Certificado de votación del representante legal
- Copia del registro único de contribuyentes
- Pago del uso del Suelo sea Urbano o Público.

#### **Requisitos para obtener licencia de turismo**

- Tasa Administrativa
- Copia de Registro de Turismo (Obtenido en la sub secretaría de turismo)
- Copia patente municipal 2012
- Copia actualizada RUC
- Lista de precios (Alimentos y bebidas que se venden en el establecimiento).

#### **Requisitos para obtener permiso en el Cuerpo de Bomberos**

- Copia de cédula de identidad y certificado de votación
- Copia del Ruc del representante legal
- Cancelar Tasa por inspección
- Contar con extintor
- Instalaciones eléctricas empotradas
- Inspección realizada por el inspector encargado.

## **Requisitos para obtener permiso de funcionamiento**

1. Formulario de solicitud llenado y suscrito por el propietario
2. Copia del permiso sanitario
3. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
4. Copia de la constitución de la compañía
5. Copia de la cedula y certificado de votación del propietario o del representante legal.
6. Copia documento que acredite persona Jurídica cuando corresponda.
7. Copia del permiso del cuerpo de bomberos actualizado.
8. Copia del título profesional inscrito en el Ministerio de Salud Publica.
9. Plano del establecimiento a escala 1:50
10. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento.

## **5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA**

### **Misión**

Satisfacer las necesidades de entretenimiento y distracción de la comunidad en general sea ésta propia o extraña, ofreciendo un espacio físico apto para los tipos de recreación que la población exige, y un óptimo servicio en donde el cliente se sienta atendido como en casa.

### **Visión**

Ser un complejo recreacional, atractivo y reconocido en mediano plazo a nivel nacional, fomentando el turismo para nuestra localidad y aportando al desarrollo económico del cantón, poniendo énfasis en la responsabilidad social y ambiental.

### **Valores corporativos**

**Honestidad:** Guiados a través de la sinceridad y el correcto desempeño de nuestras labores con calidad y transparencia.

**Lealtad:** Se fomenta el trabajo en equipo, demostrando compromiso con la empresa, aplicando los valores y la confianza depositada en los mismos.



**Responsabilidad Social:** Orientados a contribuir con el mejoramiento de su situación competitiva y el desempeño de los mismos.

**Calidad:** los productos y servicios ofrecidos cumplen con las expectativas creadas en la mente de los consumidores.

**Innovación:** Constante cambio en las instalaciones para un mejor servicio.

**Responsabilidad ecológica:** Comprometidos a cuidar el ambiente que los rodea aplicando técnicas de prevención.

## ANÁLISIS FODA

Con esta herramienta se pretende que el negocio tenga una mayor efectividad, ya que permitirá conocer los puntos débiles y fuertes en el ambiente interno y externo.

**Cuadro 18.** Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pioneros en implementar este tipo de negocio.</li> <li>• Ubicación estratégica, de fácil acceso para los clientes.</li> <li>• Infraestructura en óptimas condiciones.</li> <li>• Precios accesibles.</li> <li>• Varias opciones de esparcimientos.</li> <li>• Personal capacitado para ofrecer un excelente servicio.</li> <li>• Manejo administrativo por profesionales en el área.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausencia de competencia directa en la zona que brinde los mismos servicios.</li> <li>• Largos períodos de feriados.</li> <li>• Ritmo de vida más agitado.</li> <li>• Presencia de programas de desarrollo económico y social ofertados por el estado para emprendimiento de nuevos negocios.</li> <li>• El clima de la zona costera.</li> <li>• Carretera de acceso en excelente estado.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos por mantenimiento de equipos.</li> <li>• Escasa experiencia en el mercado.</li> <li>• Poca publicidad.</li> <li>• Alto costo de acondicionamiento del negocio.</li> <li>• Nivel de endeudamiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto índice de inseguridad en el cantón Naranjito.</li> <li>• Daños en las instalaciones a causa del personal que visita el lugar.</li> <li>• Épocas invernales.</li> <li>• Contaminación del ambiente, causadas por fábricas cercanas.</li> <li>• Inestabilidad política.</li> <li>• Inestabilidad económica.</li> <li>• Proveedores de la ciudad ofrecen productos con precios elevados.</li> </ul>

**Fuente:** Matriz FODA

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## Matriz FOFADODA

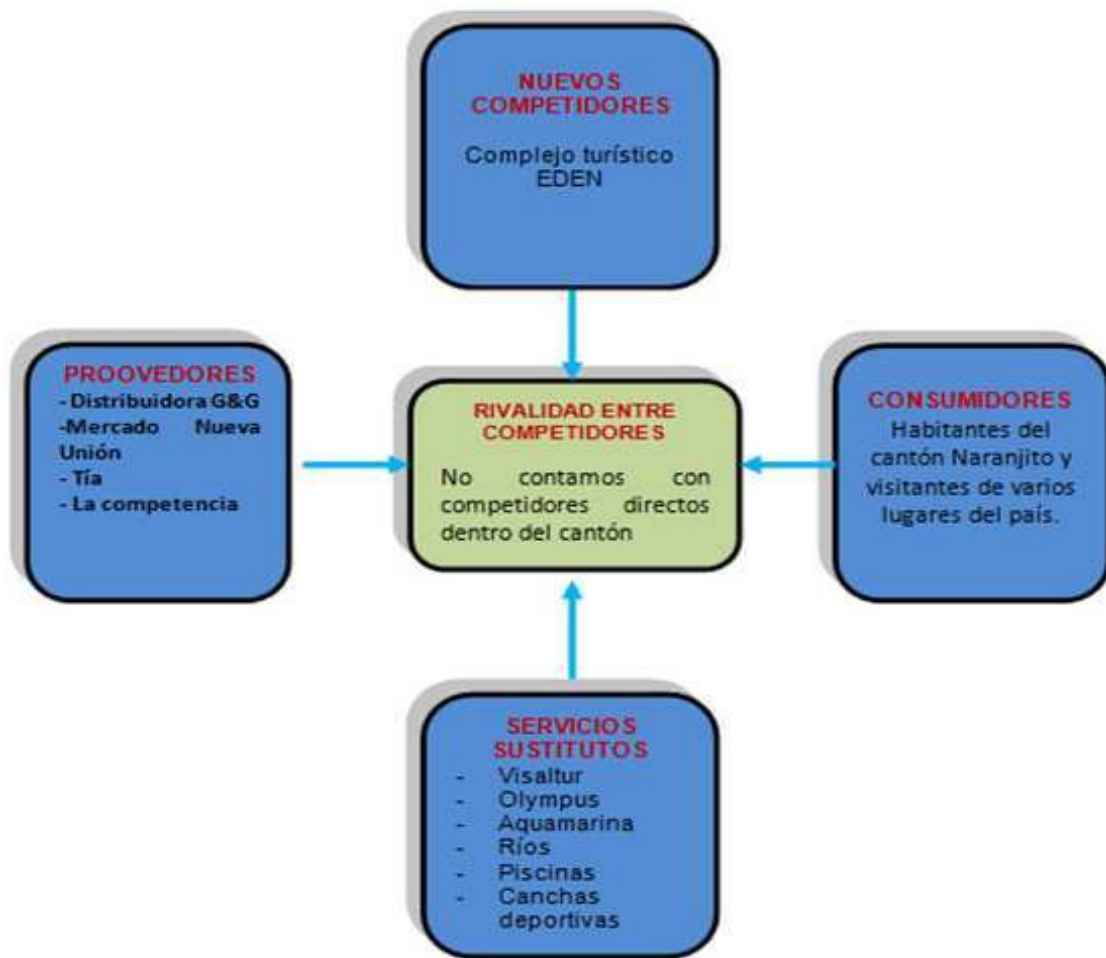
Cuadro 19. Estrategias de FOFADODA

<p><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pioneros en implementar este tipo de negocio.</li> <li>• Ubicación estratégica, de fácil acceso para los clientes.</li> <li>• Infraestructura en óptimas condiciones.</li> <li>• Precios accesibles.</li> <li>• Varias opciones de esparcimientos.</li> <li>• Personal capacitado para ofrecer un excelente servicio.</li> <li>• Manejo administrativo por profesionales en el área.</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos por mantenimiento de equipos.</li> <li>• Escasa experiencia en el mercado.</li> <li>• Poca publicidad.</li> <li>• Alto costo de acondicionamiento del negocio.</li> <li>• Nivel de endeudamiento.</li> </ul>
	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausencia de competencia directa en la zona que brinde los mismos servicios.</li> <li>• Largos períodos de feriados.</li> <li>• Ritmo de vida más agitado.</li> <li>• Presencia de programas de desarrollo económico y social ofertados por el estado para emprendimiento y reestructuración de nuevos negocios.</li> <li>• El clima de la zona costera.</li> <li>• Carretera de acceso en excelente estado.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (FO)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer estrategias publicitarias en épocas de feriado.</li> <li>• Efectuar frecuentemente campañas publicitarias para que en tiempo de feriado se obtenga mayor número de visitantes.</li> <li>• Ofrecer shows para captar la atención de los usuarios con artistas invitados por parte de los administradores.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto índice de inseguridad en el cantón Naranjito.</li> <li>• Daños en las instalaciones a causa del personal que visita el lugar.</li> <li>• Épocas invernales.</li> <li>• Contaminación del ambiente, causadas por fábricas cercanas.</li> <li>• Inestabilidad política.</li> <li>• Inestabilidad económica.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (FA)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar capacitación permanente al personal del área involucrada sobre normas de cuidado y preservación de las instalaciones.</li> <li>• Desarrollar un sistema que preserve el medio ambiente a través de programas de reciclaje.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (DA)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Invertir en capacitación permanente al personal del área involucrada.</li> <li>• Efectuar un monitoreo continuo para detectar la incidencia de visitantes maliciosos y efectuar las medidas de control oportuna.</li> </ul>

Fuente: Matriz FOFADODA

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Figura 20.**Las Cinco Fuerzas De Porter



**Fuente:** Las Cinco Fuerzas de Porter

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

### **Ingreso Potencial de Nuevos Competidores**

Se denomina al deseo que posee un negocio de introducirse en el mercado para ser partícipe de este.

En la actualidad se está construyendo un Complejo Turístico llamado El Edén ubicado en las afueras del cantón, y según los avances que muestra la construcción el complejo contará con piscina, bar y una pequeña cancha deportiva.

Se lo considera como competidor debido a que sus instalaciones están siendo construidas dentro de la localidad, además los usuarios tendrán una nueva opción para cubrir sus necesidades de recreación.

### **La Presión de Productos Sustitutos**

Se denomina como productos similares que satisfacen las necesidades de los clientes.

En el cantón Naranjito existen lugares que son considerados como sustitutos entre ellos tenemos los ríos que están situados en sectores cercanos a la localidad que han sido adecuados por la municipalidad para que las personas puedan disfrutar de estos balnearios rústicos, también existen canchas deportivas donde los naranjiteños acuden a realizar alguna actividad deportiva, pero también se considera como sustitutos a los complejos turísticos que se encuentran en cantones aledaños y no están dentro de la localidad, como Complejo Turístico La Esperanza, Complejo Turístico Visaltur, Complejo Turístico Olympus que cuentan con variedad de opciones de esparcimiento como piscinas, bar, y restaurante, consiguiendo con esto intentar alcanzar la satisfacción del cliente.

### **El Poder de Negociación que Ejercen los Proveedores.**

El poder de negociación que ejercen los proveedores tiene tendencia a ser fuerte o débil según las condiciones en las que se encuentre el mercado y la importancia del producto que se ofrezca.

En este factor los principales proveedores son los distribuidores de los insumos de limpieza y de los productos necesarios para la preparación de los alimentos que se van a ofrecer, en la localidad existen varios proveedores potenciales que ofrecen diversidad de precios accesibles y disponibilidad de productos sustitutos que brindan opción a elegir en el caso que exista un alza de precios de parte del abastecedor y poder elegir entre otras alternativas como lo son en el caso de Distribuidora G&G, Mercado Nueva Unión, Tía, La competencia, quienes son considerados como los principales dentro de la localidad debido a la gran variedad de productos ofrecidos a sus clientes.

### **El Poder de Negociación que ejercen los clientes o compradores.**

Los consumidores que desean asistir a un centro recreacional dentro de la localidad no tienen opción a elegir debido que dentro de la misma no existe ningún negocio que ofrezca servicios similares.

### **La Intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales.**

Consiste en llegar a una posición reconocida dentro del mercado y de preferencia para los clientes.

En la localidad donde va a brindar los servicios el centro recreacional no existe competencia, debido a que no existe un lugar que ofrezca la misma calidad de servicios con un buen trato a los clientes e innovación continua que les permitan diferenciarse frente a unos posibles nuevos competidores.

## **ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX**

Dentro de estas estrategias tomaremos las 4P's las cuales se detallan de la siguiente manera:

### **Producto/Servicio**

El Centro Recreacional Atlantis, se dedicará a ofrecer servicios con varias opciones de esparcimiento, considerando las necesidades de los habitantes del cantón Naranjito, cumpliendo con todos los requerimientos necesarios para disfrutar de un sano entretenimiento y distracción, teniendo en consideración una excelente atención al cliente.

Además de disfrutar de un ambiente agradable, podrán divertirse gracias a la cómoda infraestructura, la cual será estructurada con un modelo de una ciudad sumergida, la misma que estará distribuida por varias opciones de esparcimiento como canchas múltiples donde podrán practicar deportes, piscinas, salón de eventos, zona de entretenimiento para niños, áreas verdes, juegos de escalar, bar, restaurant, baños, duchas, sauna y parqueadero.

El complejo podrá hacer alquiler por usuarios que requieran disfrutar de las instalaciones para cualquier tipo de evento social, manteniendo los valores que son característicos de la institución.

**Nombre del centro recreacional**

Centro Recreacional Atlantis

**Slogan**

Diversión a otro nivel.

**Figura 6.** Logotipo



**Fuente:** Logotipo

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Descripción del Logo**

**Cuadro 20.** Descripción del Logo




	<p>Tipografía gabriola regular de 14pts.</p>		<p>Tipografía Mv Boll regular de 30pts. Derivado del continente fabuloso que se extendía por gran parte del océano Atlántico, y que desapareció a consecuencia de un cataclismo.</p>
<p>diversión a otro nivel</p>	<p>Tipografía Broadway regular de 8pts, Eslogan del centro recreacional.</p>		<p>La circunferencia representa perfección en lo que se quiere transmitir en el diario vivir, la constante evolución de lo existente.</p>
	<p>Sirena, ser mitológico que vive en el mar, con cuerpo de mujer hasta la cintura y cola de pez, que atrae los navegantes con su canto.</p>		<p>Glóbulo de aire o gas que se forma dentro de un líquido y sube a la superficie o flota en el aire.</p>

**Fuente:** Descripción del Logo.

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## Descripción de colores

**Cuadro 21.** Descripción de Colores

 <b>cód</b> 3C2415	Representa la constancia, la sencillez, la amabilidad, la confianza y la salud.	 <b>cód</b> FSAD23	Representa estimulación mental, está relacionado con la brillantez, fuerza, agilidad, un color estimulante gracias a la vivacidad de su tonalidad.
 <b>cód</b> 29AAE2	Representa fuerza y autenticidad en todas las acciones que emprende.		

**Fuente:** Encuesta a la población económicamente activa

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## Uniformes e identificaciones

Parte de brindar un excelente servicio de calidad es brindar una imagen impactante a los usuarios ya que de estos depende el crecimiento del negocio.

Por ello el personal que labora en el Centro Recreacional contará con una debida preparación y una buena presentación ante los clientes, ya que estará debidamente uniformado e identificado con la finalidad de lograr distinción por parte de los usuarios y la comunidad que habita en el cantón.

Los uniformes y accesorios llevarán impregnado el logo del Centro Recreacional Atlantis.

## Cuadro 22. Uniformes e identificaciones



**Fuente:** Uniformes e Identificaciones

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

### Entradas

Se considerara como productos a las entradas que serán vendidas a los usuarios para que puedan ingresar a las instalaciones donde disfrutarán de varias opciones de esparcimiento.

Las entradas podrán ser adquiridas en la boletería del negocio, las mismas que tendrán diferencias en sus valores al encontrarse divididas en dos categorías:

Niños y Adultos

El material con el que serán impresas las entradas es en papel cauché y las medidas deberán ser de 10x4.5 cm



Figura 7. Entrada de adultos



Fuente: Entrada de adultos

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

Figura 8. Entrada de niños



Fuente: Entrada de niños

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 23.1 Servicios Ofrecidos**

SERVICIOS OFRECIDOS					
INSTALACIONES	DESCRIPCION	INSTALACIONES	DESCRIPCION	INSTALACIONES	DESCRIPCION
 <p><b>USO DE PISCINAS</b></p>	<p>Una piscina para adultos 25 x 12 x 1.90 m3</p> <p>Una piscina para niños 12 x 10 x 1.50 m3</p>	 <p><b>USO DE CANCHAS</b></p>	<p>Dos canchas de cemento de 15 x 28 m, instaladas con muros para adecuar aros de 3.5 m de diámetro, las que servirán de uso múltiple para las diferentes disciplinas deportivas.</p>	 <p><b>SALÓN DE EVENTOS</b></p>	<p>Este espacio contará con medidas de 25x15 m destinado para cualquier tipo de eventos sociales y podrá ser alquilado según los requerimientos de los usuarios.</p>
 <p><b>CANCHA DE FUTBOL</b></p>	<p>Está compuesta por césped natural y las mediciones de esta son de 90x45 m, la cual podrá ser usada para prácticas de fútbol.</p>	 <p><b>JUEGO DE ESCALAR</b></p>	<p>Construido con cemento de en el cual se agregan pequeñas deformaciones sobresalientes, estas son recubiertas con forros de cauchos, cuenta con su propio arnés que funciona por medio de poleas que se ubican en la cúpula de la construcción.</p>	 <p><b>ZONA DE ENTRETENIMIENTO</b></p>	<p>Conformado por juegos tradicionales para niños como, columpios, carruseles, sube y baja, resbaladera y un pequeño tobogán.</p>

**Fuente:** Servicios Ofrecidos

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 23.2. Servicios Ofrecidos**

SERVICIOS OFRECIDOS					
INSTALACIONES	DESCRIPCION	INSTALACIONES	DESCRIPCION	INSTALACIONES	DESCRIPCION
 <b>SAUNA</b>	<p>Construido con implementos sencillos, que dan un toque casero. El sauna constará con un espacio de 3x3m el cual tendrá asientos de cemento dentro del mismo, aparte de los equipos utilizados para su correcto funcionamiento como el gas industrial.</p>	 <b>PARQUEADERO</b>	<p>Está conformado por un espacio físico relleno por piedrillas. El espacio de este es de 26x 16m, adecuado para el ingreso de 26 carros.</p>	 <b>DUCHAS Y VESTIDORES</b>	<p>Las duchas serán de 2x2m Los vestidores tendrán 3x2m</p>
 <b>BALONES</b>			<p>Los balones serán alquilados para el uso de las diferentes disciplinas deportivas como los el básquetbol, fútbol e indor.</p>		

**Fuente:** Servicios Ofrecidos

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 24.1.** Servicios ofrecidos en el Restaurante

<b>SERVICIOS OFRECIDOS EN EL RESTAURANT</b>	
	<b>GUATITA</b>
	<b>ARROZ CON MENE STRA Y POLLO FRITO</b>
	<b>FRITADA</b>
	<b>LLAPINGACHO</b>
	<b>ARROZ CON CAMARONES APANADOS</b>

**Fuente:** Servicios Ofrecidos en el Restaurante

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 24.2.** Servicios ofrecidos en el Restaurante

SERVICIOS OFRECIDOS EN EL RESTAURANT	
	ARROZ CON CHULETA MENESTRA, PATACONES
	PAPAS FRITA
	HOT DOG
	TOSTADAS

**Fuente:** Servicios Ofrecidos en el Restaurante  
**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome



## ESTRATEGIAS DE PRECIO.

Se llegará al mercado con un precio en relación a la competencia de sectores como Milagro, Bucay y el Km 26 de esta forma estamos comunicando que nuestros servicios de distracción y entretenimiento son de óptima calidad.

A continuación se describe los servicios y productos ofrecidos, con sus correspondientes precios:

## PRODUCTO Y SERVICIO

El precio que se ha estimado para ingresar al complejo está conformado por

**Cuadro 25.** Valor de Entradas

<b>ENTRADAS</b>	<b>PRECIO</b>
Niños	\$ 1,25
Adultos	\$ 2,50

**Fuente:** Valor de Entradas

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## ÁREA DE BAR

**Cuadro 26.** Bebidas

<b>BEBIDAS</b>	<b>PRECIO</b>
Jugo Nestea Peq.	\$ 0,70
Coca Cola 3 Lt	\$ 1,30
Coca Cola Med.	\$ 0,40
Coca Cola Peq.	\$ 0,35
Sprite 3LT	\$ 1,00
Gatorade Uva	\$ 1,00
Nect. Pulp Durazno Vidrio	\$ 0,50
Jugos Cifrut citrus 360	\$ 0,30
Tampico Cit./Punch	\$ 0,55
Tony Chocolatada	\$ 0,65
Botellas de Agua	\$ 0,25
Leche Toni	\$ 0,70

**Fuente:** Servicios Ofrecidos en el Restaurante

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 27. Confitería**

<b>CONFITERÍA</b>	<b>PRECIO</b>
Galletas Oreo Choc 430Gr.	\$ 0,30
Galletas Ducales Fda. 189Gr.	\$ 0,25
Choc. Manicho 672Gr.	\$ 0,45
Fdas. Papa Rufles Nat. 29G.	\$ 0,35
Choc. Nucita bicolor	\$ 0,20
Ina Cake Chocochips 550ml	\$ 0,70
Ina Cake Vainilla 550ml	\$ 0,75
Chiclets Trident Sandia	\$ 0,05
Chiclets Bubbalo	\$ 0,05
Yogurt Toni Mix Fruti	\$ 0,75
Gelatoni fresa 200Gr.	\$ 0,70
Chiclets Tumix	\$ 0,05
Caramelo Caumal	\$ 0,03
Menta Helada	\$ 0,03

**Fuente:** Confitería

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## ÁREA DE RESTAURANT

**Cuadro 28. Platos Típicos**

<b>PLATOS TÍPICOS</b>	<b>PRECIO</b>
Arroz con Guatita	\$ 1,75
Seco de Pollo	\$ 1,50
Arroz con menestra y pollo frito	\$ 1,75
Fritada	\$ 1,65
Yapingacho	\$ 1,50
Arroz con chuleta y patacones	\$ 2,00
Papas fritas	\$ 0,70
Tostadas	\$ 0,65
Hot dog	\$ 0,90

**Fuente:** Platos Típicos

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 29. Alquiler**

SERVICIOS OFRECIDOS	PRECIO
Alquiler de balones	\$ 0,50
Alquiler de Complejo Recreacional	\$ 450,00
Sauna	\$ 2,00
Juego de escalar	\$ 1,50

**Fuente:** Alquiler

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**ESTRATEGIAS DE PLAZA:**

La distribución es directa, considerando que es un servicio dirigido a jóvenes, familias y niños que quieren pasar un momento ameno y olvidarse de la rutina diaria.

**Figura 9. Distribución del Centro Recreacional**



**Fuente:** Distribución del Centro Recreacional

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome



## **ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.**

### **Promoción en ventas:**

Brindar algo extra a lo que ofrece la competencia, gracias a novedosos juegos e instalaciones que hacen de este un llamativo lugar, el cual será de gran agrado para clientes de todas las edades.

Organización de eventos en fechas especiales como:

- Carnaval
- Día de la Madre
- Día del Padre
- Día del Niño
- Fiestas Cantonales
- Navidad
- Fin de año

## **ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD**

Anuncios en la prensa local cada 15 días durante 2 meses y luego 2 veces por mes el resto del primer año, las medidas para anuncio en el **periódico** 10 X 12 cm

### **Prensa Escrita:**

Serán publicadas en los **periódicos** más populares de la comunidad naranjiteña y milagreña como lo son:

La Última Noticia

La verdad

**Las hojas volantes** llevaran las medidas 15 cm de ancho y 18 cm de largo y serán distribuidas por las partes céntrica y las ciudadelas principales como por ejemplo:

- Feria libre
- Esquina del colegio Fiscal Mixto Naranjito
- Pista de patinaje
- Canchas deportivas

Figura 10. Anuncio en el periódico



Fuente: Anuncio en el periódico

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

Figura 11. Volantes



Fuente: Volantes

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Prensa Radial:** Sonido X

**Figura 12.** Cuña Radial



**Ya se encuentra en Naranjito**

**Centro Recreacional ATLANTIS**

**Diversión a otro nivel**

El lugar ideal para disfrutar de un sano entretenimiento  
en familia

Estamos ubicados en la Av. 5 de octubre vía a Bucay y  
calle novena a pocos metros de la CTE y la  
cooperativa CITIM

Serán atendidos de martes a domingo desde las  
10h00am a 18h00 pm

**Fuente:** Cuña Radial

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

Página Web:

Figura 13. Página Web



Fuente: Página Web

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

### 5.7.1 Actividades

Para llevar a cabo esta propuesta se necesitará cumplir las siguientes actividades:

- Cotización del valor del terreno.
- Cotización del valor de la construcción de la infraestructura.
- Cotización de mobiliarios y equipos.
- Buscar medios de financiamientos en instituciones bancarias.
- Realizar los trámites legales.
- Contacto con proveedores.
- Compra de mobiliarios y equipos.
- Se realiza la construcción y acondicionamiento del centro recreacional.
- Se procede a reclutar y seleccionar el personal de trabajo.
- Se realiza reunión previa con el talento humano seleccionado, para darles a conocer el funcionamiento de la organización y el cargo que desempeñará cada uno de ellos.
- Se realiza la publicidad para la gran inauguración.
- Se realiza la inauguración del centro recreacional Atlantis.



## 5.7.2 Recursos, Análisis Financieros

### Activos Fijos

Constituyen todos los bienes tangibles que poseen la empresa y que podrán ser depreciados acorde a su vida útil. A continuación se detallan todos los activos necesarios para emprender el negocio.

**Cuadro 30. Activos Fijos**

ACTIVOS FIJOS			
CANT.	DESCRIPCION	C. UNIT.	C. TOTAL
	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		
	<b>OFICINA</b>		
2	ESCRITORIOS	\$ 130,00	\$ 260,00
2	SILLAS EJECUTIVAS	\$ 50,00	\$ 100,00
1	MESA EJECUTIVA	\$ 150,00	\$ 150,00
2	MESA DE MADERA	\$ 50,00	\$ 100,00
2	LAMPARA	\$ 8,00	\$ 16,00
2	RELOJ DE PARED	\$ 3,00	\$ 6,00
2	ARCHIVADOR	\$ 75,00	\$ 150,00
	<b>TOTAL OFICINA</b>		<b>\$ 782,00</b>
	<b>RESTAURANT</b>		
3	MESAS DE MADERA	\$ 45,00	\$ 135,00
12	MESAS REDONDAS DE PLASTICO	\$ 33,50	\$ 402,00
48	SILLAS PLASTICAS	\$ 8,00	\$ 384,00
4	TABURETES	\$ 15,00	\$ 60,00
6	FOCOS AHORRATIVOS	\$ 2,00	\$ 12,00
1	RELOJ DE PARED	\$ 3,00	\$ 3,00
	<b>TOTAL RESTAURANT</b>		<b>\$ 996,00</b>
	<b>BAÑOS</b>		
3	ESPEJOS	\$ 4,50	\$ 13,50
4	TOALLAS	\$ 3,00	\$ 12,00
8	FOCOS AHORRATIVOS	\$ 2,00	\$ 16,00
	<b>TOTAL BAÑOS</b>		<b>\$ 41,50</b>
	<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>\$ 1.819,50</b>
	<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		
3	COMPUTADOR	\$ 400,00	\$ 1.200,00
1	IMPRESORA TINTA CONTINUA CANNON	\$ 120,00	\$ 120,00
1	MICROFONO	\$ 45,00	\$ 45,00
1	PARLANTES	\$ 400,00	\$ 400,00
1	ECUALIZADOR	\$ 300,00	\$ 300,00
	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		<b>\$ 2.065,00</b>
	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>		
1	AIRE ACONDICIONADO	\$ 600,00	\$ 600,00
1	TELEFONOS CON LINEA	\$ 150,00	\$ 150,00
	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>\$ 750,00</b>
	<b>EQUIPO Y MAQUINARIA</b>		
	<b>COCINA</b>		
2	COCINA INDUSTRIAL	\$ 250,00	\$ 500,00
1	CONGELADOR	\$ 350,00	\$ 350,00
2	NEVERAS	\$ 210,00	\$ 420,00
2	MESA AUXILIAR DE TRABAJO	\$ 45,00	\$ 90,00
4	GAS DOMESTICO	\$ 45,00	\$ 180,00
1	OLLA ARROCERA INDUSTRIAL A GAS	\$ 280,00	\$ 280,00
2	JUEGO DE OLLAS TRAMONTINA	\$ 89,00	\$ 178,00
1	LICUADORA	\$ 70,00	\$ 70,00
1	TOSTADORA	\$ 35,00	\$ 35,00
1	HORNO MICROONDAS	\$ 65,00	\$ 65,00
1	UTENSILIOS DE COCINA	\$ 150,00	\$ 150,00
1	MENAJE	\$ 500,00	\$ 500,00
5	MANTELES	\$ 8,00	\$ 40,00
	<b>TOTAL DE COCINA</b>		<b>\$ 2.858,00</b>
	<b>PISCINA</b>		
2	BOMBA DE AGUA 3HP	\$ 450,00	\$ 900,00
1	ACCESORIOS DE INSTALACION	\$ 425,00	\$ 425,00
2	PURIFICADOR DE AGUA	\$ 350,00	\$ 700,00
1	INSTALACION ELECTRICA	\$ 250,00	\$ 250,00
	<b>TOTAL DE PISCINA</b>		<b>\$ 2.275,00</b>
	<b>SAUNA</b>		
1	COCINA INDUSTRIAL	\$ 250,00	\$ 250,00
1	GAS INDUSTRIAL	\$ 140,00	\$ 140,00
1	TUBO DE ACERO	\$ 10,00	\$ 10,00
	<b>TOTAL DE SAUNA</b>		<b>\$ 400,00</b>
	<b>OTROS</b>		
1	PODADORA DE CÉSPED	\$ 175,00	\$ 175,00
5	BALONES	\$ 8,00	\$ 40,00
1	GENERADOR DE ENERGIA	\$ 200,00	\$ 200,00
15	BOTES DE BASURA	\$ 8,50	\$ 127,50
5	ESCOBAS	\$ 2,50	\$ 12,50
4	RECOLECTORES DE BASURA	\$ 1,95	\$ 7,80
1	AREAS VERDES	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
3	ARNES	\$ 95,00	\$ 285,00
1	EXTINTORES	\$ 240,00	\$ 240,00
	<b>TOTAL DE OTROS</b>		<b>\$ 5.533,00</b>
	<b>TOTAL DE EQUIPO Y MAQUINARIA</b>		<b>\$ 5.533,00</b>
1	<b>TERRENO</b>		
1	PREDIO	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
	<b>TOTAL DEL TERRENO</b>		<b>\$ 30.000,00</b>
	<b>EDIFICIO</b>		
1	INFRAESTRUCTURA COMPLETA	\$ 116.000,00	\$ 116.000,00
	<b>TOTAL DE EDIFICIO</b>		<b>\$ 116.000,00</b>
	<b>TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS</b>		<b>156.167,50</b>

Fuente: Activos Fijos

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## Depreciación de Activos

Es la pérdida paulatina de los valores de los activos fijos, en el siguiente cuadro se detallan los valores a ser depreciados de acuerdo al porcentaje de depreciación de cada activo.

**Cuadro 31.** Depreciación de los Activos Fijos

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPR. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	1.819,50	10%	15,16	181,95
EQUIPO DE COMPUTACION	2.065,00	33%	56,79	681,45
EQUIPO DE OFICINA	750,00	10%	6,25	75,00
EDIFICIO	116.000,00	5%	483,33	5.800,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	5.533,00	10%	46,11	553,30
<b>TOTAL</b>	<b>126.167,50</b>		<b>607,64</b>	<b>7.291,70</b>

**Fuente:** Depreciación de los Activos Fijos

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

## Nómina de trabajadores

Se refiere al cálculo que se realiza a los trabajadores por su jornada laboral y sus respectivas deducciones según lo indica a continuación:

**Cuadro 32.1.** Nómina Año 1

NÓMINA AÑO 1								
PERSONAL	BÁSICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV	REM.	R-ANUAL
GERENTE	600,00	50,00	24,33	25,00	74,10		625,23	7.502,80
JEFE DE SERVICIOS	500,00	41,67	24,33	20,83	61,75		525,08	6.301,00
ASISTENTE DE GERENCIA	350,00	29,17	24,33	14,58	43,23		374,86	4.498,30
CAJERO	298,00	24,83	24,33	12,42	36,80		322,78	3.873,36
GUARDIAN	340,00	28,33	24,33	14,17	41,99		364,84	4.378,12
CONSERJE	596,00	49,67	24,33	24,83	73,61		621,23	7.454,73
COCINERO	300,00	25,00	24,33	12,50	37,05		324,78	3.897,40
AUXILIAR DE COCINA	596,00	49,67	24,33	24,83	73,61		621,23	7.454,73
AYUDANTE DEL BAR	298,00	24,83	24,33	12,42	36,80		322,78	3.873,36
<b>TOTAL</b>	<b>3.878,00</b>						<b>4.102,82</b>	<b>49.233,80</b>

**Fuente:** Nómina Año 1

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 32.2. Nómina Año 2**

NÓMINA AÑO 2								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV	REM	R-ANUAL
GERENTE	630,00	52,50	24,33	26,25	77,81	52,48	733,08	8.797,00
JEFE DE SERVICIOS	525,00	43,75	24,33	21,88	64,84	43,73	614,96	7.379,50
ASISTENTE DE GERENCIA	367,50	30,63	24,33	15,31	45,39	30,61	437,77	5.253,25
CAJERO	312,90	26,08	24,33	13,04	38,64	26,06	376,35	4.516,15
GUARDIAN	357,00	29,75	24,33	14,88	44,09	29,74	425,96	5.111,50
CONSERJE	625,80	52,15	24,33	26,08	77,29	52,13	728,36	8.740,30
COCINERO	315,00	26,25	24,33	13,13	38,90	26,24	378,71	4.544,50
AUXILIAR DE COCINA	625,80	52,15	24,33	26,08	77,29	52,13	728,36	8.740,30
AYUDANTE DEL BAR	312,90	26,08	24,33	13,04	38,64	26,06	337,70	4.052,43
<b>TOTAL</b>	<b>4.071,90</b>						<b>4.761,24</b>	<b>57.134,93</b>

Fuente: Nómina Año 2

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 32.3. Nómina Año 3**

NÓMINA AÑO 3								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV	REM	R-ANUAL
GERENTE	661,50	55,13	24,33	27,56	81,70	55,10	741,93	8.903,14
JEFE DE SERVICIOS	551,25	45,94	24,33	22,97	68,08	45,92	622,33	7.467,95
ASISTENTE DE GERENCIA	385,88	32,16	24,33	16,08	47,66	32,14	442,93	5.315,17
CAJERO	328,55	27,38	24,33	13,69	40,58	27,37	380,74	4.568,87
GUARDIAN	374,85	31,24	24,33	15,62	46,29	31,23	430,97	5.171,65
CONSERJE	657,09	54,76	24,33	27,38	81,15	54,74	737,14	8.845,73
COCINERO	330,75	27,56	24,33	13,78	40,85	27,55	383,13	4.597,57
AUXILIAR DE COCINA	657,09	54,76	24,33	27,38	81,15	54,74	737,14	8.845,73
AYUDANTE DEL BAR	328,55	27,38	24,33	13,69	40,58	27,37	380,74	4.568,87
<b>TOTAL</b>	<b>4.275,50</b>						<b>4.857,06</b>	<b>58.284,68</b>

Fuente: Nómina Año 3

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 32.3. Nómina Año 4**

NÓMINA AÑO 4								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV	REM	R-ANUAL
GERENTE	694,58	57,88	24,33	28,94	85,78	57,86	777,81	9.333,70
JEFE DE SERVICIOS	578,81	48,23	24,33	24,12	71,48	48,22	652,23	7.826,75
ASISTENTE DE GERENCIA	405,17	33,76	24,33	16,88	50,04	33,75	463,86	5.566,32
CAJERO	344,97	28,75	24,33	14,37	42,60	28,74	398,56	4.782,71
GUARDIAN	393,59	32,80	24,33	16,40	48,61	32,79	451,30	5.415,63
CONSERJE	689,94	57,50	24,33	28,75	85,21	57,47	772,79	9.273,42
COCINERO	347,29	28,94	24,33	14,47	42,89	28,93	401,07	4.812,85
AUXILIAR DE COCINA	689,94	57,50	24,33	28,75	85,21	57,47	772,79	9.273,42
AYUDANTE DEL BAR	344,97	28,75	24,33	14,37	42,60	28,74	398,56	4.782,71
<b>TOTAL</b>	<b>4.489,27</b>						<b>5.088,96</b>	<b>61.067,52</b>

Fuente: Nómina Año 4

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 32.4. Nómina Año 5**

NÓMINA AÑO 5								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV	REM	R-ANUAL
GERENTE	729,30	60,78	22,00	30,39	90,07	60,75	813,15	9.757,78
JEFE DE SERVICIOS GENERALES	607,75	50,65	22,00	25,32	75,06	50,63	681,29	8.175,49
ASISTENTE DE GERENCIA	425,43	35,45	22,00	17,73	52,54	35,44	483,50	5.802,04
CAJERO	362,22	30,19	22,00	15,09	44,73	30,17	414,94	4.979,25
GUARDIAN	413,27	34,44	22,00	17,22	51,04	34,43	470,32	5.643,81
CONSERJE	724,44	60,37	22,00	30,19	89,47	60,35	807,87	9.694,49
COCINERO	364,65	30,39	22,00	15,19	45,03	30,38	417,57	5.010,89
AUXILIAR DE COCINA	724,44	60,37	22,00	30,19	89,47	60,35	807,87	9.694,49
AYUDANTE DEL BAR	362,22	30,19	22,00	15,09	44,73	30,17	414,94	4.979,25
<b>TOTAL</b>	<b>4.713,73</b>						<b>5.311,46</b>	<b>63.737,49</b>

Fuente: Nómina Año 5

Autores: Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome



**Cuadro 33. Detalle de Gastos**

DETALLE DE GASTOS							
GASTOS ADMINISTRATIVOS	ENERO	FEB.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE	625,23	625,23	7.502,80	8.797,00	8.903,14	9.333,70	9.785,78
JEFE DE SERVICIOS GENERALES	525,08	525,08	6.301,00	7.379,50	7.467,95	7.826,75	8.203,49
ASISTENTE DE GERENCIA	374,86	374,86	4.498,30	5.253,25	5.315,17	5.566,32	5.830,04
CAJERO	322,78	322,78	3.873,36	4.516,15	4.568,87	4.782,71	5.007,25
GUARDIAN	364,84	364,84	4.378,12	5.111,50	5.171,65	5.415,63	5.671,81
CONSERJE	621,23	621,23	7.454,73	8.740,30	8.845,73	9.273,42	9.722,49
COCHINERO	324,78	324,78	3.897,40	4.544,50	4.597,57	4.812,85	5.038,89
AUXILIAR DE COCINA	621,23	621,23	7.454,73	8.740,30	8.845,73	9.273,42	9.722,49
AYUDANTE DEL BAR	322,78	322,78	3.873,36	4.052,43	4.568,87	4.782,71	5.007,25
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>4.102,82</b>	<b>4.102,82</b>	<b>49.233,80</b>	<b>57.134,93</b>	<b>58.284,68</b>	<b>61.067,52</b>	<b>63.989,49</b>

**Autores:** Nixon Espinoza y Evelyn Zumba

**Cuadro 34. Gastos Generales**

GASTOS DE GENERALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LUZ	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	8.050,00	15.750,00	31.150,00	61.950,00
TELEFONO	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
UTILES DE OFICINA	56,20	56,20	56,20	56,20		-	-	56,20		-	56,20	56,20	393,40	413,07	433,72	455,41	478,18
OTROS GASTOS													-	-	-	-	-
MATERIALES DE LIMPIEZA	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	474,20	5.690,40	5.690,40	5.690,40	5.690,40	5.690,40
ISUMOS	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	163,24	1.958,88	1.958,88	1.958,88	1.958,88	1.958,88
FACTURAS	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
GASTOS VARIOS	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
DEP. MUEBLES Y ENSERES	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	15,16	181,95	181,95	181,95	181,95	181,95
DEP. DE EQUIPO DE COMP.	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	681,45	681,45	681,45		
DEP. DE EQUIPO DE OFIC.	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
DEP. EDIFICIO	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33	5.800,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00
DEP. EQUIPO Y MAQUINARIA	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	46,11	553,30	553,30	553,30	553,30	553,30
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>	<b>3.196,28</b>	<b>3.196,28</b>	<b>3.196,28</b>	<b>3.196,28</b>	<b>3.140,08</b>	<b>3.140,08</b>	<b>3.140,08</b>	<b>3.196,28</b>	<b>3.140,08</b>	<b>3.140,08</b>	<b>3.196,28</b>	<b>3.196,28</b>	<b>33.874,38</b>	<b>33.909,05</b>	<b>33.945,45</b>	<b>33.302,23</b>	<b>33.342,36</b>
<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>7.299,10</b>	<b>7.299,10</b>	<b>7.299,10</b>	<b>7.299,10</b>	<b>7.242,90</b>	<b>7.242,90</b>	<b>7.242,90</b>	<b>7.299,10</b>	<b>7.242,90</b>	<b>7.242,90</b>	<b>7.299,10</b>	<b>7.299,10</b>	<b>83.108,18</b>	<b>91.043,98</b>	<b>92.230,14</b>	<b>94.369,75</b>	<b>97.331,86</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 35. Costos Directos**

COSTOS DIRECTOS								
DETALLE	PRECIO	ENERO	FEB	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PLATOS TÍPICOS	1.436,49	1.436,49	1.436,49	17.237,88	18099,77	19004,76	19955,00	20952,75
CONFITERÍA	2.884,76	2.884,76	2.884,76	34.617,12	36347,98	38165,37	40073,64	42077,33
BEBIDAS	1.199,56	1.199,56	1.199,56	14.394,72	15114,46	15870,18	16663,69	17496,87
AGUA	150,00	150,00	152,00	1.800,00	1890,00	1984,50	2083,73	2187,91
GAS DOMESTICO	7,20	7,20	300,00	86,40	90,72	95,26	100,02	105,02
TIKES (2500u)	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
		<b>5728,01</b>	<b>6022,81</b>	<b>68736,12</b>	<b>72172,93</b>	<b>75781,57</b>	<b>79570,65</b>	<b>83549,18</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 36. Presupuesto de Ingresos**

PRESUPUESTO DE INGRESOS									
INGRESOS POR VENTA	CANT.	PRECIO	ENERO	FEB	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENTRADAS (ADULTOS)	1400	2,50	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 44.100,00	\$ 46.305,00	\$ 48.620,25	\$ 51.051,26
ENTRADAS (NIÑOS)	1200	1,25	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.900,00	\$ 19.845,00	\$ 20.837,25	\$ 21.879,11
PLATOS TÍPICOS	2205	1,11	\$ 2.447,55	\$ 2.447,55	\$ 29.370,60	\$ 30.839,13	\$ 32.381,09	\$ 34.000,14	\$ 35.700,15
CONFITERÍA	15300	0,32	\$ 4.896,00	\$ 4.896,00	\$ 58.752,00	\$ 61.689,60	\$ 64.774,08	\$ 68.012,78	\$ 71.413,42
BEBIDAS	3085	0,60	\$ 1.851,00	\$ 1.851,00	\$ 22.212,00	\$ 23.322,60	\$ 24.488,73	\$ 25.713,17	\$ 26.998,82
JUEGO DE ESCALAR	1800	1,50	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 32.400,00	\$ 34.020,00	\$ 35.721,00	\$ 37.507,05	\$ 39.382,40
SAUNA	1600	2,00	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00	\$ 38.400,00	\$ 40.320,00	\$ 42.336,00	\$ 44.452,80	\$ 46.675,44
ALQUILER DEL LOCAL	3	450,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00	\$ 17.010,00	\$ 17.860,50	\$ 18.753,53	\$ 19.691,20
ALQUILER DE BALONES	300,00	0,50	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21.594,55</b>	<b>\$ 21.594,55</b>	<b>\$ 259.134,60</b>	<b>\$ 272.091,33</b>	<b>\$ 285.695,90</b>	<b>\$ 299.980,69</b>	<b>\$ 314.979,73</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

En los siguientes cuadros se determina el resumen de la inversión inicial del proyecto siendo \$156.167,50 la cantidad necesaria para emprender el negocio, además contará con aporte propio de \$23.425,13 por que la diferencia será un préstamo de \$132.742,38 el mismo que podrá ser financiado por una entidad financiera.

**Cuadro 37. Inversión del Proyecto**

<b>INVERSION DEL PROYECTO</b>	
MUEBLES Y ENSERES	1.819,50
EQUIPO DE COMPUTO	2.065,00
EQUIPO DE OFICINA	750,00
EDIFICIO	116.000,00
TERRENO	30.000,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	5.533,00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>156.167,50</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 38. Financiación del Proyecto**

<b>FINANCIACION DEL PROYECTO</b>		
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>156.167,50</b>
Financiado	<b>85%</b>	132.742,38
Aporte Propio	<b>15%</b>	23.425,13
		<b>156.167,50</b>

<b>TASA</b>		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	<b>11,00%</b>	<b>0,11</b>
		<b>0,11</b>

<b>PRESTAMO BANCARIO</b>		
Prestamo Bancario	<b>132.742,38</b>	<b>14.601,66</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 39.** Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>								
	<b>ENE.</b>	<b>FEB.</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>VENTAS</b>	21.594,55	21.594,55	259.134,60	272.091,33	285.695,90	299.980,69	314.979,73	1.431.882,24
(-) <b>COSTO DE VENTAS</b>	5.728,01	6.022,81	68.736,12	72.172,93	75.781,57	79.570,65	83.549,18	379.810,45
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>15.866,54</b>	<b>15.571,74</b>	<b>190.398,48</b>	<b>199.918,40</b>	<b>209.914,32</b>	<b>220.410,04</b>	<b>231.430,54</b>	<b>1.052.071,79</b>
COSTOS INDIRECTOS	7.299,10	7.299,10	83.108,18	91.043,98	92.230,14	94.369,75	97.331,86	458.083,90
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>8.567,44</b>	<b>8.272,64</b>	<b>107.290,30</b>	<b>108.874,42</b>	<b>117.684,19</b>	<b>126.040,30</b>	<b>134.098,69</b>	<b>593.987,89</b>
(-) GASTOS FINANCIEROS	1.216,81	1.120,42	13.560,21	11.121,61	8.400,82	5.365,18	1.978,26	40.426,08
<b>UTILIDAD ANTES PART. IMP</b>	<b>7.350,64</b>	<b>7.152,23</b>	<b>93.730,09</b>	<b>97.752,81</b>	<b>109.283,37</b>	<b>120.675,11</b>	<b>132.120,42</b>	<b>553.561,81</b>
PARTICIPACION EMPLEADOS	1.171,63	1.171,63	14.059,51	14.662,92	16.392,51	18.101,27	19.818,06	83.034,27
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTO</b>	<b>6.179,01</b>	<b>5.980,60</b>	<b>79.670,58</b>	<b>83.089,89</b>	<b>92.890,86</b>	<b>102.573,85</b>	<b>112.302,36</b>	<b>470.527,54</b>
IMPUESTO RENTA	1.659,80	1.659,80	19.917,64	20.772,47	23.222,72	25.643,46	28.075,59	200.666,16
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>4.519,21</b>	<b>4.320,80</b>	<b>59.752,93</b>	<b>62.317,42</b>	<b>69.668,15</b>	<b>76.930,39</b>	<b>84.226,77</b>	<b>352.895,65</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 40. Flujo de Caja Proyectado**

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>									
	<b>AÑO 0</b>	<b>ENER</b>	<b>FEB</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>									
VENTAS	-	21594,55	21594,55	259.134,60	272.091,33	285.695,90	299.980,69	314.979,73	1.431.882,24
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>21594,55</b>	<b>21594,55</b>	<b>259.134,60</b>	<b>272.091,33</b>	<b>285.695,90</b>	<b>299.980,69</b>	<b>314.979,73</b>	<b>1.431.882,24</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>									
INVERSION INICIAL	156.167,50			-	-	-	-	-	-
GASTOS PREOPERACIONALES	5.000,00								
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	4102,817	4102,817	49.233,80	57.134,93	58.284,68	61.067,52	63.989,49	289.710,43
COSTO DE VENTAS	-	5728,010	6022,810	68.736,12	72.172,93	75.781,57	79.570,65	83.549,18	379.810,45
GASTOS GENERALES	-	2588,64	2588,64	26.582,68	26.617,35	26.653,75	26.691,98	26.732,11	133.277,87
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-			-	14.059,51	14.662,92	16.392,51	18.101,27	19.818,06
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-			-	19.917,64	20.772,47	23.222,72	25.643,46	28.075,59
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>161.167,50</b>	<b>12419,467</b>	<b>12714,267</b>	<b>144.552,60</b>	<b>189.902,37</b>	<b>196.155,40</b>	<b>206.945,37</b>	<b>218.015,52</b>	<b>850.692,41</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-161.167,50</b>	<b>9175,08</b>	<b>8880,283</b>	<b>114.582,00</b>	<b>82.188,96</b>	<b>89.540,49</b>	<b>93.035,32</b>	<b>96.964,21</b>	<b>476.310,98</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	-				-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	132.742,38			-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	<b>132.742,38</b>			-	-	-	-	-	-
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>									
<b>INVERSIONES (DESEMBOLSOS)</b>									
PAGO k	-	1.669,34	1.684,64	21.073,48	23.512,08	26.232,87	29.268,51	32.655,43	132.742,37
PAGO i	-	1.216,81	1.201,50	13.560,21	11.121,61	8.400,82	5.365,18	1.978,26	40.426,08
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>-</b>	<b>2.886,14</b>	<b>2.886,14</b>	<b>34.633,69</b>	<b>34.633,69</b>	<b>34.633,69</b>	<b>34.633,69</b>	<b>34.633,69</b>	<b>173.168,45</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>132.742,38</b>	<b>(2.886,14)</b>	<b>(2.886,14)</b>	<b>-34.633,69</b>	<b>-34.633,69</b>	<b>-34.633,69</b>	<b>-34.633,69</b>	<b>-34.633,69</b>	<b>-173.168,45</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-28.425,13</b>	<b>6.288,94</b>	<b>5.994,14</b>	<b>79.948,31</b>	<b>47.555,27</b>	<b>54.906,80</b>	<b>58.401,63</b>	<b>62.330,52</b>	<b>303.142,53</b>
<b>SALDO INICIAL</b>									
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>-</b>	<b>6.288,94</b>	<b>12.283,08</b>	<b>79.948,31</b>	<b>127.503,58</b>	<b>182.410,38</b>	<b>240.812,02</b>	<b>303.142,53</b>	

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 41.** Presupuesto de Ingresos

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>									
<b>INGRESOS POR VENTA</b>	<b>CANT.</b>	<b>PRECIO</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEB</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
ENTRADAS (ADULTOS)	1400	2,50	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 44.100,00	\$ 46.305,00	\$ 48.620,25	\$ 51.051,26
ENTRADAS (NIÑOS)	1200	1,25	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.900,00	\$ 19.845,00	\$ 20.837,25	\$ 21.879,11
PLATOS TÍPICOS	2205	1,11	\$ 2.447,55	\$ 2.447,55	\$ 29.370,60	\$ 30.839,13	\$ 32.381,09	\$ 34.000,14	\$ 35.700,15
CONFITERÍA	15300	0,32	\$ 4.896,00	\$ 4.896,00	\$ 58.752,00	\$ 61.689,60	\$ 64.774,08	\$ 68.012,78	\$ 71.413,42
BEBIDAS	3085	0,60	\$ 1.851,00	\$ 1.851,00	\$ 22.212,00	\$ 23.322,60	\$ 24.488,73	\$ 25.713,17	\$ 26.998,82
JUEGO DE ESCALAR	1800	1,50	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 32.400,00	\$ 34.020,00	\$ 35.721,00	\$ 37.507,05	\$ 39.382,40
SAUNA	1600	2,00	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00	\$ 38.400,00	\$ 40.320,00	\$ 42.336,00	\$ 44.452,80	\$ 46.675,44
ALQUILER DEL LOCAL	3	450,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00	\$ 17.010,00	\$ 17.860,50	\$ 18.753,53	\$ 19.691,20
ALQUILER DE BALONES	300,00	0,50	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21.594,55</b>	<b>\$ 21.594,55</b>	<b>\$ 259.134,60</b>	<b>\$ 272.091,33</b>	<b>\$ 285.695,90</b>	<b>\$ 299.980,69</b>	<b>\$ 314.979,73</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome

**Cuadro 42. Índices Financieros**

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-161.167,50	114.582,00	82.188,96	89.540,49	93.035,32	96.964,21

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	17%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	476.310,98
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	156.167,50
TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	61,00%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		307.754,69
VAN	<b>POSITIVO</b>	<b>146.587,19</b>
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	2,10
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	109,95
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>54%</b>

**Autores:** Nixon Espinoza Vega y Evelyn Zumba Jácome



### **5.7.3 Impacto**

Los beneficios estarán destinados para los inversionistas al generar ingresos rentables que permitan que la organización crezca en el ámbito empresarial.

El proyecto está enfocado en lograr un cambio en la calidad de vida de la población naranjiteña, ya que la sociedad está vinculada a este de forma directa a las actividades que se realizarán, debido a que se ofrecerá un lugar donde podrán compartir momentos amenos en compañía de familiares y amistades evitando con esto que la juventud naranjiteña opte por otro tipo de diversión poniendo en peligro su bienestar, además de generar fuentes de trabajo a un determinado grupo de personas que sean idóneas para cumplir con el perfil establecido en los requerimientos del puesto de trabajo al cual apliquen, además de crear relaciones laborales cómodas para el normal desempeño de cada uno de los trabajadores para que los mismos se sientan seguros y se comprometan a trabajar para el bien mutuo. En el ámbito empresarial el proyecto posee una visión amplia, ya que se tendrá presente la situación socioeconómica local y del país, y como el de hacer cumplir los valores establecidos en la organización para alcanzar los objetivos trazados en el tiempo determinado, también se enfocará en analizar al cliente para en un futuro innovar los servicios de esparcimientos ofrecidos por otros diferentes y así satisfacer las necesidades de los visitantes, esto se logrará con la ayuda del personal de trabajo ya que son los que tendrán vínculo directo con los visitantes y pueden llegar a conocer ciertos gustos y preferencias de los mismos, haciendo con esto que los trabajadores opinen y formen parte de las decisiones que se puedan llegar tomar y de esta forma obtener la calidad en el servicio brindado.

Con respecto a lo ambiental en el proyecto se ha establecido que los desechos generados por la actividad que realiza la organización serán reciclados acorde al programa de reciclaje, obteniendo con esto que se cree una muy buena imagen no tan solo de la institución sino también del cantón ya que las personas que habitan alrededor evitaban arrojar basura en ese espacio, también se ha considerado que todo lo que sea necesario será vuelto a utilizar de forma eficiente, como en el caso de las aguas grises estas serán utilizadas para regar las áreas verdes que forman parte de las instalaciones del centro recreacional para con esto evitar generar contaminación a zonas cercanas al centro recreacional.



### 5.7.4 Cronograma

ACTIVIDADES	DURACIÓN	COMIENZO	FIN	2012			2013										
				OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO				
1 Cotización del valor del terreno.	2 días	01/10/2012	02/10/2012	█													
2 Cotización del valor de la construcción de la infraestructura	30 días	03/10/2012	13/11/2012		█												
3 Cotización de mobiliarios y equipos.	15 días	14/11/2012	04/12/2012			█											
4 Buscar medios de financiamientos en instituciones bancarias	3 días	05/12/2012	07/12/2012				█										
5 Realizar los trámites legales.	2 días	10/12/2012	11/12/2012					█									
6 Contacto con proveedores.	5 días	12/12/2012	18/12/2012						█								
7 Compra de mobiliarios y equipos.	4 días	19/12/2012	24/12/2012							█							
8 Se realiza la construcción y acondicionamiento del centro recreacional.	180 días	07/01/2013	03/06/2013					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
9 Se procede a reclutar y seleccionar el personal de trabajo.	5 días	04/06/2013	10/06/2013													█	
10 Se realiza reunión previa con el talento humano seleccionado, para darles a conocer el funcionamiento de la organización y el cargo que desempeñará cada uno de ellos.	2 días	11/06/2013	12/06/2013														█
11 Se realiza la publicidad para la gran inauguración.	7 días	13/06/2013	25/06/2013														█
12 Se realiza la inauguración del centro recreacional Atlantis.	1 día	25/06/2013	25/06/2013														█

### **5.7.5 Lineamientos para evaluar la propuesta**

Los lineamientos que se utilizaron para evaluar la propuesta (Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro Recreacional) son los siguientes:

La información se obtuvo mediante la realización de encuestas, con la finalidad de darle solución al problema que se planteó en los habitantes del Cantón Naranjito y así de esta forma conocer factibilidad de la propuesta para su ejecución.

Mediante el estudio de mercado realizado a través del análisis de las Cinco Fuerzas de Porter, se identificaron estrategias para identificar la competencia y de esta forma establecer las estrategias de la Matriz FODA para que ayuden a operar con eficiencia el mercado.

## CONCLUSIONES

La finalidad de este proyecto fue enfocada a satisfacer la necesidad de la industria del entretenimiento para que aporte al desarrollo de mejores alternativas empresariales en el Cantón Naranjito. Por lo que se han definido las siguientes conclusiones:

- La población naranjiteña posee poca visión de emprendimiento, lo que se ve reflejado en el desarrollo económico que posee el cantón, ya que avanza a una velocidad mínima debido a que se está trabajando un mercado tradicional que no permite que el mercado potencial sea aprovechado.
- Debido al Estudio de Mercado efectuado en el cantón Naranjito, se pudo notar que existe un gran índice de aceptación por parte de la población naranjiteña con respecto a la implementación de un Centro Recreacional, ya que el cantón no cuenta con un lugar que ofrezca este tipo de servicios recreacionales.
- Los procesos y trámites para poner en marcha el negocio son exigentes y además costosos, esto genera que muchos inversionistas desistan a realizar negocios de esta magnitud, cayendo en invertir en lo menos complicado y tradicional.
- Los cálculos realizados en los Criterios de Evaluación Financiera arrojaron los siguientes resultados: Valor Actual Neto VAN positivo (\$146.587.19) a una Tasa de descuento 17%, su Tasa Interna de Retorno TIR es de 54%. Con lo que se demuestra su viabilidad financiera representado por la RENTABILIDAD del mismo, por lo cual se concluye que el proyecto es totalmente factible en ejecución y puesta en marcha.

## RECOMENDACIONES

- Una vez que las actividades se pongan en marcha es recomendable llevar a cabo un plan eficiente de marketing que identifique las posibles necesidades de los usuarios y efectuar un plan de acciones para tomar las medidas necesarias y así satisfacerlas, lo que ayudará a alcanzar los objetivos establecidos.
- Se debe tener flexibilidad en los servicios ofrecidos para realizar innovaciones futuras acorde a la exigencia de la demanda, ya que estos servicios deben estar enfocados a cubrir necesidades y expectativas de los consumidores.
- Es recomendable que el centro recreacional esté basado en ofrecer servicios de calidad acorde a los que se indicaron en el estudio técnico, ya que esto permitirá posesionarse en el mercado y puedan ser reconocidos ante posibles nuevos competidores.
- Se debe cumplir con todos los requerimientos legales para el normal funcionamiento del centro recreacional.
- Realizar una correcta selección de personal para contar con el personal idóneo en la organización ya que de ellos depende el buen servicio que se brinde a los usuarios, es recomendable que cada uno de los contratados cumplan con los perfiles expuestos en el manual de funciones.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCOBA LÓPEZ, Antonio: *El deporte*, Enciclopedia del deporte, Librerías deportivas Esteben Sanz, Madrid, 1989.

ARIAS, Raúl, CAZCO, Juan: *Estudio de factibilidad económica y financiera para la implementación de una cooperativa de ahorro y crédito enfocada al fortalecimiento del sector micro empresarial*, Universidad Estatal de Milagro, Milagro, 2012.

AYALA, Patricia y MEJÍA, Walter: *Promoción y reestructuración administrativa del complejo recreacional deportivo Johavey*, Tesis de grado para optar al título de Ingeniero de Ingeniero Comercial y empresarial especialización en comercio exterior, Escuela superior politécnica del Litoral, Guayaquil, 2009.

AYALA, Priscila y ROMERO, Ana: *Diseño de un proyecto de inversión para la creación de una empresa proveedora de servicios recreacionales en el año 2006-2007*, Tesis de grado para optar al título de Ingeniero en gestión empresarial, Universidad tecnológica San Antonio de Machala, Machala, 2007.

BARRANTES ECHEVERRÍA Rodrigo: *Método científico*, EUNED, Costa Rica, 1985.  
BORELLO, Antonio: *El Plan de Negocios*, Ediciones Díaz de Santos, S.A., Madrid, 1994.

BENJAMÍN, Enrique y FINCOWSKY, Franklin: *Organización de Empresas* 3era edición, Mc Graw Hill, México, 2009.

CAMERINO FOGUET, Oleguer: *Deporte Recreativo*, Inde Publicaciones, Barcelona, 2000.

CÓRDOBA PADILLA, Marcial: *Formulación y evaluación de proyectos*, Eco Ediciones, Bogotá, 2006.

DE LA PAZ LOPEZ, Esther, NOGUERA DEL HIERRO, Almudena, BARROS SOLA, Virginia: *Enciclopedia básica escolar*, cultural s.a. edición 2000, Madrid, 2005.

FLOR GARCÍA, Gary: *Guía para crear su propia empresa*, Eforcom Ecuador FBT, Quito, 2011.

LAMATA F: *Marketing Sanitario*, Lavel S.A.Humanes, Madrid, 2004.

MÉNDEZ MORALES, José: *La Economía en la empresa*, McgrawHill, México, 2002.

MIRANDA MIRANDA, Juan: *Gestión de proyectos*, MM editores, Bogotá, 2005.

PARKIN, Michael: *Economía Octava edición*, Prentice Hall, Inglaterra, 2009.

NANCY BURNS, Susan: *Investigación en la enfermería*, Edide.S.L, Barcelona, 1984.

RODRIGUEZ DIAZ, Álvaro: *El deporte en la construcción del espacio social*, CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, 1957.

VARGAS CUEVAS, Luís: *Principio De Administración*, Editorial: Facultad de Ciencias Económicas, 2003.

WERTHER, William y DAVIS, Keith: *Administration de Personal y Recursos Humanos* 5ta edición, Mc Graw Hill, México, 2004.

## LINKOGRAFÍA

ABCPEDIA: <http://www.abcpedia.com/instalaciones/piscinas.html>, extraído el 22 de Junio del 2012.

COMPLEJO DEPORTIVO PELOTAS: Informe general del complejo, extraído el 22 de diciembre de 2011.

CRECENEGOCIOS: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-negocio-y-de-empresa>, extraído el 06 de Enero de 2012.

DR.GARZARELLI G. Jorge: Psicología del deporte, extraído el 21 de diciembre de 2011.

DEFINICIÓN.ORG: <http://www.definicion.org/financiamiento>, extraído el 15 de febrero de 2012.

DEPORTESALUD: Actividades Deportivas, <http://www.deportesalud.com/deporte-salud-beneficios-del-deporte-y-la-actividad-fisica.html>, extraído el 23 de diciembre de 2011.

DIARIO CRÓNICA: <http://diariocronica.com.ar/lectores/glosario.htm>

Ecuador-Acambiode: Complejo Deportivo Albotenis,

[http://ecuador.acambiode.com/empresa/complejo-deportivo-albotenis\\_257127](http://ecuador.acambiode.com/empresa/complejo-deportivo-albotenis_257127), extraído el 22 de diciembre de 2011.

EDUCAR: <http://www.educar.org/articulos/recreohumano.asp>, extraído el 22 de diciembre de 2011.

EDUCAMERICAS.<http://www.educamericas.com/El-entretenimiento-desde-la-perspectiva-de-un-MBA>, extraído el 06 de Junio del 2012.

ECUADOR EN CIFRAS.

[http://www.ecuadorencifras.com:8080/ineclopedia/index.php/Archivo:Canasta\\_basica.jpg](http://www.ecuadorencifras.com:8080/ineclopedia/index.php/Archivo:Canasta_basica.jpg), extraído el 19 de Junio del 2012

SCRIBD: <http://es.scribd.com/doc/60272630/Glosario-Tecnico-de-Terminologia-Turistica>, extraído 22 de Junio del 2012.

INEC: Censo de la población y vivienda,

[http://www.inec.gov.ec/cpv/?TB\\_iframe=true&height=450&width=800%20rel=slbo](http://www.inec.gov.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%20rel=slbo), extraído el 4 de Enero de 2011.

MILAGRO TURISTICO: Visaltur, <http://www.milagro.gob.ec/sitio/visaltur.htm>, extraído el 22 de diciembre de 2011.

MUNDO DINAMO: <http://juegosdeentretencion.cl/juego-escalar.php>, extraído el 12 de julio de 2012.

NOTINAT: <http://www.notinat.com.es/vernoticia.asp?id=1719>, extraído el 22 de Junio de 2012.

OLYMPUS: Información general de Hostería Olympus, <http://www.hosteriaolympus.com/>, extraído el 22 de diciembre de 2011.

PIEDRA GRANDE: Información general de Piedra Grande, <http://complejopiedragrande.com/>, extraído el 22 de diciembre de 2011.

SCRIBD: Métodos empíricos, <http://es.scribd.com/doc/21229743/METODOS-EMPIRICOS>, extraído el 4 de Enero de 2011.

TODONATACION.COM: Las personas que hace ejercicio, <http://www.todonatacion.com/deporte/beneficios-del-ejercicio-deporte.php>, extraído el 23 de diciembre de 2011.

UNESCO: Carta Internacional de la Educación Física y el Deporte, [http://portal.unesco.org/es/ev.php.URL\\_ID=13150&URL\\_DO=DO\\_TOPIC&URL\\_SECTION=201.html](http://portal.unesco.org/es/ev.php.URL_ID=13150&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html), extraído el 23 de diciembre de 2011.

VÁZQUEZ MONTALBÁN, Manuel: Cien años del deporte, <http://www.exitmedia.net/prueba/esp/articulo.php?id=117>, extraído el 19 de diciembre de 2011.

WIKIPEDIA: INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA:

[http://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n\\_cuantitativa](http://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_cuantitativa), extraído el 4 de enero del 2012.



# **ANEXOS**

## **Anexo 1.**

Formato de la encuesta



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**ENCUESTA COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO EN  
INGENIERÍA COMERCIAL  
ENCUESTA**

**Objetivo:** *La siguiente encuesta busca recolectar información sobre el comportamiento de la demanda en la creación de un centro recreacional del cantón Naranjito.*

**1. ¿Considera usted que los habitantes del cantón Naranjito poseen visión de emprendimiento?**

Alta

Media

Baja

**2. ¿Cree usted que la escasa visión emprendedora afecta directamente a la inversión en sectores no tradicionales como el caso de la industria del entretenimiento?**

Si

Probablemente

Poco probable

No

**3. ¿Cómo calificaría usted al apoyo que brinda el gobierno local a la inversión en sectores no tradicionales?**

Muy Buena

Buena

Regular

Mala

**4. ¿Está usted de acuerdo que la ausencia de nuevos negocios se ve afectada por el desconocimiento de medios de financiamiento?**

Si

No

Tal vez

**5. ¿El desconocimiento de la existencia de mercado potencial impide la inversión empresarial hacia nuevos proyectos?**

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Desacuerdo

**6. ¿Considera usted una buena opción para el cantón naranjito que se invierta en la industria del entretenimiento en esta población?**

Si

No

Tal vez

**7. ¿Conoce usted de la existencia de algún centro que ofrezca varias opciones de entretenimiento dentro del cantón?**

Si

No

**8. ¿Piensa usted que es importante la existencia de centros recreacionales para que de alguna manera mejore la calidad de vida?**

Si

Probablemente

Poco probable

No

**9. ¿Con que frecuencia asiste a centros recreacionales?**

Mucho

Poco

Casi nunca

Nunca

**10. Para asistir a los centros recreacionales ¿A dónde se dirige usted?**

Milagro

Bucay

Guayaquil

Naranjal

Otros

**11. Escriba el nombre de su centro recreacional de preferencia \_\_\_\_\_**

**12. ¿Le gustaría que en el cantón se implemente un centro recreacional que brinde varias opciones de esparcimiento?**

Si

No

Tal vez

**13. Marque con una X 3 servicios de su preferencia**

- |                    |                          |
|--------------------|--------------------------|
| Piscinas           | <input type="checkbox"/> |
| Canchas deportivas | <input type="checkbox"/> |
| Juegos infantiles  | <input type="checkbox"/> |
| Restaurante        | <input type="checkbox"/> |
| Juego de escalar   | <input type="checkbox"/> |
| Áreas verdes       | <input type="checkbox"/> |
| Espacio reservado  | <input type="checkbox"/> |

**14. ¿Piensa usted que al implementar un centro recreacional se fomentara el turismo en el cantón?**

- |         |                          |
|---------|--------------------------|
| Si      | <input type="checkbox"/> |
| No      | <input type="checkbox"/> |
| Tal vez | <input type="checkbox"/> |

## Anexo 2.

Foto de la realización de la encuesta a la población naranjiteña



### Anexo 3.

Terreno donde se construirá el Centro Recreacional



**Anexo 4.**

**Registro Único de Contribuyentes**

**SRI**  
Servicio de Rentas Internas

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: \_\_\_\_\_  
APELLIDOS Y NOMBRES: \_\_\_\_\_

NOMBRE COMERCIAL: \_\_\_\_\_  
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS      OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

FEC. NACIMIENTO: \_\_\_\_\_      FEC. ACTUALIZACION: \_\_\_\_\_  
FEC. INICIO ACTIVIDADES: \_\_\_\_\_  
FEC. INSCRIPCION: \_\_\_\_\_

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL: \_\_\_\_\_

DIRECCION DOMICILIO PRINCIPAL:  
Provincia: \_\_\_\_\_ Canton: \_\_\_\_\_ Parroquia: \_\_\_\_\_ Cella: \_\_\_\_\_ Número: S/N  
Intervencion: \_\_\_\_\_ Referencia: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:  
\* DECLARACION MENSUAL DE IVA

Las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad deben declarar impuesto a la renta siempre que sus ingresos brutos anuales superen la base mínima establecida.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001      ABIERTOS: 1  
CERRADOS: 0

JURISDICCION: REGIONAL LITORAL SUR GUAYAS

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: \_\_\_\_\_      SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
Lugar de emisión: \_\_\_\_\_      Fecha y hora: 08/01/2014 11:35:42



**Carlos Andrés Moreno Chiriboga**  
DELEGADO DEL R.U.C.  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
LITORAL SUR



**Anexo 5.**  
Permiso y Patente Municipal

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN NARANJITO		0033063
COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA		5713
Fecha: 06/06/2012	Título de Crédito N°: 2012	N° de Control:
Denominación: 06 2012	Año del Título: 2012	Código:
Fecha de Emisión:	Año del Título:	Clave Catastral:
Contribuyente:	Avalúo Comercial/Capital en giro: Base Imponible:	
Concepto:	GUAMAN PEREZ ELVIA FANNY	0603791367
<b>DETALLE RUBRO</b> TASAS Y CONTRIBUCIONES TASAS GENERALES OTRAS TASAS GENERALES USO Y OCUPACION DEL SUELO URBANO Y RURAL EMISION : 06 JUN 2012 TITULO DE CREDITO: 00032 EMISION : 06 JUN 2012 IMPUESTO POR EL USO DEL SUELO AÑO 2012 - VENTA DE CD - FERIA LIBRE		<b>DETALLE COBRO</b> Efectivo: 11 Cheque: 0 Tarjeta: 0 Papeleta: 0 Total Recibido: 0 % Por Interés: --- -Por Descuento: --- 11
 Director Financiero	 Tesorero Municipal	 Jefe de Rentas

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN NARANJITO		0033064
RENTAS TASAS Y CONTRIBUCIONES DEPARTAMENTO FINANCIERO		572
COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA		
Fecha: 06-Junio-2012	Título de Crédito N°:	N° de Control:
Denominación:	Año del Título: 2012	Código:
Fecha de Emisión:	Año del Título:	Clave Catastral:
Contribuyente:	Avalúo Comercial/Capital en giro: Base Imponible:	
Concepto:	GUAMAN PEREZ ELVIA FANNY	0603791367
<b>DETALLE RUBRO</b> PATENTES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS TITULO DE CREDITO No. 280 0		<b>DETALLE COBRO</b> Efectivo: 11.00 Cheque: 0.00 Tarjeta: 0.00 Papeleta: 1.1 0.00 Total: 11.00 % Por Interés: --- -Por Descuento: ---
 Director Financiero	 Tesorero Municipal	 Jefe de Rentas

**Anexo 6.**

Permiso del cuerpo de Bomberos



# CUERPO DE BOMBEROS NARANJITO

R.U.C.: 0968557530001

Telf.: 102 - 2720098

NARANJITO - GUAYAS - ECUADOR

## CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO

Tasa por servicio de prevención  
**VALIDO DE ENERO A DICIEMBRE 2012**

Valor \$:

0,0000271

Año: ..... R.U.C.: .....

Nombre: .....

Razón Social: .....

Dirección: .....

Actividad: .....

Valor en letras: .....

Este departamento en atención a la solicitud presentada y ya que en el local se cumplen con las disposiciones de la Ley de Defensa contra Incendio.

Así como la documentación presentada se procede a extender la presente por servicios de prevención contra incendios.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentarse cuando fuere requerido.



INSPECTOR RECAUDADOR



## Anexo 7. Presupuesto de Ingresos

ATLANTIS PRESUPUESTO DE INGRESOS										
INGRESO POR VENTAS	UNIDADES MENSUALES	PRECIO DE VENTA	ENERO	FEBRERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
ENTRADAS (ADULTOS)	1.400	\$ 2,50	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00	\$ 44.100,00	\$ 46.305,00	\$ 48.620,25	\$ 51.051,26	\$ 232.076,51
ENTRADAS (NIÑOS)	1.200	\$ 1,25	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.900,00	\$ 19.845,00	\$ 20.837,25	\$ 21.879,11	\$ 99.461,36
<b>PLATOS TÍPICOS</b>										
Aroz con Guatita	130	\$ 1,75	\$ 227,50	\$ 227,50	\$ 2.730,00	\$ 2.866,50	\$ 3.009,83	\$ 3.160,32	\$ 3.318,33	\$ 15.084,97
Seco de Pollo	150	\$ 1,50	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 2.700,00	\$ 2.835,00	\$ 2.976,75	\$ 3.125,59	\$ 3.281,87	\$ 14.919,20
Aroz con menestra y pollo frito	140	\$ 1,75	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 2.940,00	\$ 3.087,00	\$ 3.241,35	\$ 3.403,42	\$ 3.573,59	\$ 16.245,36
Fritada	140	\$ 1,65	\$ 231,00	\$ 231,00	\$ 2.772,00	\$ 2.910,60	\$ 3.056,13	\$ 3.208,94	\$ 3.369,38	\$ 15.317,05
Yapingacho	140	\$ 1,50	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22	\$ 3.063,08	\$ 13.924,59
Aroz con chuleta y patacones	150	\$ 2,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82	\$ 19.892,27
Papas fritas	450	\$ 0,70	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82	\$ 4.594,61	\$ 20.886,89
Tostadas	450	\$ 0,65	\$ 292,50	\$ 292,50	\$ 3.510,00	\$ 3.685,50	\$ 3.869,78	\$ 4.063,26	\$ 4.266,43	\$ 19.394,97
Hot dog	455	\$ 0,90	\$ 409,50	\$ 409,50	\$ 4.914,00	\$ 5.159,70	\$ 5.417,69	\$ 5.688,57	\$ 5.973,00	\$ 27.152,95
<b>CONFITERIA</b>										
Galletas Oreo Choc 430Gr.	1200	\$ 0,30	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00	\$ 4.536,00	\$ 4.762,80	\$ 5.000,94	\$ 5.250,99	\$ 23.870,73
Galletas Ducales Fda. 189Gr.	900	\$ 0,25	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 2.700,00	\$ 2.835,00	\$ 2.976,75	\$ 3.125,59	\$ 3.281,87	\$ 14.919,20
Choc. Manicho 672Gr.	1200	\$ 0,45	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 6.480,00	\$ 6.804,00	\$ 7.144,20	\$ 7.501,41	\$ 7.876,48	\$ 35.806,09
Fdas. Papa Ruffles Nat. 29G.	1500	\$ 0,35	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04	\$ 7.657,69	\$ 34.811,48
Choc. Nucita bicolor	1260	\$ 0,20	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 3.024,00	\$ 3.175,20	\$ 3.333,96	\$ 3.500,66	\$ 3.675,69	\$ 16.709,51
Ina Cake Chocochips 550ml	1020	\$ 0,70	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 8.568,00	\$ 8.996,40	\$ 9.446,22	\$ 9.918,53	\$ 10.414,46	\$ 47.343,61
Ina Cake Vainilla 550ml	1020	\$ 0,75	\$ 765,00	\$ 765,00	\$ 9.180,00	\$ 9.639,00	\$ 10.120,95	\$ 10.627,00	\$ 11.158,35	\$ 50.725,29
Chiclets Trident Sandia	1500	\$ 0,05	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96	\$ 4.973,07
Chiclets Bubbalo	1500	\$ 0,05	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96	\$ 4.973,07
Yogurt Toni Mix Fruti	960	\$ 0,75	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 8.640,00	\$ 9.072,00	\$ 9.525,60	\$ 10.001,88	\$ 10.501,97	\$ 47.741,45
Gelatoni fresa 200Gr.	840	\$ 0,70	\$ 588,00	\$ 588,00	\$ 7.056,00	\$ 7.408,80	\$ 7.779,24	\$ 8.168,20	\$ 8.576,61	\$ 38.988,85
Chiclets Turmix	800	\$ 0,05	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 504,00	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44	\$ 2.652,30
Caramelo Caumal	800	\$ 0,03	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 288,00	\$ 302,40	\$ 317,52	\$ 333,40	\$ 350,07	\$ 1.591,38
Menta Helada	800	\$ 0,03	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 288,00	\$ 302,40	\$ 317,52	\$ 333,40	\$ 350,07	\$ 1.591,38
<b>BEBIDAS</b>										
Jugo Nestea Peq.	160	\$ 0,70	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 1.344,00	\$ 1.411,20	\$ 1.481,76	\$ 1.555,85	\$ 1.633,64	\$ 7.426,45
Coca Cola 3 Lt	180	\$ 1,30	\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 2.808,00	\$ 2.948,40	\$ 3.095,82	\$ 3.250,61	\$ 3.413,14	\$ 15.515,97
Coca Cola Med.	300	\$ 0,40	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 1.512,00	\$ 1.587,60	\$ 1.666,98	\$ 1.750,33	\$ 7.956,91
Coca Cola Peq.	420	\$ 0,35	\$ 147,00	\$ 147,00	\$ 1.764,00	\$ 1.852,20	\$ 1.944,81	\$ 2.042,05	\$ 2.144,15	\$ 9.747,21
Sprite 3LT	160	\$ 1,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 1.920,00	\$ 2.016,00	\$ 2.116,80	\$ 2.222,64	\$ 2.333,77	\$ 10.609,21
Gatorade Uva	160	\$ 1,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 1.920,00	\$ 2.016,00	\$ 2.116,80	\$ 2.222,64	\$ 2.333,77	\$ 10.609,21
Nect. Pulp Durazno Vidrio	160	\$ 0,50	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89	\$ 5.304,61
Jugos Cifrut citrus 360	120	\$ 0,30	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 432,00	\$ 453,60	\$ 476,28	\$ 500,09	\$ 525,10	\$ 2.387,07
Tampico Cit./Punch	90	\$ 0,55	\$ 49,50	\$ 49,50	\$ 594,00	\$ 623,70	\$ 654,89	\$ 687,63	\$ 722,01	\$ 3.282,22
Tony Chocolatada	480	\$ 0,65	\$ 312,00	\$ 312,00	\$ 3.744,00	\$ 3.931,20	\$ 4.127,76	\$ 4.334,15	\$ 4.550,86	\$ 20.687,96
Botellas de Agua	375	\$ 0,25	\$ 93,75	\$ 93,75	\$ 1.125,00	\$ 1.181,25	\$ 1.240,31	\$ 1.302,33	\$ 1.367,44	\$ 6.216,34
Leche Toni	480	\$ 0,70	\$ 336,00	\$ 336,00	\$ 4.032,00	\$ 4.233,60	\$ 4.445,28	\$ 4.667,54	\$ 4.900,92	\$ 22.279,35
JUEGO DE ESCALAR	1.800	\$ 1,50	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 32.400,00	\$ 34.020,00	\$ 35.721,00	\$ 37.507,05	\$ 39.382,40	\$ 179.030,45
SAUNA	1.600	\$ 2,00	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00	\$ 38.400,00	\$ 40.320,00	\$ 42.336,00	\$ 44.452,80	\$ 46.675,44	\$ 212.184,24
ALQUILER DE LOCAL	3	\$ 450,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00	\$ 17.010,00	\$ 17.860,50	\$ 18.753,53	\$ 19.691,20	\$ 89.515,23
ALQUILER DE BALONES	180	\$ 0,50	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 1.080,00	\$ 1.134,00	\$ 1.190,70	\$ 1.250,24	\$ 1.312,75	\$ 5.967,68
<b>TOTALES</b>					\$258.753	\$271.691	\$285.275	\$299.539	\$314.516	\$1.429.774



## Anexo 8. Presupuesto de Costos

MATERIA PRIMA/MERCADERIA/COSTO PROMEDIO X UNID.										
ATLANTIS PRESUPUESTO DE COSTOS										
PRODUCTOS	UNIDADES MENSUALES	COSTO UNITARIO	ENERO	FEBRERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
<b>PLATOS TÍPICOS</b>										
Arroz con Guatita	130	\$ 1,03	\$ 133,59	\$ 133,59	\$ 1.603,06	\$ 1.683,21	\$ 1.767,37	\$ 1.855,74	\$ 1.948,52	\$ 8.857,90
Seco de Pollo	150	\$ 0,92	\$ 137,90	\$ 137,90	\$ 1.654,80	\$ 1.737,54	\$ 1.824,42	\$ 1.915,64	\$ 2.011,42	\$ 9.143,81
Arroz con menestra y pollo frito	140	\$ 0,97	\$ 135,82	\$ 135,82	\$ 1.629,82	\$ 1.711,32	\$ 1.796,88	\$ 1.886,73	\$ 1.981,06	\$ 9.005,81
Fritada	140	\$ 1,10	\$ 153,98	\$ 153,98	\$ 1.847,78	\$ 1.940,16	\$ 2.037,17	\$ 2.139,03	\$ 2.245,98	\$ 10.210,13
Yapingacho	140	\$ 0,87	\$ 121,33	\$ 121,33	\$ 1.456,00	\$ 1.528,80	\$ 1.605,24	\$ 1.685,50	\$ 1.769,78	\$ 8.045,32
Arroz con chuleta y patacones	150	\$ 0,94	\$ 140,50	\$ 140,50	\$ 1.686,00	\$ 1.770,30	\$ 1.858,82	\$ 1.951,76	\$ 2.049,34	\$ 9.316,21
Papas fritas	450	\$ 0,42	\$ 188,11	\$ 188,11	\$ 2.257,34	\$ 2.370,21	\$ 2.488,72	\$ 2.613,16	\$ 2.743,82	\$ 12.473,25
Tostadas	450	\$ 0,39	\$ 177,72	\$ 177,72	\$ 2.132,64	\$ 2.239,27	\$ 2.351,24	\$ 2.468,80	\$ 2.592,24	\$ 11.784,18
Hot dog	455	\$ 0,54	\$ 247,53	\$ 247,53	\$ 2.970,39	\$ 3.118,90	\$ 3.274,85	\$ 3.438,59	\$ 3.610,52	\$ 16.413,26
<b>CONFITERÍA</b>										
Galletas Oreo Choc 430Gr.	1200	\$ 0,10	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 1.458,00	\$ 1.530,90	\$ 1.607,45	\$ 1.687,82	\$ 1.772,21	\$ 8.056,37
Galletas Ducales Fda. 189Gr.	900	\$ 0,09	\$ 77,25	\$ 77,25	\$ 927,00	\$ 973,35	\$ 1.022,02	\$ 1.073,12	\$ 1.126,77	\$ 5.122,26
Choc. Manicho 672Gr.	1200	\$ 0,23	\$ 276,00	\$ 276,00	\$ 3.312,00	\$ 3.477,60	\$ 3.651,48	\$ 3.834,05	\$ 4.025,76	\$ 18.300,89
Fdas. Papa Rufles Nat. 29G.	1500	\$ 0,26	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 4.680,00	\$ 4.914,00	\$ 5.159,70	\$ 5.417,69	\$ 5.688,57	\$ 25.859,95
Choc. Nucita bicolor	1260	\$ 0,10	\$ 129,15	\$ 129,15	\$ 1.549,80	\$ 1.627,29	\$ 1.708,65	\$ 1.794,09	\$ 1.883,79	\$ 8.563,62
Ina Cake Chocochips 550ml	1020	\$ 0,40	\$ 411,40	\$ 411,40	\$ 4.936,80	\$ 5.183,64	\$ 5.442,82	\$ 5.714,96	\$ 6.000,71	\$ 27.278,94
Ina Cake Vainilla 550ml	1020	\$ 0,38	\$ 391,00	\$ 391,00	\$ 4.692,00	\$ 4.926,60	\$ 5.172,93	\$ 5.431,58	\$ 5.703,16	\$ 25.926,26
Chiclets Trident Sandia	1500	\$ 0,03	\$ 48,50	\$ 48,50	\$ 582,00	\$ 611,10	\$ 641,66	\$ 673,74	\$ 707,42	\$ 3.215,92
Chiclets Bubbalo	1500	\$ 0,03	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 540,00	\$ 567,00	\$ 595,35	\$ 625,12	\$ 656,37	\$ 2.983,84
Yogurt Toni Mix Fruti	960	\$ 0,65	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 7.488,00	\$ 7.862,40	\$ 8.255,52	\$ 8.668,30	\$ 9.101,71	\$ 41.375,93
Gelatoní fresa 200Gr.	840	\$ 0,38	\$ 319,20	\$ 319,20	\$ 3.830,40	\$ 4.021,92	\$ 4.223,02	\$ 4.434,17	\$ 4.655,88	\$ 21.165,38
Chiclets Tumix	800	\$ 0,03	\$ 23,60	\$ 23,60	\$ 283,20	\$ 297,36	\$ 312,23	\$ 327,84	\$ 344,23	\$ 1.564,86
Caramelo Caumal	800	\$ 0,02	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 168,00	\$ 176,40	\$ 185,22	\$ 194,48	\$ 204,21	\$ 928,31
Menta Helada	800	\$ 0,02	\$ 14,16	\$ 14,16	\$ 169,92	\$ 178,42	\$ 187,34	\$ 196,70	\$ 206,54	\$ 938,92
<b>BEBIDAS</b>										
Jugo Nestea Peq.	160	\$ 0,38	\$ 61,12	\$ 61,12	\$ 733,44	\$ 770,11	\$ 808,62	\$ 849,05	\$ 891,50	\$ 4.052,72
Coca Cola 3 Lt	180	\$ 0,72	\$ 129,84	\$ 129,84	\$ 1.558,08	\$ 1.635,98	\$ 1.717,78	\$ 1.803,67	\$ 1.893,86	\$ 8.609,38
Coca Cola Med.	300	\$ 0,22	\$ 65,28	\$ 65,28	\$ 783,36	\$ 822,53	\$ 863,65	\$ 906,84	\$ 952,18	\$ 4.328,56
Coca Cola Peq.	420	\$ 0,10	\$ 43,80	\$ 43,80	\$ 525,60	\$ 551,88	\$ 579,47	\$ 608,45	\$ 638,87	\$ 2.904,27
Sprite 3LT	160	\$ 0,49	\$ 78,56	\$ 78,56	\$ 942,72	\$ 989,86	\$ 1.039,35	\$ 1.091,32	\$ 1.145,88	\$ 5.209,12
Gatorade Uva	160	\$ 0,37	\$ 59,20	\$ 59,20	\$ 710,40	\$ 745,92	\$ 783,22	\$ 822,38	\$ 863,50	\$ 3.925,41
Nect. Pulp Durazno Vidrio	160	\$ 0,22	\$ 35,68	\$ 35,68	\$ 428,16	\$ 449,57	\$ 472,05	\$ 495,65	\$ 520,43	\$ 2.365,85
Jugos Cífrut citrus 360	120	\$ 0,07	\$ 8,96	\$ 8,96	\$ 107,52	\$ 112,90	\$ 118,54	\$ 124,47	\$ 130,69	\$ 594,12
Tampico Cit./Punch	90	\$ 0,10	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 108,00	\$ 113,40	\$ 119,07	\$ 125,02	\$ 131,27	\$ 596,77
Tony Chocolatada	480	\$ 0,67	\$ 322,56	\$ 322,56	\$ 3.870,72	\$ 4.064,26	\$ 4.267,47	\$ 4.480,84	\$ 4.704,88	\$ 21.388,17
Botellas de Agua	375	\$ 0,17	\$ 63,00	\$ 63,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	\$ 918,92	\$ 4.177,38
Leche Toni	480	\$ 0,67	\$ 322,56	\$ 322,56	\$ 3.870,72	\$ 4.064,26	\$ 4.267,47	\$ 4.480,84	\$ 4.704,88	\$ 21.388,17
<b>TOTALES</b>					<b>\$66.250</b>	<b>\$69.562</b>	<b>\$73.040</b>	<b>\$76.692</b>	<b>\$80.527</b>	<b>\$366.071</b>

### Anexo 9.

#### Promedio de Costos de Platos Típicos

REQUERIMIENTO PARA 1 PLATO DE GUATITA					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD / LIBRAS	PRECIO POR UNIDAD/LIBRAS	VALOR SEMANAL	VALOR MENSUAL
Mondongo	150	Libras	\$ 1,80	\$ 270,00	\$ 1.080,00
Cebolla blanca	5,0	Libras	\$ 1,50	\$ 7,50	\$ 30,00
Maní	10	Libras	\$ 2,00	\$ 20,00	\$ 80,00
Aliño	2	Frascos	\$ 1,50	\$ 3,00	\$ 12,00
Papas	75	Libras	\$ 0,30	\$ 22,50	\$ 90,00
Aceite	3	Frascos	\$ 1,95	\$ 5,85	\$ 23,40
Sal	4	Fundas	\$ 0,85	\$ 3,40	\$ 13,60
Limón	5	Fundas	\$ 0,50	\$ 2,50	\$ 10,00
Arroz	150	Libras	\$ 0,30	\$ 45,00	\$ 180,00
Achiote	4	Frascos	\$ 1,40	\$ 5,60	\$ 22,40
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 385,35</b>	<b>\$ 1.541,40</b>

REQUERIMIENTO PARA 1 PLATO DE SECO DE POLLO					
CONCEPTO	CANTIDAD		PRECIO POR UNIDAD/LIBRAS	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Pollos	47	Enteros	\$ 6,00	\$ 282,00	\$ 1.128,00
Arroz	50	Libras	\$ 0,30	\$ 15,00	\$ 60,00
Achiote	5	Frascos	\$ 1,40	\$ 7,00	\$ 28,00
Tomate	75	Unidades	\$ 0,05	\$ 3,75	\$ 15,00
Naranjilla	75	Unidades	\$ 0,06	\$ 4,50	\$ 18,00
Sal	5	Fundas	\$ 0,85	\$ 4,25	\$ 17,00
Aliño	4	Frascos	\$ 1,50	\$ 6,00	\$ 24,00
Hierbita	1	Atados	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00
Cebolla	25	Libras	\$ 0,75	\$ 18,75	\$ 75,00
Pimiento	5	Fundas	\$ 0,50	\$ 2,50	\$ 10,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 344,75</b>	<b>\$ 1.379,00</b>

REQUERIMIENTO PARA 1 PLATO DE YAPINGACHO					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD / LIBRAS	PRECIO POR UNIDAD/ LIBRAS	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Papas	150	Libras	\$ 0,30	\$ 45,00	\$ 180,00
Cebolla	38,0	Libras	\$ 0,50	\$ 19,00	\$ 76,00
Tomate	38	Libras	\$ 0,75	\$ 28,50	\$ 114,00
Maní	15	Libras	\$ 2,00	\$ 30,00	\$ 120,00
Sal	4	Fundas	\$ 0,85	\$ 3,40	\$ 13,60
Achiote	2	Frascos	\$ 1,95	\$ 3,90	\$ 15,60
Limón	4	Fundas	\$ 0,50	\$ 2,00	\$ 8,00
Lechuga	30	Unidades	\$ 0,50	\$ 15,00	\$ 60,00
Huevos	31	Gaveta	\$ 1,20	\$ 37,20	\$ 148,80
Longaniza	75	Libras	\$ 1,80	\$ 135,00	\$ 540,00
Aceite	3	Litro	\$ 2,00	\$ 6,00	\$ 24,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 325,00</b>	<b>\$ 1.300,00</b>

REQUERIMIENTO PARA 1 PLATO DE FRITADA					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD / LIBRAS	PRECIO POR UNIDAD/LIBRAS	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Carne de Cerdo	150	Libras	\$ 1,80	\$ 270,00	\$ 1.080,00
Maduro	187	Libras	\$ 0,15	\$ 28,05	\$ 112,20
Papas	75	Libras	\$ 0,30	\$ 22,50	\$ 90,00
Mote	50	Libras	\$ 1,00	\$ 50,00	\$ 200,00
Aliño	4	Frascos	\$ 1,50	\$ 6,00	\$ 24,00
Sal	4	Fundas	\$ 0,85	\$ 3,40	\$ 13,60
Tomate	75	Unidades	\$ 0,05	\$ 3,75	\$ 15,00
Cebolla	25	25	\$ 0,75	\$ 18,75	\$ 75,00
Limón	20	20	\$ 0,50	\$ 10,00	\$ 40,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 412,45</b>	<b>\$ 1.649,80</b>

REQUERIMIENTO PARA PLATO DE ARROZ CON CHULETA MENESTRA Y PATACONES					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD /	PRECIO	VALOR	VALOR
Arroz	50	Libras	\$ 0,40	\$ 20,00	\$ 80,00
Chuleta	94	Libras	\$ 2,50	\$ 235,00	\$ 940,00
Frejol	47	Libras	\$ 1,00	\$ 47,00	\$ 188,00
Cebolla	25	Libras	\$ 0,75	\$ 18,75	\$ 75,00
Ajo	4	Frascos	\$ 1,50	\$ 6,00	\$ 24,00
Sal	2	Fundas	\$ 0,85	1,7	\$ 6,80
Achiote	2	Frascos	\$ 1,40	\$ 2,80	\$ 11,20
Verde	10	Racimos	\$ 2,00	\$ 20,00	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 351,25</b>	<b>\$ 1.405,00</b>

REQUERIMIENTO PARA 1 PLATO DE PAPAS FRITAS					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD / LIBRAS	PRECIO POR UNIDAD/ LIBRAS	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Papas	150	Libras	\$ 0,30	\$ 45,00	\$ 180,00
Cebolla	30	Libras	\$ 0,50	\$ 15,00	\$ 60,00
Tomate	25	Libras	\$ 0,75	\$ 18,75	\$ 75,00
Lechuga	15	Unidad	\$ 0,40	\$ 6,00	\$ 24,00
Limón	4	Fundas	\$ 0,50	\$ 2,00	\$ 8,00
Chorizo	31	Fundas	\$ 1,31	\$ 40,61	\$ 162,44
Salsa de tomate	15	Sachet	\$ 0,98	\$ 14,70	\$ 58,80
Mayonesa	15	Sachet	\$ 0,98	\$ 14,70	\$ 58,80
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 111,76</b>	<b>\$ 627,04</b>

REQUERIMIENTO PARA UN HOT DOG					
CONCEPTO	CANTIDA	UNIDAD /	PRECIO	VALOR	VALOR
Pan de Hot dog	47	Fundas	\$ 1,64	\$ 77,08	\$ 308,32
Chorizo	75	Fundas	\$ 1,31	\$ 98,25	\$ 393,00
Mayonesa	5	Fundas	\$ 0,98	\$ 4,90	\$ 19,60
Salsa de tomate	4	Libras	\$ 1,05	\$ 4,20	\$ 16,80
Mostaza	1	Sachet	\$ 0,88	\$ 0,88	\$ 3,52
Cebolla	15	Libras	\$ 0,75	\$ 11,25	\$ 45,00
Tomate	115	Unidades	\$ 0,05	\$ 5,75	\$ 23,00
Sal	2	Fundas	\$ 0,85	\$ 1,70	\$ 6,80
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 204,01</b>	<b>\$ 816,04</b>

REQUERIMIENTO PARA TOSTADAS					
CONCEPTO	CANTIDA	UNIDAD /	PRECIO	VALOR	VALOR
	D	LIBRAS	POR	TOTAL	MENSUAL
			UNIDAD/		
			LIBRAS		
Funda de Supam	38	funda	\$ 1,40	\$ 53,20	\$ 212,80
Mortadela	20	Libras	\$ 2,65	\$ 53,00	\$ 212,00
Queso	15	Unidades	\$ 2,00	\$ 30,00	\$ 120,00
Mantequilla	7	Tarrinas	\$ 1,70	\$ 11,90	\$ 47,60
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 148,10</b>	<b>\$ 592,40</b>