



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES  
DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE  
DISTRACCIÓN COMO MEDIO DE APOYO A LA INTEGRACIÓN FAMILIAR Y  
RESCATE DE LOS JUEGOS POPULARES**

**AUTOR:**

**PAOLA JARAMILLO CANTOS  
SUSANA VILLACIS CADENA**

**MAYO 2011**

**MILAGRO**

**ECUADOR**

## **CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

### **CERTIFICO:**

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Tema de “**Estudio de factibilidad para la Implementación de un Centro de Distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares**” presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por las Egresadas:

PAOLA JARAMILLO CANTOS  
SUSANA VILLACIS CADENA

C.I0921233581  
C.I0925093742

**TUTOR**

---

LSI. Cristhian Rocha Haro

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egr. Paola Jaramillo Cantos y Susana Villacís Cadena, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Estudio de factibilidad para la Implementación de un Centro de Distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares”**, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal del LSI. Cristhian Rocha Haro

Milagro, Mayo del 2011.

---

Paola Jaramillo Cantos  
C.I 0921233581

---

Susana Villacís Cadena  
C.I 0925093742

## **CERTIFICACION 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</b>	( )
<b>CIENTÍFICA</b>	
<b>DEFENSA ORAL</b>	( )
<b>TOTAL</b>	( )
<b>EQUIVALENTE</b>	( )

---

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

**PROFESOR DELEGADO**

---

**PROFESOR DELEGADO**

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres Francisco Inés y Margarita Florencio por brindarnos su confianza apoyo espiritual, moral, económico e incondicional en esta ardua tarea como es la educación homenaje a sus sabios concejos.

A nuestro tutor LSI. Cristhian Rocha Haro quien nos supo guiar con críticas constructivas y aciertos para concluir con este trabajo por impartirnos sus conocimientos que nos fueron muy útiles para culminar con éxito nuestro proyecto.

## **AGRADECIMIENTO**

“La educación es un desafío permanente, que enfrentamos en todas las sociedades”

Agradecemos al Ser Divino y Supremo, nuestro Dios por darnos la capacidad, fuerza y la vida para llevar a cabo nuestros propósitos.

Uno de los sentimientos más nobles del ser humano es la gratitud, y en nuestros Corazones estará grabada la Universidad Estatal de Milagro y la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales que durante cinco años nos acogieron en sus aulas. A los catedráticos que nos entregaron los conocimientos necesarios para terminar con éxito nuestra carrera.

A mis compañeros y compañeras de clases que se convirtieron en cómplices para el compartimiento de conocimientos

A nuestra Familia por ser el motivo fundamental y el motor que impulsa nuestro desarrollo Profesional.

Y un especial afecto y gratitud a nuestro Tutor de Tesis LSI. Cristhian Rocha Haro, por su colaboración para la realización del presente trabajo por su gran entusiasmo, decisión y apoyo desinteresado.

**PAOLA JARAMILLO CANTOS**  
**SUSANA VILLACIS CADENA**

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor.

Rómulo Minchala Murillo

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 la “**Estudio de factibilidad para la Implementación de un Centro de Distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares**” y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro, Viernes 20 de Mayo del 2011

---

Paola Jaramillo Cantos

CI: 0921233581

---

Susana Villacís Cadena

CI: 0925093742

## ÍNDICE GENERAL

Página de carátula o portada.	i
Página de la constancia de aprobación por el tutor.	ii
Página de declaración de autoría de la investigación.	iii
Certificación de la Defensa.	iv
Página de dedicatoria.	v
Página de agradecimiento.	vi
Página de Cesión de Derechos de Autor.	vii
Índice general.	viii
Índice de cuadros y gráficos.	ix
Índice de Figuras.	x
Resumen.	xi
Abstract.	

### CAPITULO I

#### EL PROBLEMA

	<b>Pág.</b>
Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2



1.1.1. Problematicación del Problema.....	2
1.1.2 Delimitación del Problema.....	3
1.1.3 Formulación del Proyecto.....	4
1.1.4 Sistematización del problema.....	4
1.1.5 Determinación del problema.....	4
1.2 Objetivos.....	4
1.2.1 General.....	4
1.2.2 Específicos.....	4
1.3 Justificación.....	6

## CAPITULO II

### MARCO REFERENCIAL

	<b>Pág.</b>
2.1 Marco teórico.....	7
2.1.1 Antecedentes históricos.....	7
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	12
2.2 Fundamentación legal.....	29
2.3 Marco conceptual.....	35
2.4 Hipótesis y variables.....	36
2.4.1 Hipótesis General.....	36

2.4.2 Hipótesis Particulares.....	36
2.4.3 Variable Independientes y Dependiente.....	37
2.4.4 Operacionalización de las variables.....	38

### **CAPITULO III**

#### **MARCO METODOLÓGICO**

	<b>Pág.</b>
3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general.....	39
3.2 Población y muestra.....	39
3.2.1 Definición de los sujetos que van hacer medidos.....	39
3.2.2 Delimitar la población.....	39
3.2.3 Tipo de la muestra.....	40
3.2.4 Tamaño de la muestra .....	40
3.2.5 Proceso de selección.....	41
3.3 Métodos y técnicas.....	41
3.3.1 Métodos Teóricos.....	41
3.3.2 Método Empírico.....	42
3.4 El procesamiento estadístico de la información.....	42

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

	<b>Pág.</b>
4.1 Análisis de la situación actual.....	43
4.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva.....	53
4.3 Resultados.....	53
4.4 Verificación de la hipótesis.....	55

## **CAPITULO V**

### **PROPUESTA**

	<b>Pág.</b>
5.1 Tema.....	56
5.2 Justificación.....	56
5.3 Fundamentación.....	57
5.4 Objetivos.....	58
5.4.1 Objetivo general de la propuesta.....	58
5.4.2 Objetivos específicos.....	58
5.5 Ubicación del Proyecto.....	59
5.6 Factibilidad.....	62
5.7 Descripción de la propuesta.....	76

5.7.1 Actividades.....	76
5.7.3 Recursos análisis financiero.....	79
5.7.4 Impacto.....	92
5.7.5 Cronograma.....	94
5.7.6 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	95
Conclusiones.....	96
Recomendaciones.....	97

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1.</b>	
Operacionalización de las variables.....	38
<b>Cuadro 2.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	43
<b>Cuadro 3.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	44
<b>Cuadro 4.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	45
<b>Cuadro 5.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	46
<b>Cuadro 6.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	47
<b>Cuadro 7.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	48
<b>Cuadro 8.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	49
<b>Cuadro 9.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	50
<b>Cuadro 10.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	51
<b>Cuadro 11.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	52
<b>Cuadro 12.</b>	
Dimensiones del predio.....	60
<b>Cuadro 13.</b>	
Dimensiones de las piscinas.....	60
<b>Cuadro 14.</b>	

Barreras de entrada.....	72
	ix
<b>Cuadro 15.</b>	
Servicios sustitutos.....	72
<b>Cuadro 16.</b>	
Determinantes de la rivalidad.....	73
<b>Cuadro 17</b>	
Poder de los compradores.....	73
<b>Cuadro 18.</b>	
Negociaciones con los proveedores.....	74
<b>Cuadro 19.</b>	
Análisis del sector comercial.....	74
<b>Cuadro 20.</b>	
Precio.....	77
<b>Cuadro 21.</b>	
Recursos materiales.....	80
<b>Cuadro 22.</b>	
Activos fijos.....	81
<b>Cuadro 23.</b>	
Sueldos y salarios.....	82
<b>Cuadro 24.</b>	
Gastos administrativos y generales.....	83
<b>Cuadro 25.</b>	
Gastos de venta.....	84
<b>Cuadro 26.</b>	
Presupuesto de venta.....	84
<b>Cuadro 27.</b>	
Inversión del proyecto.....	85

<b>Cuadro 28.</b>	
Financiamiento.....	85
<b>Cuadro 29.</b>	
Punto de equilibrio.....	86
<b>Cuadro 30.</b>	
Estado de resultado.....	87
<b>Cuadro 31.</b>	
Flujo de caja.....	88
<b>Cuadro 32.</b>	
Balance general.....	89
<b>Cuadro 33.</b>	
Índices financieros.....	89
<b>Cuadro 34.</b>	
Tasas VAN, y TIR.....	90
<b>Cuadro 35.</b>	
Razones financieras.....	90
<b>Cuadro 36.</b>	
Razones circulante y rotación circulante.....	91
<b>Cuadro 37.</b>	
Razones de endeudamiento y rentabilidad.....	92
<b>Cuadro 38.</b>	
Cronograma.....	94

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Grafico 1.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	43
<b>Grafico 2.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	44
<b>Grafico 3.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	45
<b>Grafico 4.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	46
<b>Grafico 5.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	47
<b>Grafico 6.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	48
<b>Grafico 7.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	49
<b>Grafico 8.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	50
<b>Grafico 9.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	51
<b>Grafico 10.</b>	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	52
<b>Grafico 11.</b>	
Organigrama Estructural.....	63
<b>Grafico 12.</b>	
Organigrama Posicional.....	64
<b>Grafico 13.</b>	
Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	71



## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Fig. 1</b>	
El Alcoholismo.....	15
<b>Fig. 2</b>	
La Drogadicción.....	15
<b>Fig. 3</b>	
La Ludopatía.....	16
<b>Fig. 4</b>	
Pandillas Juveniles.....	16
<b>Fig. 5</b>	
Juegos Populares Tradicionales.....	25
<b>Fig. 6</b>	
Turismo Familiar.....	26
<b>Fig. 7</b>	
Entretenimiento Natural.....	27
<b>Fig. 8</b>	
Croquis.....	61
<b>Fig. 9</b>	
Logotipo.....	78
<b>Fig. 10</b>	
Volante.....	78



## **UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

### **UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

#### **TITULO DEL PROYECTO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO  
DE DISTRACCIÓN COMO MEDIO DE APOYO A LA INTEGRACIÓN FAMILIAR Y  
RESCATE DE LOS JUEGOS POPULARES”**

#### **AUTORES:**

Egr. Paola Jaramillo Cantos

Egr. Susana Villacis Cadena

#### **RESUMEN**

Milagro es un mercado ampliamente rentable para la creación de negocios, eso se demuestra en la gran actividad comercial que día a día vive este Cantón de la Provincia del Guayas, por ello se considera altamente viable la creación de este Centro de Distracción como medio de apoyo para una mejor Integración Familiar en el Cantón Milagro, el trabajo está distribuido por cinco capítulos que componen toda la tesis, se detalla minuciosamente la problemática sus causas, efectos, objetivos, delimitación, formulación y su correspondiente justificación, se establece

una pequeña reseña histórica sobre esta actividad comercial, además se encontrara toda la información necesaria para una mejor comprensión del trabajo investigativo encontrándose su respectiva hipótesis y variables. Seguidamente se desarrollo el marco metodológico donde se identifico que el estudio de clase no probabilística, determinando el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizo la herramienta investigativa conocida como la encuesta, una vez obtenidos los datos de la encuesta se procedió a realizar la interpretación de los resultados es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, donde se constato que la mayoría de la ciudadanía les agrada la propuesta. Información relevante para afianzar con certeza la propuesta, donde se detalla todo lo concerniente “Implementación de un Centro de Distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares”, su misión, visión, objetivos, organigrama estructural, además se realizo una proyección financiera a cinco años detallándose la inversión del proyecto la cual consiste en el detalle de los activos costos indirectos y directos, gastos que se apalanco con un préstamo bancario, también se realizo el presupuesto de las ventas donde se estimo un incremento del cinco por ciento a partir del año dos para poder cubrir con las obligaciones del centro de distracción, culminando el proceso contable con el detalle de los índices financieros en los cuales se obtuvo el VAN y TIR , Los cuales demostraron la rentabilidad de la empresa.

Despues de todo lo antes expuesto esperamos que el trabajo cubra con sus exigencias y expectativas para emitir un buen criterio sobre lo tratado.



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
COMERCIALES**

**TITULO DEL PROYECTO**

**“IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DISTRACCIÓN COMO MEDIO DE  
APOYO A LA INTEGRACIÓN FAMILIAR Y RESCATE DE LOS JUEGOS  
POPULARES”**

**AUTORES:**

Egr. Paola Jaramillo Cantos

Egr. Susana Villacis Cadena

**Abstract**

Milagro is a wide market for creating profitable business, it is shown on the big business that day to day lives this canton of Guayas province, therefore is a highly viable the creation of this center as a means of support Distraction for better integration in the Canton Family Miracle, the work is distributed by five chapters that make up the whole thesis, carefully detailing the problems its causes, effects, objectives, delineation, development and the reasons therefor, provides a short historical overview This business also find all the information is necessary for better understanding of the legwork finding their respective assumptions and variables. Following the methodological framework was developed which

identified that the study of class probability, determining the universe, ie a portion of the population for the calculation of the sample where I use the investigative tool known as the survey data obtained after The survey was performed interpretation of the results is that the collection, tabulation and analysis of the research instrument, which found that the majority of citizens dislike the proposal. Relevant information to secure with certainty the proposal, which details everything concerning "Implementation of a Diversion Center as a means to support family integration and rescue of the popular games," its mission, vision, objectives, organizational structure, is also made a five-year financial projection detailing the project investment which is in the detail of the assets indirect costs and direct expenses leveraged bank loans, also took place on budget which was estimated sales increase of five percent from year two to cover the obligations of the center of entertainment, culminating in the accounting process with the detail of financial indices which won the NPV and IRR, which demonstrated the viability of the company.

After all the above we hope that the work covered by their demands and expectations to make a good opinion on what was discussed.

## **BIBLIOGRAFÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

**ÁLVAREZ, HÉCTOR:** *PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACIÓN*, Ediciones Eudecor. Córdoba, 1996.

**BUSKANK** Richard H. Libro: *PRINCIPIOS Y PRÁCTICA DEL MARKETING*. Editorial Limerin.

**CHIAVENATO, IDALBERTO:** *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN*, Quinta Edición, Editorial MC. Graw- Hill 2004.

**HOLGUÍN CABEZAS** Rubén. *ELEMENTOS DE ECONOMÍA CUARTA EDICIÓN*, Editorial Ediciones Holguín S.A.

**HOLGUÍN CABEZAS** Rubén. *ELEMENTOS DE ECONOMÍA QUINTA EDICIÓN*, Editorial Ediciones Holguín S.A.

**JANY, JOSÉ:** *INVESTIGACIÓN INTEGRAL DE MERCADOS*, Tercera Edición, Bogotá DC, Colombia 2005 p 486.

**KALINOWSKI** Hilda. *COMUNICACIÓN GENERAL*, Editorial Edibosco.

**KOONTZ HAROLD.** *ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN*, Editorial: Mc Graw Hill.

**LEÓN** Félix. *ENCICLOPEDIA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL*, Editorial Copyright

**LONGENECKER** G. Justin. *ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS*, Editorial Edición 11.

**MONREAL** José Luís. *DICCIONARIO OCÉANO UNO COLOR*, Editorial Océano Grupo Editorial S.A.

**PALACIOS LÓPEZ** Livia. *CONTABILIDAD INTERMEDIA*, Editorial Ministerio de Educación y Cultura.

**PAULI GUNTER.** *MANUAL COMUNICACIONAL*, Editorial Limerin S.A

**PAULI GUNTER.** *LENGUAJE Y COMUNICACIÓN*, Editorial Limerin S.A.

**SANTÓN** William J. *FUNDAMENTOS DEL MARKETING*, Editorial Mc Graw Hill.

**STRAUS** George y Leonard R. Sayles. *PERSONAL*, Editorial Hebreos Hnos. Sucesores S.A

**VARGAS CUEVAS** Luís. *PRINCIPIO DE ADMINISTRACIÓN*, Editorial: Facultad de Ciencias Económicas.

**VENITZKY, GUILLERMO:** *PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y PRESUPUESTO,*  
*Editorial, Librería S.A.*

**VILLALBA** Carlos. *GUÍA DE ELABORACIÓN DE ANTEPROYECTO Y*  
*PROYECTOS,* Editorial Sur Editores.

**VOLPENTESTA, JORGE ROBERTO:** *ORGANIZACIONES Y ESTRUCTURAS.*  
*Osmar D. Buyatti, Buenos Aires.*

**ZAMORA** Miguel Ángel. *TEMÁTICA ESTUDIANTIL.* Editorial: Copyright

### **LINCOGRAFÍAS**

<http://www.interempresas.com>

<http://www.gestiopolis.com>

<http://www.monografias.com>

<http://www.microempresarios.com>

<http://www.planegocios.com>

<http://www.centro-psicologia.com>

<http://www.compilaciones.com>

ALEXOS



## Anexo N° 1



# UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

## ENCUESTA

**Objetivo:** La siguiente encuesta busca recolectar información y permite evaluar la concurrencia de las familias a lugares donde puedan distraerse y el tipo de servicio que les gustaría recibir y adicionales, para la implementación de **un Centro de distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares**

Sus datos serán de absoluta reserva.

**1. ¿Cual cree Ud. que es el factor social que afecta en mayor numero a los hogares ecuatorianos en cuanto a la integración?**

- Disolución del matrimonio
- Migración
- Abandono por trabajo

**2. ¿Estaría de acuerdo, con encontrar un lugar de esparcimiento que ofrezca juegos populares y que apoye a la integración familiar**

- Muy de acuerdo
- Algo de acuerdo
- De acuerdo
- Algo en desacuerdo
- Muy en desacuerdo

**3. ¿El involucrar a los miembros de su familia, en las actividades de esparcimiento o juegos, cree ud. que mejoran los lazos afectivos y de respeto entre los mismos?**

Muy poco

Poco

Nada Mucho

Muchísimo

**4. ¿Con que frecuencia en el año ud. visita un centro de distracción con su familia?**

0 veces

1-3 veces

4-6 veces

7 en adelante

**5. ¿Qué aspectos de la siguiente lista son de importancia al momento de escoger un centro de distracción?**

Costos

Comodidades

Espacios verdes

Piscinas

Canchas deportivas

Música

Ambiente

Juegos

Distancias aledañas al cantón

**6. Al momento de planificar un paseo familiar presupuestariamente suele gastar individualmente por cada miembro:**

- \$5-9
- \$10-15
- \$16-20
- \$21-25

**7. ¿Qué días Ud. Frecuenta lugares de esparcimiento acompañado de toda su familia?**

- Lunes-jueves
- Viernes
- Sábado
- Domingo
- Solo feriados

**8. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofrezca el lugar que le proponemos?**

- Platos de Comida Típica
- Comida rápida
- Bebidas Gaseosas
- Golosinas
- Todos los mencionados

**9. ¿En cuanto a los juegos tradicionales cuales le parece más divertido y desearía volver a jugarlos o a su vez cuales son de preferencia dentro de su círculo familiar? Escoja tres opciones**

- Trompos
- Ensacados
- Rayuelas
- La carretilla
- Yoyos
- Bolillas


- Las escondidas
- Tres en raya
- Las Cometas
- Estatuas
- El baile de la Silla

**10. De su preferencia en cuanto a la estructura de los lugares para distracción ud. preferiría:**

- Entornos Ecológicos (Natural)
- Entornos Modernos (Arquitectónico)

Anexo No 2

**CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO**  
RUC. 0968513910001

 **DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS**  
**CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO**  
**TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS**

No. \_\_\_\_\_  
FECHA: \_\_\_\_\_  
LRO: \_\_\_\_\_  
RUC: \_\_\_\_\_  
NOMBRES: \_\_\_\_\_  
DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_  
ACTIVIDAD: \_\_\_\_\_


TASA : \$ \_\_\_\_\_  
TITULO : \$ \_\_\_\_\_  
RECARGO : \$ \_\_\_\_\_  
TOTAL : \$ \_\_\_\_\_

CATEGORIA: PRIMERA

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentado cuando fuer requerido.


Abnegación y Disciplina  
JEFE DE PREVENCIÓN

  
19 MAR 2004 02:10:37 PM  
SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR

Anexo 3

		<b>CAMARA DE COMERCIO DE MILAGRO</b>	
<i>Fundada el 10 de Septiembre de 1952</i>			
<i>Garcia Moreno y Chile (esquina) Telefax: 2-970181</i>			
<i>R. U. C. 0992161809001</i>			
<i>MILAGRO - ECUADOR</i>			
<b>Recibo Oficial de Caja</b>		<b>Nº 0235</b>	
Fecha: _____			
Recibi de: <b>JARVIL</b>			
CONCEPTO			VALOR
CUOTAS ORDINARIAS			
CUOTAS EXTRAORDINARIAS			
CHEQUE NO.	BANCO	CIA. CIE.	VALOR
TOTAL \$.			
<small>NOTA: Este recibo firmado por el Agente autorizado, es el único documento que acredita la cancelación de las cuotas.</small>			
_____			
(F) Atendido		(F) Recibido	

Anexo 4



**INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL**

0001: **JARVIL**

Marzo 2 del 2011 09:59

**PAOLA JARAMILLO CANTOS**

---

Servicio de novedades

Consulta e impresión de planillas

Consulta e impresión de comprobantes de Pago

Servicio de Mora Patronal

Otros servicios

Consultas

Salir

Ayuda

**EMPLEADORES**

[ACTUALIZAR](#)

• KS-9060 : Error no especificado : vspostfic: 9060 : veind: 9060  
 KS-9063 : Error no especificado : vspostfic: 9063 : veind: 9063KS-9068 : Error no especificado : vspostfic: 9068 : veind: 9068KS-9064 : Error no especificado : vspostfic: 9064 : veind: 9064KS-9065 : Error no especificado : vspostfic: 9065 : veind: 9065

Can.	Fecha de ven.	Tipo	Periodo	Reg.	Valor	Est.	Val. Ad. Tie. Par.
1	2011-03-15	A	2011-2	2	113.52	GEN	

Relación de trabajo						
No. Emp.	% Apo.	% Ad.	Valor sueldo	Valor extras	VS	FP
06 codigo del trabajo - ct						
2	20.50		528.00		X	P


Nota: El valor de la planilla sera igual al valor del rol solo si todos los empleados laboran el mes completo.

Si desea consultar el detalle del rol acceder por la sección de consultas a la opción [rol de empleados](#)

Planillas de aportes ( normales )	
Periodo:	2011 - 2
Total de registros:	2
Sueldo total:	528.00
<b>Aportes</b>	
Valor aportes normal:	108.24
Valor aportes adicional:	0.00
Valor aportes cesantia adi.:	0.00
Valor aportes secap:	2.64
Valor aportes iace:	2.64

Anexo No 5

**VALOR DE ESPECIE US\$ 2.00** Nº 0005625



**MUNICIPIO DE MILAGRO**

Declaración Individual del Impuesto del 1.5 por mil sobre el capital en giro, de acuerdo a disposiciones legales del decreto 153 del R. D. No. 662 de Enero 1974.

Año 2004

SELLO DEL R.V.C.

Registro Económico al que Corresponde la Declaración

Desde: \_\_\_\_\_  
Hasta el 31 de Diciembre del 2004

Espacio Reservado para el Municipio de Milagro

Numero de la Declaración: \_\_\_\_\_


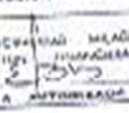
**IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE**

01		02		03		04	
11 Apellido Paterno		12 Apellido Materno		13 Inicial		14 Lugar de Nacimiento	
15 Fecha de Nacimiento		16 Nacionalidad		17 Sexo		18 Estado Civil	
19 Domicilio Ciudad		20 Calle		21 P.O. Box		22 Provincia	
23 Teléfono		24 Capital		25 Actividad Económica		26 Título Profesional	

**IMPUESTOS A LOS CAPITALES**

Capital	Valor	Impuesto Básico	Recargo	Total
01	02 \$	03 \$	04	05
06	07	08	09 - 5 ARR 2004	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
36	37	38	39	40
41	42	43	44	45
46	47	48	49	50
51	52	53	54	55
56	57	58	59	60
61	62	63	64	65
66	67	68	69	70
71	72	73	74	75
76	77	78	79	80
81	82	83	84	85
86	87	88	89	90
91	92	93	94	95
96	97	98	99	100

Con pleno conocimiento de las penas por ocultamiento o falsedad declaro que todas las informaciones contenidas en este formulario son verídicas, correctas y completas.

<b>Firma del Declarante</b>	<b>Dirección Financiera</b>	<b>Lugar y Fecha de Presentación</b>
	MUNICIPALIDAD MILAGRO DIRECCIÓN FINANCIERA  FIRMA AUTORIZADA	MILAGRO, _____



Anexo No 6



República del Ecuador  
**Ilustre Municipalidad del Cantón Milagro**

Departamento Financiero Sección Rentas

---

Partida No.: 6.2.3.01.13 Valor \$ 1,00

Recibi del Sr.: DEYSY KARINA GIMENEZ VERA

La cantidad de: UN DOLAR

Por concepto de: REGISTRO SANITARIO Y PSICOLÓGICO AÑO 2004, PARA  
PRESTAR SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN .X.X.X.X.X.X.X.X.X.X  
X.X

Nº **0471987** Milagro 6 de septiembre del 2004

 Departamento Financiero	 Jefe de Rentas	 Tesorero Municipal
--	---	---

**TESORERÍA MUNICIPAL**  
MILAGRO - ECUADOR

Anexo No 7

**TASA DE HABILITACION Y FUNCIONAMIENTO**  
Nº 0005612

  
**MUNICIPIO DE MILAGRO**

Milagro, \_\_\_\_\_ del 200\_\_

La Dirección del DEPARTAMENTO MUNICIPAL DE SALUD PUBLICA E HIGIENE en uso de las atribuciones que le concede la Ley de Regimen Municipal vigente (Art. 104 y 30B) extiende permiso ANUAL para que pueda funcionar el establecimiento destinado a \_\_\_\_\_ Categoría \_\_\_\_\_ Clasificado como de \_\_\_\_\_ De Propiedad \_\_\_\_\_ situado en \_\_\_\_\_

Queda obligado el propietario de este establecimiento a cumplir con las disposiciones y reglamentos pertinentes bajo percibimiento de ser sancionado hasta con la clausura en caso contrario.

Este permiso caduca el 31 de Diciembre del 200\_\_

**VALOR US\$ 2.00**





Anexo No 8

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES**



**NUMERO RUC:** 1791237587001  
**RAZON SOCIAL:** JARVIL CIA. LTDA.

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001    **ESTADO:** ABIERTO    **MATRIZ**    **FEC. INICIO ACT.:** 11/09/1992  
**NOMBRE COMERCIAL:**

**ACTIVIDADES ECONOMICAS:**  
ACTIVIDADES DIVERSION Y ESPARCIMIENTO

**DIRECCION ESTABLECIMIENTO:**  
Provincia: CTATZ    Cantón: IEL AGTO    Parroquia: IEL AGTO    Calle:    Número: N24-238  
Intersección: CORDERO    Bloque:    Urbina: PB    Teléfono Trabajo: 2503225    Fax: 2545179    Teléfono Trabajo: 2504037

---

**No. ESTABLECIMIENTO:** 002    **ESTADO:** CERRADO    **FEC. INICIO ACT.:**  
**NOMBRE COMERCIAL:** JARVIL    **FEC. CIERRE:**

**ACTIVIDADES ECONOMICAS:**  
ACTIVIDADES DIVERSION Y ESPARCIMIENTO

**DIRECCION ESTABLECIMIENTO:**  
Provincia: CTATZ    Cantón: IEL AGTO    Parroquia: IEL AGTO    Calle: SAN  
MIGUEL    Número: 151    Intersección:    Oficina: PB    Teléfono Trabajo: 2504037

**FIRMA DEL CONTRIBUYENTE**   **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

**Usuario:** OFDELATORR    **Lugar de emisión:** OMBOPAEZ 655 Y RAMIREZ  
RAMOS 24 ENE 2015    **Fecha y hora:** 24/01/2015 09:01:13

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**

## **Introducción**

Es importante mencionar que nuestro cantón al igual que otros se enfrenta a un cambio constante en todos sus aspectos tanto económicos, culturales, infraestructura, educación, empresarial y social. El presente trabajo está orientado al esparcimiento e integración familiar del cantón San Francisco de Milagro.

La familia es la célula básica de la sociedad y el pilar fundamental para la orientación de sus hijos, ya que de la unión de ellas surgen comunidades mayores como aldeas, ciudades, provincias o países. La familia moderna ha variado con respecto a su forma más tradicional, en cuanto a funciones, composición, ciclo de vida y rol de los padres.

Considerando lo anterior, en la actualidad se nota una desintegración de los lazos que vinculan a la familia, siendo uno de los principales la Migración, peleas familiares, problemas monetarios, desatención de los padres hacia los hijos, falta de comunicación, dando como resultado la desorientación de la juventud que los conducen a realizar actividades que van en contra de toda norma de la sociedad como la delincuencia, la prostitución y el vandalismo.

Por ello, en vista de la desintegración familiar nació la idea de Implementar un centro de distracción como medio de apoyo a la Integración familiar y el rescate de los juegos populares. Esto incentivará a los ciudadanos a recrearse de una manera sana y en familia, que desde el punto de vista social, es un gran aliciente para la sociedad y para la recuperación de los valores perdidos. Cabe mencionar que en la ciudad de Milagro cuenta con ciertos lugares turísticos pero estos no están siendo explotados en su totalidad y que pueden servir como espacios de entretenimiento y esparcimiento familiar. El rescate de los juegos tradicionales o populares, ya olvidados en estos tiempos, permitirá que la unidad familiar sea un tema que pueda ser retomado, ya que por medio de la recreación, cada uno de los miembros que la integran pueda reforzar esos lazos que se encuentran debilitados en la actualidad.

Con todo lo antes expuesto se contribuirá al mejoramiento de la calidad de esparcimiento y turismo de las familias sin distinción de edades ni estratos sociales. Además de posicionar la empresa en un sitio respetable dentro de este casco comercial del Cantón Miagro.

# CAPITULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1. Planteamiento del problema

#### 1.1.1. Problematización.- Origen y descripción del problema

La familia, según la Declaración Universal de los Derechos Humanos, es el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado.

Los estudios históricos muestran que la estructura familiar ha sufrido cambios a causa de la emigración a las ciudades y de la industrialización. El núcleo familiar era la unidad más común en la época preindustrial y aún sigue siendo la unidad básica de organización social en la mayor parte de las sociedades modernas. Sin embargo, la familia moderna ha variado con respecto a su forma más tradicional, en cuanto a funciones, composición, ciclo de vida y rol de los padres.

Considerando lo anterior, en la actualidad se nota una desintegración de los lazos que vinculan a la familia, siendo uno de los principales la Migración, peleas familiares, problemas monetarios, desatención de los padres hacia los hijos, falta de comunicación, dando como resultado la desorientación de la juventud que los conducen a realizar actividades que van en contra de toda norma de la sociedad como la delincuencia, la prostitución y el vandalismo.

La ciudad de Milagro cuenta con ciertos lugares turísticos que no están siendo explotados en su totalidad y que pueden servir como espacios de entretenimiento y esparcimiento familiar. El rescate de los juegos tradicionales o populares, ya olvidados en estos tiempos, permitirá que la unidad familiar sea un tema que pueda

ser retomado, ya que por medio de la recreación, cada uno de los miembros que la integran pueda reforzar esos lazos que se encuentran debilitados en la actualidad.

Además de mencionar que la ciudad de Milagro es una zona que ofrece muchos sitios para ser mostrados como atractivo turístico, el jefe familiar que está en búsqueda de espacios para la relajación y la tranquilidad debido a la rutina de su trabajo y como una opción para compartir con la familia o en compañía de amigos. Cabe discernir que el uso y en muchos casos el abuso de la tecnología, que ha crecido a pasos acelerados, ha hecho que la juventud de ahora se desconecte del mundo real y se sitúe en otro “virtual” que lo aleja de la familia.

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

#### **Espacio**

- País: Ecuador
- Región: Litoral o Costa
- Provincia: Guayas
- Cantón: Milagro

#### **Tiempo**

La información científica en la que nos basaremos para realizar el estudio no es mayor a 4 años

- Permisos Municipales otorgados.
- Servicio de Rentas Internas.
- Normas para Centro de Diversiones
- Superintendencia de Compañías.
- Censos Realizados por el INEC.

## **Universo**

- Está orientada a la población de la Ciudad de Milagro que cuenta con 226.25 mil habitantes, la investigación estará dirigida a todas las personas que tengan familia. (dato estadístico tomado del INEC realizado en el último censo poblacional).

### **1.1.3. Formulación del problema**

¿Cuál es el Impacto que tendría un Centro de Distracción en el aspecto turístico como apoyo al rescate de la Familia en la ciudad de Milagro?

### **1.1.4. Sistematización del Problema**

¿Cuál será el impacto socioeconómico para la ciudad de Milagro de la Implementación de un centro de Distracción Familiar?

¿Cuál es el beneficio de encontrar un sitio de esparcimiento en la región?

¿Cuál sería el Impacto en la parte turística con la creación del Centro de Distracción Familiar con estas características?

Cuál sería el beneficio de rescatar los juegos tradicionales mediante la creación de un Centro de Distracción que los promueva?

### **1.1.5. Determinación del Tema**

Estudio de factibilidad para la Implementación de un centro de distracción como medio de apoyo a la Integración familiar y el rescate de los juegos populares.

## **1.2. OBJETIVOS**

### **1.2.1. Objetivo General**

Implementar un Centro de Distracción como medio de apoyo para una mejor Integración Familiar en el Cantón Milagro.

### **1.2.2. Objetivo Específicos**

- < Diferenciar el servicio ofrecido mediante el fortalecimiento de los lazos familiares.
- < Rescatar la cultura de los juegos populares y tradicionales

- < Identificar mediante un estudio de mercado los aspectos que hacen que las familias se desintegren.
- < Incrementar el turismo en la ciudad y la región.
- < Apoyar la actividad socio-económica a nivel local y nacional



### **1.3. Justificación.**

La familia es el centro de sociedad y el pilar fundamental para la orientación de sus hijos, por ello, la Implementación de un Centro de distracción familiar está orientado a facilitar el entretenimiento a cada miembro de la sociedad proporcionando varias opciones para un buen desarrollo de la ciudadanía, e ir rescatando los juegos tradicionales para que las familias puedan identificarse mejor en un ambiente acogedor y con la naturaleza al aire libre creando así un espacio de tranquilidad y armonía lejos de la rutina y el ambiente de la vida cotidiana y sobre todo lo más importante que podrán compartir momentos de Integración Familiar.

El estudio de factibilidad de la Creación del Centro de distracción familiar cambiará la imagen del cantón y creará oportunidades a sus habitantes tanto a nivel laboral como de esparcimiento, las familias podrán asistir a un mismo lugar donde podrán disfrutar de diferentes opciones para distraerse sin necesidad de acudir a otras ciudades, donde las horas de viaje se hace, en muchos casos, muy amplio y cansado. Esto incentivará a los usuarios a recrearse de una manera sana y en familia, que desde el punto de vista social, es un gran estímulo para la sociedad y para la recuperación de los valores perdidos.

El Centro de Distracción Familiar estará situado estratégicamente, servirá como un **punto** de referencia para la ciudad de Milagro, contribuyendo al mejoramiento de la calidad de esparcimiento y turismo de las familias sin distinción (distinción) de edades ni estratos sociales.

La idea es agradable innovadora y lo más relevante que cuenta con una amplia perspectiva de viabilidad debido a la falta de un lugar de esparcimiento que satisfaga las necesidades y expectativas de las personas situadas en este perímetro o de sectores aledaños a el, además de fomentar la integración familiar podrán los ciudadanos demostrar a través de sus destrezas y habilidades la práctica del juego en el que más se destaquen, formando así equipos donde premie el deporte tradicional ante que las actividades perjudiciosas al entorno familiar y social.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 Marco Teórico.**

##### **2.1.1 Antecedentes históricos.**

Este trabajo investigativo se lo considera elemental y de suma importancia ya que se podría lograr el mejoramiento de la imagen turística de Milagro, crecimiento económico de los habitantes del Cantón.

Para el desarrollo de este proyecto surge la necesidad de realizar una investigación de mercado, ya que sus resultados permitirán definir la demanda insatisfecha con respecto a los Centros de Distracción, establecer el perfil del consumidor, determinar la ubicación como medio para una integración familiar, medir el nivel de aceptación de parte del consumidor con la finalidad de desarrollar estrategias de Marketing para conquistar el mercado potencial.

Es primordial que los habitantes de este Cantón tengan un lugar donde poder compartir y tener esparcimiento en familia además de esto poder acceder a los juegos populares tan antiguos como son cometas, yoyos, rayuela, bolillas, etc.

#### **La Familia: Origen<sup>1</sup>**

Definida como la célula básica de la sociedad, ya que de la unión de ellas surgen comunidades mayores como aldeas, ciudades, provincias o países, su origen nos remonta a la más remota antigüedad, de la cual muchos datos no son conocidos, por lo cual sobre la formación primitiva de las familias, solo han surgido varias hipótesis producto de los resultados de la investigación de sociólogos y juristas del siglo XIX., que se resumen en dos: la teoría matriarcal y la patriarcal

---

<sup>1</sup> <http://www.interempresas.com>

La familia, según la Declaración Universal de los Derechos Humanos, es el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado. Los lazos principales que definen una familia son de dos tipos: vínculos de afinidad derivados del establecimiento de un vínculo reconocido socialmente, como el matrimonio que, en algunas sociedades, sólo permite la unión entre dos personas mientras que en otras es posible la poligamia, y vínculos de consanguinidad, como la filiación entre padres e hijos o los lazos que se establecen entre los hermanos que descienden de un mismo padre. También puede diferenciarse la familia según el grado de parentesco entre sus miembros.

No hay consenso sobre la definición de la familia. Jurídicamente está definida por algunas leyes, y esta definición suele darse en función de lo que cada ley establece como matrimonio. Por su difusión, se considera que la familia nuclear derivada del matrimonio heterosexual es la familia básica. Sin embargo las formas de vida familiar son muy diversas, dependiendo de factores sociales, culturales, económicos y afectivos

### **Historia de las Familias**

De la época prehistórica hasta nuestro tiempo han surgido una serie de transformaciones las cuales nos dan la pauta de que la noción de familia está en pie, pero la estructura ha cambiado de acuerdo al tiempo y a la complejidad de la sociedad.

Casi todas las actividades humanas se desarrollan dentro de la esfera de lo social, es por eso que se dice que el núcleo familia es tan indispensable para el desarrollo del hombre, es ahí donde se forja el carácter y la personalidad de cada individuo y no podemos dejar pasar desapercibido que del núcleo familiar en donde cada uno se ha desenvuelto es muy diferente.

La familia se refiere al núcleo familiar elemental. Al grupo de individuos vinculados entre sí por lazos consanguíneos, consensuales o jurídicos, que constituyen complejas redes de parentesco actualizadas de manera episódicas a través del intercambio, la cooperación y la solidaridad.

Desde tiempos remotos el hombre ha tenido que agruparse para satisfacer sus necesidades vitales. El trabajo colectivo servía para repartir responsabilidades, de esa manera facilitaban sus tareas. Con esto tuvieron la necesidad de socializar entre ellos, pero no solo compartían dichas preocupaciones, se dieron cuenta de la valía de compartir espacios mutuos.

## **Tipos de Familias**

Familia Consanguínea: Se considera como la primera etapa de la familia, en ella los grupos conyugales se clasifican por generaciones: todos los abuelos y abuelas en los límites de la familia son maridos entre sí; lo mismo sucede con los hijos. En esta forma de familia, los ascendientes y los descendientes, los padres y los hijos son los únicos que después de lejanos y, finalmente de las personas más lejanas están excluidos de los deberes del matrimonio.

Familia Punalúa: Es el primer progreso en la organización de la familia, consistía en excluir a los padres y a los hijos del comercio sexual recíproco, el segundo fue en la exclusión de los hermanos. Por razones económicas y prácticas la familia tuvo que dividirse, su extensión disminuyó y renunció a la unión sexual entre hijos de la misma madre.

Familia Sindiásmica: Este tipo de familia aparece entre el límite del salvajismo y la barbarie. Cuando las prohibiciones del matrimonio se hicieron más drásticas y complicadas, las uniones por grupo fueron sustituidas por la familia sindiásmica. En esta forma familiar, un hombre vive con una mujer, pero le está permitida la poligamia, y la infidelidad aunque por razones económicas la poligamia se observa raramente, al mismo tiempo se exige la más estricta fidelidad a las mujeres y su adulterio se castiga cruelmente.- actualmente en algunos países de África se castiga a la mujer lapidándole (apedreándola) por adulterio.

Familia monogámica: nace de la familia sindiasmica, en el periodo de transición entre el estado medio y superior de la barbarie. Es uno de los síntomas del nacimiento de la civilización, se funda en el predominio del hombre, su fin es procrear hijos cuya paternidad sea indiscutida, eso era indispensable porque los

hijos serían los herederos de las propiedades del padre. Este tipo de familias es más sólida que la familia sindiásmica, en los lazos conyugales, los cuales solo pueden ser rotos por el hombre. La monogamia facilita el cuidado de los hijos, puesto que ambos cónyuges comparten los mismos afectos y atenciones hacia ellos, sin las rivalidades existentes entre los hijos de uniones distintas.

Familia poligámica: es cuando existe una pluralidad de cónyuges. Existen tres formas teóricas de la poligamia:

- 1) **Matrimonio en grupo.**-es en el que varios hombres y varias mujeres se hallan en relaciones matrimoniales recíprocas.
- 2) **Poliandria.**- es en la que varios esposos comparten una sola esposa.
- 3) **Poliginia.**- consiste en una pluralidad de esposas que no tienen que ser necesariamente hermanas, y adquiridas, por lo general en diversas épocas a lo largo de la vida.

Matriarcado: estaba compuesto por la madre y los hijos, formaba una unidad económica autosuficiente: la madre proporcionaba los alimentos vegetales y los hijos los de la caza o pesca, por lo que era muy grande la influencia femenina en la sociedad. Ella desempeñaba el principal papel en el terreno económico, regía la estructura social y ejercía el poder.

Familia patriarcal: la transmisión patrilineal del parentesco determina el tipo de familia patriarcal, en la cual la autoridad suprema es el padre o el ascendiente varón de mayor edad. La familia patriarcal se halla establecida aun en muchos países de oriente, en la antigüedad la practicaban los palestinos, griegos y romanos.

### **La Familia en la Actualidad**

Al plantearnos cuáles son las problemáticas predominantes en las familias actuales y por ende con qué modalidades abordarlas, no podemos dejar de señalar las notables transformaciones que las configuraciones familiares han experimentado en tanto parte de un tejido social a su vez en intenso y acelerado proceso de

cambio. La familia se ha transformado tanto en lo que hace a sus integrantes y modos visibles de configuración como en roles, funciones y expectativas sociales establecidas para cada uno de sus miembros.

En décadas pasadas, las familias que no se adecuaban a un modelo de alta vigencia como fue el propuesto por la familia burguesa, es decir, la familia constituida por una pareja vitalicia, sus hijos y familias de origen, fueron consideradas versiones carenciadas o enfermizas de dicho modelo. A modo de ejemplo, las familias monoparentales fueron en alguna época denominadas "rotas" o "deshechas". Correspondían especialmente a la marginalidad, en los mismos tiempos en que las clases medias sostenían el modelo burgués como único y perenne.

Por lo general, se trataba de mujeres con sus hijos, quienes sufrían carencias económicas muchas veces conectadas con la escasa inserción femenina en los procesos productivos, agravada por los requerimientos de la crianza no compartida de los hijos. A menudo, las problemáticas de tales familias fueron interpretadas en relación con la presunta "descomposición" del modelo familiar prescripto. Eran evaluadas, y ahí solían pensarse a sí mismas, como un retazo de familia, conjunto al que faltaba una parte, mutilado respecto de las expectativas globales y con frecuencia también propias. Su extensión a partir del divorcio a capas sociales altas y medias, su incremento también ligado a nuevas lógicas culturales que las validan como configuración familiar viable y aun elegida por algunos, les dio más jerarquía y aceptación.

Hoy disminuye la tendencia a considerar los cambios como patologías, y las diversidades familiares son a menudo pensadas, por el contrario, como distintas configuraciones. La existencia de numerosas familias no adecuadas a dicho modelo nos plantea, a nivel social, el requerimiento de utilizar otros términos junto al sustantivo común familia para nombrar sus diversas configuraciones: hablamos así de familias ensambladas, familias mono parentales, familias de primeras nupcias; hay también familias con hijos adoptivos, familias conformadas a partir de parejas homosexuales, etc.

La familia previa a la fase industrial fue conocida como familia extensa; en esa familia campesina, verdadera unidad productora, convivían ascendientes, descendientes y colaterales: eran grupos amplios, y en ellos los lazos afectivos se diversificaban. A partir del desarrollo industrial y la urbanización la familia se reduce al grupo que los sociólogos denominan nuclear o conyugal: padres e hijos. Esto recarga los lazos afectivos y se configura ese modelo que se denominó la familia burguesa: madre al servicio del bebé, hijo como proyecto central, padre abastecedor económico pleno de autoridad y con escaso contacto con los hijos, en especial en lo que hace al contacto corporal. Modelo ya hoy tradicional, transformado en todos sus parámetros a partir del divorcio, la salida de la mujer al mundo cultural y productivo, la redistribución del poder en la pareja, el comienzo de la crianza compartida, la pérdida de autoridad de los padres, etc.

### **2.1.2 Antecedentes Referenciales.**

#### **Problemas que afectan a las familias.**

##### **I. Abandonos.**

##### **Abandono de familia:<sup>2</sup>**

Consiste en el incumplimiento de los deberes de asistencia familiar derivados del matrimonio, la tutela y la patria potestad. Se manifiesta en dos vertientes: abandono intencionado del domicilio familiar, y abandono de los deberes de asistencia familiar desacerbada. Este delito es perseguible a instancia de parte, o en su caso, del ministerio fiscal. Está castigado con pena de arresto mayor y multa, que se aplicará en su grado mayor cuando, además del abandono de familia, se deje de prestar la asistencia indispensable para el sustento de los descendientes menores o incapacitados para el trabajo, o de los ascendientes o cónyuge que se hallen necesitados. El condenado por este delito puede además perder el derecho de patria potestad o de tutela que tuviera sobre los hijos.

---

<sup>2</sup> <http://www.gestiopolis.com>

### **Abandono de menores:**

Distinto del abandono de familia y del abandono de niños, así como aquellos padres que no proporcionan a sus hijos la educación que su posición y medios les permitan. La pena aplicable oscila entre la de arresto menor y multa, o represión privada.

### **Abandono de niños:**

Consiste en el abandono de un menor de siete años por parte de las personas encargadas de tutela o custodia (padres, guardadores, tutores). Este delito está castigado con pena de prisión menor y multa, si lo cometen los padres, tutor o guardador de hecho. Si lo comete cualquiera otra persona o cuando lo cometen la madre y/o los abuelos maternos para multar su deshonra, la pena será de arresto mayor.

## **II. Agresiones y maltratos.**

### **Agresión normal:**

La agresividad es un comportamiento caracterizado por una alta actuación, tanto fisiológica como emocional, que una persona puede experimentar ante una situación que considera abusiva, ante una situación de oposición, de malos tratos, de agravio, etc. ..., la persona puede responder de forma agresiva, descargando toda su ira contra otra, con intención de poder controlar la situación.

Para algunos autores el comportamiento agresivo podría ser visto como secuencia en la que se producirán diferentes fases. En primer lugar la persona se encuentra en una determinada situación e interpreta los estímulos que le rodean. Después sigue una fase en que los síntomas afectivos empiezan a elevarse. A continuación la persona empieza a defenderse y se comunica siempre de forma defectuosa, pues al encontrarse tan enfadado es posible que no sepa muy bien lo que quiere decir ni como decirlo.

Por otra parte es necesario considerar que el comportamiento agresivo implica, al menos a dos personas. En una discusión el que empieza siendo el agresor puede



convertirse en agredido, pues la otra persona también expone sus argumentos mas o menos defendidos o adecuados.

Por eso para reducir el comportamiento agresivo la persona no sólo debe aprender a controlarse a sí mismo sino que necesita técnicas para aprender a controlar el comportamiento de los demás, y si no puede hacerlo deberá ser capaz de cambiar de actividad para salir de un enfrentamiento que no conduce a ninguna parte y descubrir que hay comportamientos en los que se tienen en cuenta, ante todo, el respeto que nos merecemos nosotros mismos y a los demás.

### **Agresión extrema:**

En algunas ocasiones la agresión se convierte en algo extremo, como verdaderos actos que atentan contra la integridad física y psicológica de las personas. Hablamos ahora de las situaciones de maltrato. Lejos de justificar el comportamiento de las personas maltratadas, es importante entender su comportamiento.

Probablemente las personas que recurren a la violencia hayan pasado por situaciones muy dolorosas y hayan vivido o estén viviendo experiencias muy estresantes y/o traumáticas. En estos casos y en muchos otros en los que la ira y la cólera son incontrolables y aparezcan con demasiada frecuencia, pueden llegar a crear tensiones familiares o laborales y trastornos fisiológicos (ulceras de estómago).

La agresividad se presenta como el resultado de la falta de control y asimilación de normas que muchas personas encuentran en ellas una forma de revelarse contra la sociedad. Tenemos así muchos jóvenes que dentro de grupos más o menos estructurados recurren a la violencia, a la agresión contra las personas, para demostrar cierta identidad.

Posiblemente las causas de estos comportamientos haya que buscarlas en la sociedad y en los valores que esta transmite sin cesar. Pero no podemos olvidar que nosotros también formamos parte de la sociedad y debemos plantearnos en

que medida está contribuyendo a desarrollar ciertos valores como la solidaridad, el respeto, la tolerancia.

### **III. Problemas que destrozan familias.**

#### **Alcohol**



**Fig. 1. El alcoholismo**

Exceptuando los medicamentos sintomáticos (vitaminas B y otros) no existe tratamiento propiamente dicho del alcoholismo. Cada vez se tiende a considerar el alcoholismo como un proceso secundario a trastornos psíquicos o neuróticos, a la vez que se señala la dificultad de abordarlo con una psicoterapia individual. Las asociaciones de antiguos bebedores, como los alcohólicos anónimos pueden procurar cierta ayuda a los ex bebedores.

#### **Drogas**



**Fig. 2. La drogadicción**

Una droga se caracteriza por su aptitud para provocar el fenómeno del hábito y de la tolerancia, y sobre todo de dependencia y el conjunto de síntomas físicos y psíquicos que aparecen en el síndrome de abstinencia.

### **Ludopatía**



**Fig. 3. La Ludopatía**

Hábito de quien se deja dominar por los juegos de azar de forma irresistible y compulsiva.

### **Pandillas juveniles**



**Fig. 4. Pandillas juveniles**

Primero que nada es muy natural que los adolescentes se agrupen ya que les permite la establecer nexos con otros jóvenes de su misma edad y por lo general les permite un entorno de confianza para poder comentar y hacer cualquier cosa. Sin embargo el problema de las pandillas va mas allá de esto, estas agrupaciones

que han comenzado como todas como un espacio de intercambio de opiniones, repentinamente se torna hacia buscar una identidad y a ejercer algo parecido a un "poder" sobre los demás jóvenes, la pregunta es ¿porque?

Si bien los miembros de estas organizaciones provienen de muchas clases sociales, la mayoría son de la clase baja y pobre donde los padres han emigrado a otra ciudad o país para conseguir un trabajo mejor, o peor aún ni siquiera los jóvenes lo conocen; se podría pensar que la falta del amor y acercamiento fraternal de parte de los padres que es muy necesario en esta edad no se da y los jóvenes buscamos equivocadamente en estas agrupaciones ese acercamiento al mundo. Se podría pensar tal vez que el entorno de una pandilla es libertino, sin embargo estas agrupaciones tienen "leyes" y preceptos muy fuertes, saben lo que buscan y tienen establecido métodos para hacerlo, además existe un orden jerárquico y una lealtad que se quebranta en muchos casos tan solo con la muerte. Todas las pandillas comienzan como una organización de amigos para los juegos o pasatiempos, pero en un momento determinado estos jóvenes buscan cierta "supremacía" lo que les conlleva a la violencia y delincuencia, los enfrentamientos entre pandillas suelen ser por el dominio de un territorio. Los símbolos de las pandillas, la jerarquía, la capacidad de poder hacer lo que sea, la necesidad de dinero, la falta de atención de padres, las malas calificaciones, la búsqueda de identidad y protección, incluso la moda y forma de vestir de los integrantes, el reggaetón, el rap, el hip-hop, o el rock y el sentimiento de rebeldía son entre otras los motivos para que los jóvenes se unan a estas organizaciones.

La sociedad actual tiene una carencia de valores, es hora ya de que nos ocupemos más de los jóvenes nuestros y en sus carencias y necesidades para evitar problemas sociales como estos, recordemos que los jóvenes de hoy no somos el futuro, somos el presente del país.

#### **IV. Ayuda de los padres.**

##### **Saber cuándo ayudar:**

¿Cómo se sabe cuando un niño necesita ayuda? Una vez que el niño ha aprendido a hablar la mejor manera es preguntárselo. Muchas veces, a gusto consigo mismos, dirán que no necesitan ayuda. Sus niveles de exigencia serán un reflejo de los de sus padres: no de los que estos predicaran sino los que practicaran. Si se desea que un niño tenga un alto nivel de exigencia los padres también deberán tenerlo. Los niños alcanzando dichos niveles más despacio de lo que los padres desean. Al menos hay que apreciar el esfuerzo.

Si los niños necesitan ayuda lo que hay que preguntarles es: ¿qué te gustaría que hiciese yo?, estos dirán una respuesta razonable. En caso de que el niño este pidiendo demasiado también se podría negociar. Es necesario que los niños aprendan que no siempre tienen la ayuda que desean y cuando lo desean. Si el padre es selectivo el niño aprenderá a tener más recursos. A veces los niños intentan resolver problemas demasiados complicados para ellos. Ocurrida una de estos casos: o bien que el problema no es tan importante o que darán muestras de frustración o desasosiego.

En el primer caso no hay que sacar la conclusión de debilidad de carácter; los niños sanos encontrarán muchas cosas que hacer. Si el niño demuestra frustración, hay que preguntarle si desea ayuda, tal vez diga que no y siga frustrado, sin encontrar solución. Cuando aparece la frustración, la mayoría de los padres intervendrán para resolver el problema y ayudar al niño.

Pedir ayuda es difícil y hacerlo bien lleva su tiempo, muchas veces la gente pide ayuda cuando no la necesita o no la pide cuando la necesita; ¿No sería más ventajoso aprender una técnica a una edad temprana? Los niños lo aprenderán solo si los padres resisten la tentación de ayudarles a menos que se lo pidan específicamente. Si se hace así, el comportamiento del niño cambiara radicalmente, sería más independiente, seguro de sí mismo y ocasionará menos molestias a sus padres.

## **V. Falta de comunicación entre padres e hijos.**

### **Independencia del adolescente**

El proceso de independización de los padres, es decir, separarse del núcleo protector que supone la vida familiar, se produce de una manera progresiva. La niñez se diferencia de la vida adulta, entre otros aspectos, por la necesidad de dependencia: mientras que el adulto es un ser autónomo que se relaciona con los demás a un nivel de igualdad, el niño tiene la necesidad de recibir cuidados y protección de otras personas, tanto a nivel físico como psíquico. La independencia se va produciendo en el largo proceso que va de la dependencia de la niñez a la deseada emancipación y autonomía de la etapa adulta. Este proceso de la independencia tiene dos puntos de referencia: los padres y los amigos. Una de las características de la independencia obtenida por el adulto se resume en que realiza una opción libre en la elección de sus relaciones afectivas, mientras que al niño le son impuestas por los lazos familiares. Los cambios en la vida afectiva de la familia, en relación con el adolescente, están caracterizados en el aspecto formal, porque este deja de explicar o explica limitadamente sus vivencias y sus experiencias con los amigos, profesores o cualquier otra persona que actúe fuera del ámbito familiar. Una de las cosas que más sorprende y a menudo molesta a los padres es que su hijo ya no les cuenta nada o les cuenta poco; se encierra en su mundo personal y solo sale cuando a él le apetece y no precisamente cuando los padres se lo piden. Un error frecuente en los padres es no soportar la falta de comunicación de su hijo, y en no admitir la forma de expresión personal que este utiliza para descubrirse a sí mismo, el adolescente habla poco y cuando lo hace, los padres “aprovechan” para “dar su opinión, aconsejar u orientar”, lo que molesta al muchacho, deseoso de vivir sus propias vivencias y llegar a sus propias conclusiones.

Cada vez es más difícil pensar que los consejos puedan servir de algo, puesto que al aconsejar se intenta hacer ver a los hijos que las normas que rigen las conductas paternas tienen que servir forzosamente para resolver sus problemas o para escoger sus caminos. Existe otra forma distinta y más positiva para comunicarse con los hijos: compartir vivencias y experiencias de este modo ya no son los padres

quienes deben inculcar unas normas a los hijos para que “no se equivoquen en su camino” sino dos seres humanos que hablan de sus dificultades para encontrar el amor, el trabajo, la paz, etc. En estos casos la experiencia del que ha vivido más es muy útil, pues el adolescente apreciara que las vacilaciones propias de esta etapa son completamente normales.

### **La migración<sup>3</sup>**

Ha dejado al descubierto una realidad muy dura y difícil de asimilar, tal es el caso de aquellos a los que se les llama huérfanos de la migración en el que se incluyen niños y ancianos, inclusive se habla de “viudos-viudas” lo cierto es que esa problemática no es exclusiva del hecho migratorio, sino que es una realidad que afecta a toda la sociedad.

Durante la última década el Ecuador ha atravesado una grave crisis económica, la misma que fue acentuada por el fenómeno de la dolarización, que provocó que el sucre se devaluara a niveles nunca antes presentados, provocando su desaparición y que el país adoptará como moneda válida al dólar.

Esta medida afectó directamente a la clase más desposeída de la sociedad, provocando el crecimiento de los niveles de pobreza e indigencia en el país., disminuyendo a niveles mínimos su poder adquisitivo, presentándose además una serie de fenómenos económicos que contrajeron la economía a nivel nacional, incrementando el desempleo en el país, ocasionando que el ingreso familiar no pueda cubrir ni la canasta básica.

Bajo este panorama desalentador, gran parte de los ecuatorianos al no tener un ingreso fijo que les permita satisfacer sus necesidades básicas, optaron por ofertar su fuerza laboral en el extranjero, puesto que en ciertos países se alcanzaban niveles de remuneración sensiblemente más elevados que los que se podría obtener en el Ecuador, por esta causa varios países de Europa y los EEUU, comenzaron a captar personal para realizar trabajos pesados, pero que

---

<sup>3</sup> <http://www.monografias.com>

representaban una esperanza para quienes atravesaban problemas económicos, por lo tanto pese a representar muchos esfuerzos e inclusive ingresar como ilegales a otros países, se endeudaron para viajar y arriesgaron lo poco que tenían con la finalidad de alcanzar mejores ingresos económicos que les permita cubrir las necesidades básicas de su familia, pero sobre todo con el afán de obtener una remuneración más digna, para mejorar su nivel de vida y el de sus hijos.

De este hecho ha dado como resultado que muchos de nuestros compatriotas sean explotados y tratados de manera inhumana, sufriendo abusos pero sobre todo afrontar la soledad y la separación de su familia, esposos e hijos.

Este fenómeno denominado migración, ha provocado que se desintegre el núcleo familiar, que es la base de toda sociedad, ya que niños y adolescentes están al cuidado de sus abuelos, tíos y otros familiares, quienes no les pueden brindar el cariño, afecto y sobre la educación y guía que necesitan, muchos de ellos entregándose a las drogas, el alcohol o integrándose a pandillas o refugiándose en otros vicios.

Pese a que la migración ha aportando ingresos considerables a la economía del país, por el ingreso de divisas, mejorando la calidad de vida de muchos ecuatorianos, esta ha provocado un fenómeno social que requiere de la intervención de la iglesia, con la finalidad de inculcar en los niños y jóvenes valores de ética y moral, que en la sociedad actual se están desvaneciendo, justamente por la falta de guías y el ejemplo que debe impartirse en el núcleo familiar.

También es importante el rol del estado ya que éste debe implementar nuevas fuentes de ingreso, que permitan a los ecuatorianos invertir su esfuerzo y tiempo en su país, ya que el mismo cuenta con un sin número de riquezas que pueden ser explotadas, pero sobre todo permitan a los ecuatorianos mejorar sus habilidades innatas, con el afán de crear y desarrollar unidades productivas que les permita generar ingresos propios, para satisfacer sus necesidades y las de sus familias sin tener que optar por la migración que genera la desintegración y la pérdida del núcleo de la sociedad que es la familia.



También es necesario implementar reformas curriculares a nivel de primaria y secundaria que incluya las cátedras de moral y cívica, para incentivar en la niñez y la juventud el respeto a las normas de moral y buenas costumbres que al momento se están pasando por alto y que provocan el incremento de la delincuencia y las pandillas en varios sectores de la sociedad, generando la inseguridad y sobre todo la pérdida de jóvenes y niños que son el futuro de la patria.

Por lo expuesto se requiere que la sociedad exija al estado que éste entregue a los ciudadanos planes y proyectos guiados a disminuir los niveles de migración, mediante la creación de fuentes de ingresos adicionales, que den posibilidades laborales a los ecuatorianos evitando que los mismos por necesidad abandonen su país y sus familias, aportando al crecimiento de otros países en desmedro del país en el que nacieron, olvidando las potencialidades que les ofrece el Ecuador.

#### **Falta de comunicación y problemas sociales afectan unidad familiar<sup>4</sup>**

Los problemas de comunicación en la familia destruyen su unidad y los lazos que unen a sus miembros; sin ella, no hay familia. La ausencia de comunicación y la mala comunicación pueden suscitarse tanto **entre padres e hijos, como entre esposos**. Los problemas sociales en Ecuador han provocado la desintegración familiar, lo mismo que la influencia y la copia de modelos de otros países, sin embargo lo más grave que afecta a la célula familiar es la falta o la nula comunicación. El objetivo es promover acciones e incidir en la creación de un establecimiento y así promover y fortalecer la comunicación para evitar la desintegración familiar debido a graves problemas sociales como la drogadicción entre los niños y los jóvenes que dañan el tejido social, como ha ocurrido en otros países.

Los hijos dependen del padre o de la madre, y se debe a que entre las parejas ha aumentado el divorcio, la separación y la migración, donde la tendencia es separarse, pero lo que es evidente son los problemas de comunicación, educación

---

<sup>4</sup> <http://www.microempresarios.com>

y económicos. Si logramos fortalecer y unir a las familias tendremos menos índice de problema social. Hay un estudio de la Universidad de Colombia que reveló que en aquellas familias que conviven por lo menos una vez a la semana sólo 20 por ciento de los niños caen en las drogas, en cambio las que no representan, el 80 por ciento en delincuencia y drogadicción. Es por ello que al tener familias mejor integradas disminuirá la delincuencia y también aumenta la productividad y el nivel académico en las escuelas de educación básica, principalmente.

Ecuador sigue bajo el esquema de vivir en grupos familiares, pero los problemas económicos y sociales también han provocado que el padre y la madre trabajen y dediquen poco tiempo a sus hijos, y eso tiene como consecuencia que los niños se eduquen solos. Hay que concientizar a los padres de familia valoren que la educación es responsabilidad de ellos, que es importante estar cerca de nuestros hijos para formarlos.

Para mantener la productividad de los niños se debe apoyar el fortalecimiento familiar, pues los trabajadores que viven un ambiente de integración familiar no faltan al trabajo, en tanto que cinco por ciento se ausenta por los problemas familiares, es conveniente apoyar a las madres solteras, porque ese sector de la sociedad tendrá una mejor familia y serán más productivas.

#### **Terribles consecuencias en la familia**

Entre esposos, la falta de comunicación enfría la relación. Hace que ambos cónyuges se vuelvan egoístas y se olviden de las necesidades de su pareja. Les hace pensar que no son importantes para su cónyuge y poco a poco, los va alejando hasta volverse indiferentes.

Entre padres e hijos, la falta de comunicación destruye la autoestima en los hijos provocándolos a buscar aceptación en ambientes inapropiados para ellos.

#### **Los Juegos Populares**

En tanto, **los juegos populares** son aquellos juegos que se encuentran **muy vinculados a las actividades del pueblo llano y que a lo largo de los años y de las generaciones han ido transmitiéndose de padres a hijos**. De la mayoría de

los mismos no existe un origen concreto ya que han nacido de la necesidad del hombre a jugar, son actividades espontáneas, creativas y muy motivadoras.

En cuanto a las características que presentan los mismos, su reglamento suele ser variable pudiendo cambiar fácilmente de una zona geográfica a otra, hasta incluso suelen presentar distintos nombre aunque se trate del mismo juego. Asimismo, es frecuente que un juego popular cuente con muy pocas reglas, emplee todo tipo de materiales sin necesidad que sean los mismos específicos del juego; todos tendrán un objetivo y modo específico de ser concretado y una condición *sine qua non*: diversión y más diversión.

Muchos de los juegos populares con el tiempo se han ido convirtiendo en apoyos importantes dentro de las clases de educación física y realmente han demostrado ser elementales a la hora de desarrollar las capacidades físicas y motrices, aunque también han demostrado ser una herramienta educativa en las aulas de alto efecto, ya que además de diversión suman aprendizaje.

Uno de los juegos populares más destacados resulta ser el de la **Escondida o Escondite**, el mismo consiste en una persona que con los ojos tapados y mirando contra la pared deberá contar hasta un número determinado y mientras lo hace, el resto de los participantes, deberán correr hasta un lugar cercano para esconderse; quien cuenta deberá encontrarlos y cada vez que lo haga gritará piedra libre para tal o cual en el lugar en el cual contó. Puede suceder que quien busca no corra lo suficientemente rápido y sea sorprendido en rapidez por quien ha descubierto y que sea éste quien grite su salvación primero dejando sin efecto el piedra libre y salvándose tanto a él como al resto de los jugadores.

El juego se puede designar como una acción libre, espontánea, desinteresada e intrascendente que, saliéndose de la vida habitual , se efectúa en una limitación temporal y espacial de la vida habitual, conforme a determinadas reglas, establecidas o improvisadas, y cuyo elemento informativo es la tensión una forma de comportamiento que incluye tanto dimensiones biológicas como culturales , que

se define difícilmente por eliminación de los demás comportamientos, pero que se distingue por variedad de rasgos.

Es agradable, intencional, singular en sus parámetros temporales, cualitativamente ficticio y debe su realidad a la irrealidad. Entre los juegos populares podemos citar algunos:

- Las Sillas
- Estatuas
- Yoyos
- Cometas
- El trompo
- Las carretillas
- Carretas de ensacados
- Escondidas
- Tres en raya
- Rayuela, etc



**Fig. 5. Juegos populares tradicionales**

A ciencia cierta no se conoce exactamente en que fecha fue el origen de estos juegos populares ya que estos han venido transcurriendo de generación en generación.

Estos juegos han ido desapareciendo con el paso del tiempo, por la tecnología de hoy en día, por los modernos juegos que existen.

### **El turismo familiar**



**Fig. 6 Turismo familiar**

El turismo familiar es importante, sobre todo cuando hay pequeños en la familia, que haya convivencia, pues de esta manera se afianzan los lazos y se instituye el afecto. ¿Quién no recuerda ese paseo por el monte con papá, mamá, los tíos, los primos y amigos cercanos de cuando éramos niños? Es un deleite el poder platicar que, cuando pequeños íbamos de día de campo con la familia y era toda una aventura, pues los paseos, en la naturaleza de preferencia, ayudan a los más pequeños a afianzar los lazos afectivos y obtener seguridad para cuando sean mayores, pues aunque ya no lo parezca, la familia sigue siendo la institución número uno donde se nos dan los puntos básicos para forjar nuestra personalidad como adultos.

Cuando salimos de paseo aunque no se note, se emprende una gran odisea, pues desde que organizamos las cosas en casa para ir a algún sitio de "camping", para los más pequeños inicia la aventura, pues deben decidir qué ropa usarán para la ocasión, imaginan cómo será el lugar que visitarán, planean los juegos que ahí realizarán y en general pasan mucho tiempo deseando que llegue el momento de dirigirse ahí.

La mejor manera de involucrarlos desde la planeación es jugando, pues de esta manera ellos se ponen colaboradores y ayudan en todo lo necesario para que el paseo salga excelente, por esto es importante que, aunque esto es una cosa seria, todo se realice lúdicamente, pues con esto aseguramos la participación y máximo aprovechamiento de la experiencia por parte de los niños.

Respeto por la naturaleza



**Fig. 7. Entretenimiento Natural**

Es importante recalcar que actualmente el planeta se encuentra en problemas de contaminación muy graves, por lo que si tu paseo exige que lleves productos con los que se generará basura, al terminar tu estancia en algún sitio natural, es aconsejable que recojas todos los desechos y los transportes nuevamente hasta el lugar adecuado para evitar seguir contaminando y, al mismo tiempo, no colaborar a que los lugares se conviertan, con el tiempo, en basureros. De igual manera, el enseñar a los niños ese amor y respeto por la naturaleza quedará grabado en su

memoria y es seguro que después, anden por donde sea que los lleves, repetirán esta acción y estaremos creando ciudadanos conscientes y respetuosos de su entorno.

Lo más importante de estas salidas es que si la familia es unida, se estarán reforzando esos lazos, pero si por el contrario, tienes algún problema de distanciamiento con sus seres queridos, estas escapadas son el pretexto perfecto para retomar el contacto y reiniciar el vínculo afectivo-emocional, pues al desestresarnos del diario acontecer, podremos ver de manera diferente algunas cosas que probablemente desde otro ángulo nos parecían problemáticas y darles solución a veces, con una simple caminata por algún lugar cercano a casa donde podamos estar en contacto con la naturaleza, no es necesario planear viajes muy costosos para buscar la reconciliación. Una opción muy económica es hacer el paseo en bicicleta y así, al mismo tiempo, estaremos aprovechando un poco de ejercicio, que nunca está de más, por eso cuando se siéntala necesidad de reconciliarse consigo mismo o con la naturaleza, es recomendable realizar este tipo de actividades que integran a la familia.

### **Diferenciación de distracción y juegos (niño-adulto)**

El juego no tiene para el niño la misma significación que para el adulto. Para el adulto es, sobre todo, un descanso, una distracción. Para el niño es la cosa más seria que pueda existir en el mundo; se podría decir que es su ocupación esencial; es por eso interesante que los padres, aun ocupándose de los juegos de sus hijos, eviten molestarlos con intervenciones intempestivas.

El niño toma de tal manera en serio su juego, que con gusto se identifica con el personaje que representa y se asocia todo lo que él imagina de su psicología. El juego es el trabajo de los niños, y los juguetes, los utensilios del juego. Un niño se divierte con su ilusión en torno a un juguete más que con el juguete mismo; se entretiene uno mejor a los cuatro años con un trozo de madera fajado o envuelto en trapos que con un juguete complicado y costoso. Descubre el niño en el dibujo y la pintura un excelente medio para expresar para los demás y para sí mismo sus instintos creadores. Es mejor que pueda inventar lo que le parezca y que no

coloree "espacios en blanco" de un método impreso de antemano; pues se podría con esto desanimar y renunciar a todo esfuerzo personal de imaginación. Los juegos de construcciones son muy apropiados a la psicología del niño, con la condición de que él pueda construir, modificar y volver a empezar según su idea. Lo que se interesa no es tanto el juguete y lo que cuesta, sino la actividad creadora que determina el niño.

Cuando el niño crezca, la participación en grandes juegos y las salidas al aire libre en unión de algún grupo de jóvenes será para él ocasión de una formación buena, física y moral a la vez. Para el tiempo de vacaciones, aceptar con gusto que vuestro hijo participe de una colonia o un campo, será esto ocasión para su desarrollo físico y moral, que le beneficiará todo el año. Una recomendación que no es seguramente del todo inútil: el juego debe llevar -aun cuando el niño crezca- la recompensa en sí mismo y en la observación a conciencia de la disciplina del juego. El arte de saber perder lo mismo que ganar constituye un verdadero enriquecimiento moral. Sería de lamentar que el juego fuera estimulado por el incentivo de una ganancia cualquiera; los mismo que deberían prohibirse.

## **2.2 Marco Legal**

### **Estudio legal y social.**

#### **Objetivos:**

Definir la posibilidad legal y social que existe, para que el negocio se establezca y opere bajo los parámetros establecidos por la ley.

### **Tramites de constitución**

#### **La compañía anónima**

- Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.
- La sociedad anónima puede reunir grandes capitales y se caracteriza por que es una sociedad de capital, que de personas.
- El capital suscrito mínimo es de \$800, dividido en acciones negociables.
- La junta general de accionistas, es el órgano supremo de la compañía.



- El nombre de la sociedad comúnmente es a su objeto, y se agrega las expresiones S.A. o C.A.
- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución.
- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en 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:**

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato.
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
3. El objeto social, debidamente concretado.
4. Su denominación y duración.
5. 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.
6. 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.
7. El domicilio de la compañía.
8. La forma de administración y las facultades de los administradores.
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales.
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía.
11. Las normas de reparto de utilidades
12. 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 hubieren 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:

- a. El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b. La denominación, objeto y capital social
- c. Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d. El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e. El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f. El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g. El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y
- h. 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:

- a. Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;

- b. 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;
- c. Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- d. Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- e. 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.

### **Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).**

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. Los requisitos para la obtención del RUC son los siguientes:

- Presentar el documento original del registro de la sociedad
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tienen ningún costo monetario.

El plazo para la obtención del RUC es de 30 días posteriores a la iniciación de actividades o constitución de una compañía. De acuerdo con la ley, éste deberá

constar en matrículas, facturas, planillas de sueldos, declaraciones de tributos, etiquetas, envases, etc.

Además, el número de registro del RUC será exigido para conceder permisos de importación, pólizas de exportación, pedimentos de aduana, actuaciones ante notarios y registradores, concesión de matrículas de comercio, industrias o agricultura, tramitaciones de préstamos en instituciones financieras, concesión de visas, recepción de declaraciones y pago de tributos, entre otras diligencias.

### **Período tributario (SRI)**

El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1º de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1º de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

Las sociedades calcularán el impuesto causado aplicando la tarifa del 15% sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país y la tarifa del 25% sobre el resto de utilidades.

### **Obligación de llevar contabilidad**

Los artículos 20 y 21 de la Ley de Régimen Tributario Interno y el artículo 15 del Reglamento de Aplicación del Impuesto a la Renta, determinan lo siguiente:

1. Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad.
2. Las personas naturales también están obligadas a llevar contabilidad, aquellas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al primero de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los 24.000 dólares, o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 40.000 dólares.

### **Permiso y patente municipal**

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

- Registro único de (RUC). contribuyentes
- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

### **Permiso de dirección de higiene municipal**

Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, mas aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- Especie de habilitación y funcionamiento.
- RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

### **Permiso de funcionamiento del ministerio de salud publica**

Documento que se lo obtiene en la Dirección Provincial de salud previamente cumplido los incisos anteriores y presentando la siguiente documentación:

1. Permiso de dirección de Higiene Municipal.
2. Registro único de contribuyentes (RIC).
3. Copia de cedula del representante legal
4. Papeleta de votación del representante legal
5. Certificado de salud ocupacional por cada uno de los empleados de la empresa.
6. Documento de afiliación a la cámara de comercio.

### **Afiliación a la cámara de comercio**

Emitido por la cámara de comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la cámara de comercio del cantón Milagro, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

### **Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos**

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

## **2.3 Marco Conceptual.**

**Estrés.**-es una reacción fisiológica del organismo en el que entran en juego diversos mecanismos de defensa para afrontar una situación que se percibe como amenazante o de demanda incrementada.

**Distracción.**-describir una desviación de la atención por parte de un sujeto las distracciones provienen de fuentes externas, como los reconocidos por los estímulos y sentidos físicos, o por fuentes internas, como pensamiento, emoción, fantasías o urgencias físicas

**Esparcimiento.**-Diversión o distracción, especialmente para alejarse por un tiempo de un trabajo o preocupación

**Tradicición.**-conjunto de patrones culturales que una generación hereda de las anteriores y, usualmente por estimarlos valiosos, trasmite a las siguientes.. El cambio social altera el conjunto de elementos que forman parte de la tradición.

**Integración.**-es un proceso clave para que la familia crezca en armonía y se tenga el compromiso de diseñar en libertad a los miembros que la forman.

**Productividad.**-Es la relación existente entre un producto y un insumo. Depende por lo tanto, de la tecnología, la organización, el comportamiento de los actores sociales involucrados

**Independización.**-Dejar libre respecto de un poder, una autoridad, una tutela o cualquier otro tipo de subordinación o dependencia.

**La migración.**- Realidad muy dura y difícil de asimilar, tal es el caso de aquellos a los que se les llama huérfanos de la migración en el que se incluyen niños y ancianos, inclusive se habla de “viudos-viudas” lo cierto es que esa problemática no es exclusiva del hecho migratorio, sino que es una realidad que afecta a toda la sociedad.

**Agresión normal.**- Comportamiento caracterizado por una alta actuación, tanto fisiológica como emocional, que una persona puede experimentar ante una situación que considera abusiva, ante una situación de oposición, de malos tratos, de agravio.

**Agresión extrema.**- La agresión se convierte en algo extremo, como verdaderos actos que atentan contra la integridad física y psicológica de las personas. Hablamos ahora de las situaciones de maltrato.

### **2.3.1 Hipótesis y Variables.**

#### **2.3.2 Hipótesis General**

Con la Implementación de un centro de distracción en el Cantón Milagro la integración familiar y el rescate de los juegos populares consoliden los lazos familiares de la sociedad.

#### **2.3.3 Hipótesis Particulares**

- La Implementación de un centro de distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares tendría un impacto socioeconómico favorable para la sociedad Milagreña.
- El centro de distracción es una oportunidad de negocio para impulsar al sector turístico de la región.

- El centro de distracción familiar es una alternativa estratégica para atraer el turismo a este sector comercial.
- La integración familiar es un medio de progreso social que beneficia al buen desarrollo de la sociedad Milagreña.

#### **2.3.4 Declaración de Variables**

##### **Hipótesis General**

**Variable Independiente:** La Implementación de un centro de distracción

**Variable dependiente:** Consolidación de lazos familiares

##### **Hipótesis Particulares**

*Número 1*

**Variable Independiente:** La Implementación de un centro de distracción

**Variable dependiente:** Impacto socioeconómico.

*Número 2*

**Variable Independiente:** Oportunidad de negocio.

**Variable dependiente:** Sector turístico de la región.

*Número 3*

**Variable independiente:** Alternativa estratégica.

**Variable dependiente:** Turismo en el sector comercial.

*Número 4*

**Variable independiente:** Integración familiar

**Variable dependiente:** Desarrollo de la sociedad Milagreña.



### 2.3.5 Operacionalización de las Variables

VARIABLE INDEPENDIENTE	CONCEPTUALIZACIÓN
<p>La Implementación de un centro de distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares</p>	<p>Lugar de esparcimiento de las familias donde se rescatan valores y ayudan a la integración de sus miembros mediante la práctica de juegos tradicionales</p>
VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADOR
<p>Consolidación de lazos familiares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esparcimiento.</li> <li>• Juegos populares.</li> <li>• Centro de integración familiar.</li> </ul>

**Cuadro No. 1**

**Fuente:** Operacionalización de las variables.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 Tipo y Diseño de la investigación y su perspectiva general.**

La investigación se despliega en parámetros descriptivos, correlacional y explicativo, la determinación de la factibilidad de la aplicación del Proyecto se ejecutara mediante la construcción de la fundamentación teórica científica tanto en aspectos económicos Administrativos y Sociales para determinar el impacto producido en los diferentes ámbitos a los cuales se encuentra dirigido , para equitativamente obtener beneficios de las partes, la investigación descriptiva se desarrolla en la aplicación de herramientas con el propósito de elaborar el diagnóstico real de necesidad, dar respuestas a las preguntas y analizar científica y técnicamente la propuesta mencionada.

Para obtener un enfoque real se ha procurado obtener información relevante y fidedigna con el propósito de entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento a la propuesta que exponemos. La Implementación de un centro de Integración como medio de apoyo a la Integración familiar y el rescate de los juegos populares.

#### **3.2 Población y Muestra.**

##### **3.2.1 Características de la Población**

Se tomará una porción de la población Milagreña según el criterio propio de los investigadores para calcular la muestra siendo nuestro grupo objetivo personas que sean cabeza de familia, usando la técnica no probabilística.

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

De acuerdo al problema a investigar y de los objetivos de la investigación, la unidad a la cual se dirige este estudio estará representada por el número de la población

del Cantón, que corresponde a 154729 habitantes tomando en cuenta todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones de criterios de inclusión y exclusión situándose claramente en torno a sus características.

### 3.2.3 Tipo de Muestra

Se ha elegido la muestra no probabilística porque se basa en el principio de la equi-probabilidad, esta técnica sigue otros criterios de selección (conocimientos del investigador, economía, comodidad, alcance, etc.), procurando que la muestra obtenida sea lo más representativa posible. Este tipo de muestra se adopta para esta investigación, ya que los muestreos no probabilísticos son a menudo necesarios e inevitables, porque son más económicos, rápidos y menos complejos.

### 3.2.4 Tamaño de la Muestra

Conociendo el tamaño de la población se plantea la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra

**Donde:**

**n** = Tamaño de la muestra

**N**= Tamaño de la población

**E**= Error admisible que lo determina el investigador en cada estudio.

Reemplazando tenemos:

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

Aplicación de fórmula

$$n = \frac{51060,57}{(0,05)^2 (51060,57-1) + 1}$$

$$n = \frac{51060,57}{(0,0025) (51059,57) + 1}$$

$$n = \frac{51060,57}{127,648925 + 1}$$

$$n = \frac{51060,57}{128,648925}$$

$$n = 397$$

### 3.2.5 Proceso de Selección

Dado que el tipo de muestra es no probabilístico se tomará el proceso de selección mediante la muestra por cuota que los investigadores presuponen es en caso de esta investigación mediante la observación se aplicara los instrumentos a las personas que por su edad se presume que poseen una familia, en estos criterios se selecciona a las personas para que respondan un cuestionario con base en un juicio propio de la responsabilidad familiar.

## 3.3 Los métodos y las Técnicas.

### 3.3.1 Métodos Teóricos

Permitirán evaluar y revelar las relaciones esenciales del objeto de investigación que se enfoca en la familia, son fundamentales para la comprensión de los hechos que ha permitido la formulación de las hipótesis planteadas. Con la aplicación de este método determinaremos la posibilidad de realización del salto cualitativo que

consiente ascender del acondicionamiento de información empírica a describir, explicar, determinar las causas y formular la hipótesis investigativa.

### **3.3.2 Método Empírico**

Los métodos que posibilitan efectuar esta investigación son directamente direccionados a revelar las relaciones esenciales y las características fundamentales del objeto de este proyecto, accesibles a la detección senso-perceptual, a través de procedimientos prácticos como medios de estudio para ello se aplicaron el Método Empírico.

Se ejecutara un estudio observacional que permitirá conocer la realidad mediante la percepción directa, para lo cual se atribuyen algunas cualidades que le dan un carácter distintivo, mediante la observación se recogerá la información de cada uno de los conceptos o variables definidas en la hipótesis de trabajo planteadas para esta investigación, el método experimental permitirá intervenir sobre el objeto de estudio que se está planteando modificándolo directa o indirectamente para crear las condiciones necesarias que permitan revelar sus características fundamentales y sus relaciones esenciales.

La técnica a utilizar será la encuesta en el cual se realizará un conjunto de preguntas normalizadas (encuesta) dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos y hacer que la propuesta se acople a los requerimientos de las personas.

### **3.4 El procesamiento estadístico de la información.**

Los datos obtenidos de los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose estas de manera computarizada, posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y graficada, empleándose grafica de tipo circular con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, igualmente se va a establecer inferencias de los datos utilizando escala de medición acerca de la población estudiada, además se emplearán las medidas de tendencia central, tales como porcentajes y proporciones.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 Análisis de la situación Actual

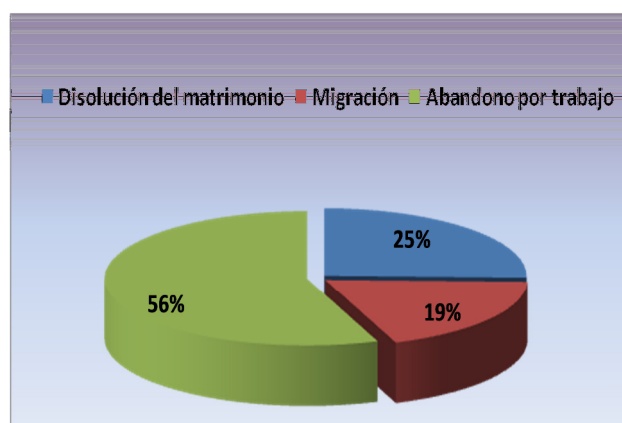
1. ¿Cuál cree Ud. que es el factor social que afecta en mayor número a los hogares ecuatorianos en cuanto a la integración?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Disolución del matrimonio	101	25%
Migración	75	19%
Abandono por trabajo	221	56%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 2**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis



**Gráfico No. 1**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

La alternativa tres abandono por trabajo tiene mayor resultado con el 56% de la muestra, en tanto se puede decir que uno de los factores más relevantes de la

pregunta es este y que indica como las familia se distancia por cumplir con obligaciones vitales de subsistencia.

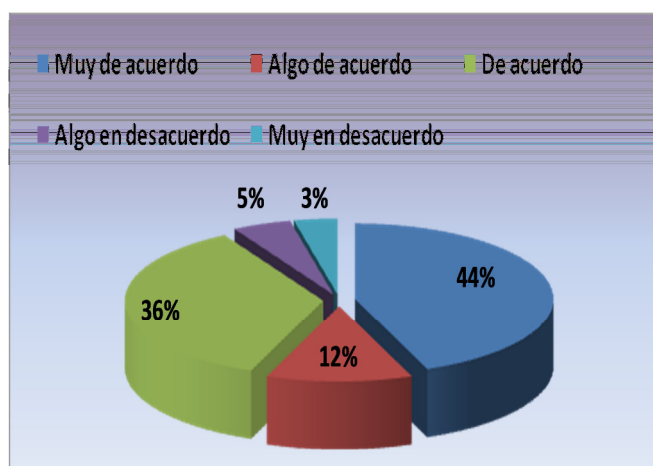
**2. ¿Estaría de acuerdo, con encontrar un lugar de esparcimiento que ofrezca juegos populares y que apoye a la integración familiar?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
Muy de acuerdo	175	44%
Algo de acuerdo	47	12%
De acuerdo	142	36%
Algo en desacuerdo	19	5%
Muy en desacuerdo	14	4%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 3**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis



**Gráfico No. 2**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

El 44% de las personas encuestadas concuerdan totalmente con la propuesta planteada en cuanto a la existencia de lugar de esparcimiento que ofrezca juegos populares y que apoye a la integración familiar, y a ello le sumamos el 36% adicional que están dentro de posición positiva del mismo.

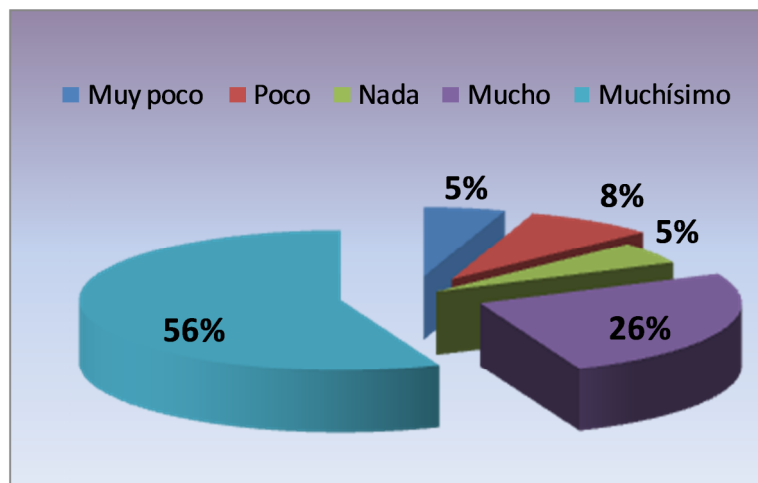
3. ¿El involucrar a los miembros de su familia, en las actividades de esparcimiento o juegos, cree ud. que mejoran los lazos afectivos y de respeto entre los mismos?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
Muy poco	20	5%
Poco	32	8%
Nada	20	5%
Mucho	102	26%
Muchísimo	223	56%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 4**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis



**Gráfico No. 3**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

De acuerdo con las respuestas obtenidas mediante la aplicación de los instrumentos tenemos que el 56% de la muestra opina que el involucrar a los miembros de su familia, en las actividades de esparcimiento o juegos mejoran muchísimo los lazos afectivos y de respeto entre los mismos y a esto le sumamos el 26% adicional que están dentro de posición positiva de la pregunta planteada.



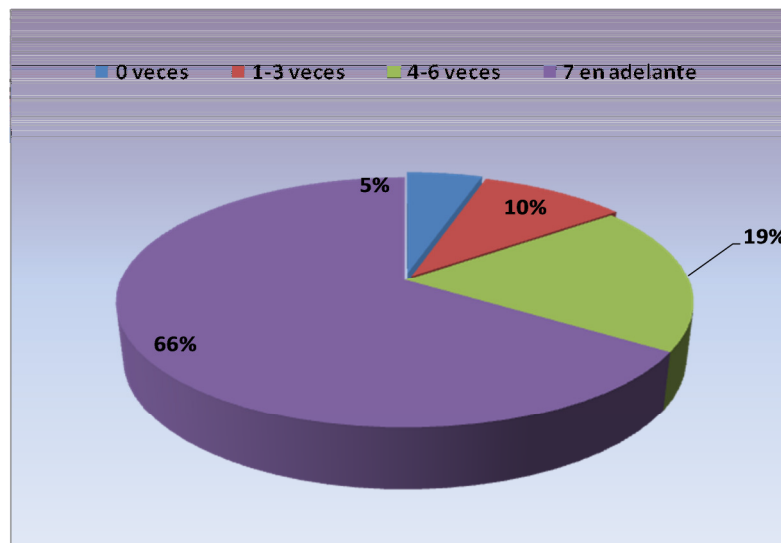
4. ¿Con que frecuencia en el año Ud. visita un centro de distracción con su familia?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
0 veces	20	5%
1-3 veces	39	10%
4-6 veces	76	19%
7 en adelante	262	66%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 5**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis



**Grafico No. 4**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

La frecuencia de concurrencia a lugares de esparcimiento y distracción de las familias de quienes están dentro de la muestra tenemos que la periodicidad mayor es de 7 veces en adelante con un número del 66%.

5. ¿Qué aspectos de la siguiente lista son de importancia al momento de escoger un centro de distracción?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
costos	82	21%
comodidades	42	11%
Espacios verdes	12	3%
Piscinas	30	8%
Canchas deportivas	36	9%
Música	4	1%
Ambiente	39	10%
Juegos	139	35%
Distancias aledañas al cantón	13	3%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

Cuadro No. 6

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

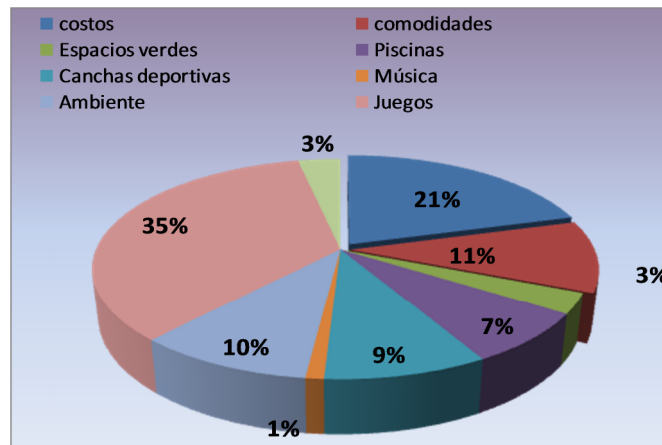


Gráfico No. 5

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

Indagando cuales son los factores que las personas consideraran al momento de decidir a un lugar de esparcimiento tenemos que equitativamente todos los ítems mencionados son importantes para los encuestados, y debemos considerarlo al momento de aplicación, a excepción del factor auditivo, ya que esto no es de mayor relevancia.

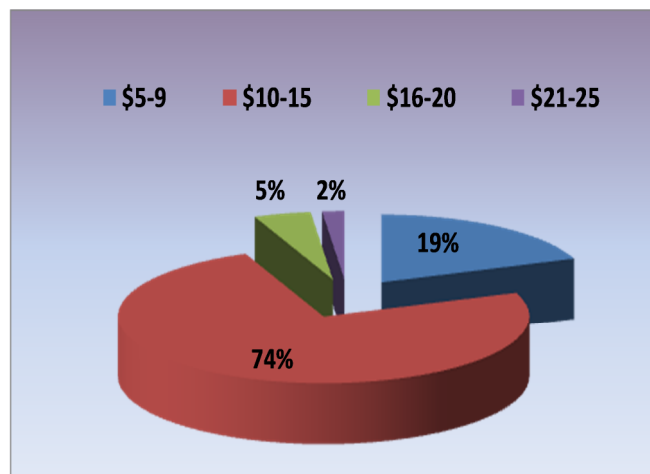
6. Al momento de planificar un paseo familiar presupuestariamente suele gastar individualmente por cada miembro:

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
\$5-9	56	19%
\$10-15	216	74%
\$16-20	13	4%
\$21-25	5	2%
<b>TOTAL</b>	<b>290</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 7**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo – Susana Villacís



**Grafico No. 6**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

Para tener nociones de las proyecciones a nivel financiero obtuvimos que el 74% que equivale al rango de \$10-\$15 que estimativamente se gasta por persona cuando se realiza este itinerario.

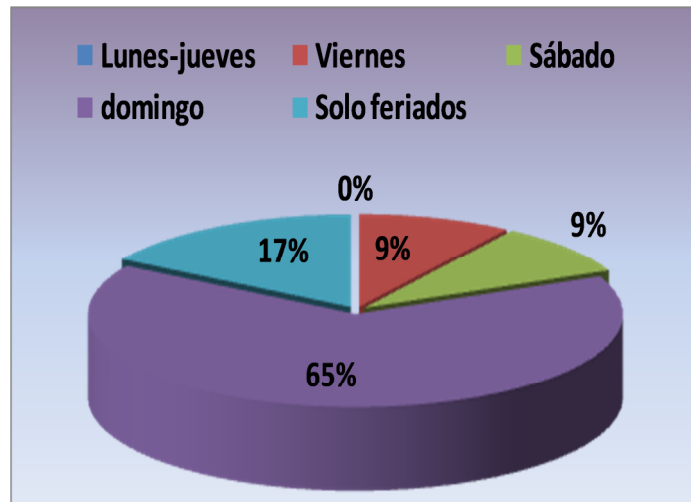
7. ¿Qué días Ud. Frecuenta lugares de esparcimiento acompañado de toda su familia?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
Lunes-jueves	0	0%
Viernes	37	9%
Sábado	36	9%
domingo	259	65%
Solo feriados	65	16%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 8**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo – Susana Villacís



**Gráfico No. 7**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo – Susana Villacís

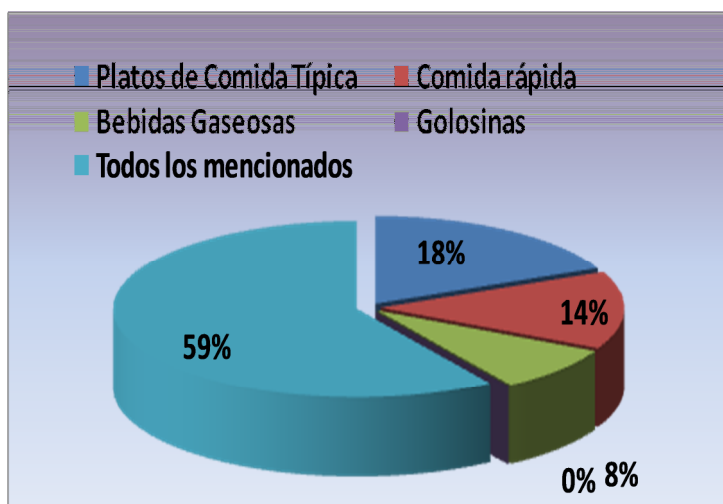
La afluencia de las personas a lugares de recreo en mayor parte se realizan los días domingos ya que son los días en que no se labora con un 65% seguido de los feriados con un 16%.

8. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofrezca el lugar que le proponemos?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
Platos de Comida Típica	73	18%
Comida rápida	56	14%
Bebidas Gaseosas	33	8%
Golosinas	0	0%
Todos los mencionados	235	59%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 9**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro  
**Autoras:** Paola Jaramillo – Susana Villacís



**Gráfico No. 8**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro  
**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacís

El porcentaje que obtuvo la mayor cantidad de afinidad fue el de 59% donde los encuestados mencionan que las todas las alternativas en cuanto al consumo de ingestas son de preferencia por parte de sí mismo y los miembros de la familia o grupos de afinidad por amistad.

9. ¿En cuanto a los juegos tradicionales cuales le parece más divertido y desearía volver a jugarlos o a su vez cuales son de preferencia dentro de su círculo familiar? Escoja tres opciones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Trompos	49	12%
Ensacados	18	5%
Rayuelas	41	10%
La carretilla	6	2%
Yoyos	67	17%
Bolillas	17	4%
Las escondidas	22	6%
Tres en raya	26	7%
Las Cometas	115	29%
Estatuas	16	4%
El baile de la Silla	20	5%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

Cuadro No. 10

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

Autoras: Paola Jaramillo – Susana Villacís

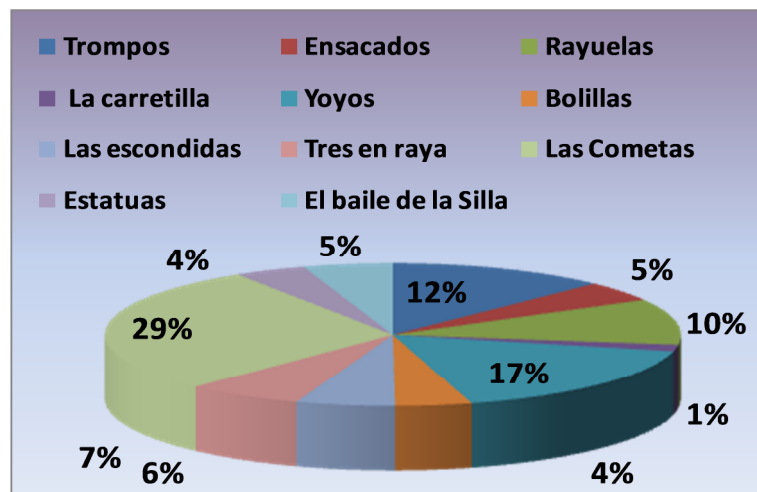


Gráfico No. 9

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

Autoras: Paola Jaramillo – Susana Villacís

Los resultados obtenidos en esta pregunta arrojan avenencia entre cada una de ellas y sus resultados son afines entre un 7% y 13% para cada una de los juegos tradicionales que se expone para la propuesta.

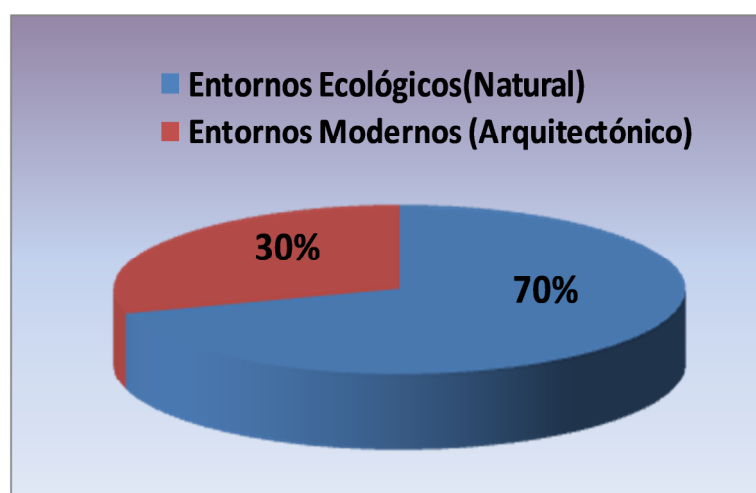
10. De su preferencia en cuanto a la estructura de los lugares para distracción Ud. preferiría:

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
Entornos Ecológicos(Natural)	279	70%
Entornos Modernos (Arquitectónico)	118	30%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>

**Cuadro No. 11**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo – Susana Villacís



**Gráfico No. 10**

**Fuente:** Encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Milagro

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

Los lugares Ecológicos son los preferidos por las personas con el 70 % de aceptación a los entornos naturales como medio de contacto con el ambiente.

#### **4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas.**

En el Estudio realizado orientado a los lugares de distracción familiares, y en los temas que tienen relación y están orientados al tema de la propuesta se ha

observado que el índice que discordias familiares dentro del contexto de la investigación ya planteada en los antecedentes referenciales dentro el Marco teórico , y mediante los instrumentos realizados se ha podido determinar que el grave conflicto que enfrentan las familias modernas es el ausentismo de sus miembros y la desaparecida integración entre sí, para ello la propuesta planteada infiere en el mejoramiento del problema y en su aplicación desde su inauguración y funcionamiento a actuar como medio para la composición de las relaciones positivas en cada uno de los miembros de la familia.

#### **4.3 Resultados.**

1. El costo de la vida tiene tendencia a incrementar de periodo en periodo esto a ha obligado a los padres a dejar las labores cotidianas para conseguir un empleo lo que conlleva a l abandono de los hijos para cumplir este fin y poder solventar los gastos que demanda el hogar.

2. La ausencia de estrés y desanimo pueden ser desplazadas con la práctica de actividades que mantengan la mente en otros objetivos como son la interacción por medio de la diversión el juego u otra actividad que reemplace la preocupación, obligaciones habituales que tienden a desorganizar los estados de ánimo de las personas.

3. Los lugares de entretenimientos están diseñados exclusivamente para el compartimiento entre grupos de personas, el participar en actividades que puedan ejecutarse en conjunto permitirá un mayor involucramiento en lo personal y afectivo.

4. La costumbre de las personas para salir de la rutina es organizar paseos, viajes, salidas, para desestresar la tensión laboral en adultos y en el caso de los hijos, estudiantiles, hace que se instaure este tipo de ideas y la frecuencia es mayor debido al ritmo de vida actual que se produce.



5. Los ambientes ofrecidos en los servicios para esparcimiento o distracción son decisivos a la hora de convenir su asistencia, complementado por los productos que se ofrece tanto para el consumo como para los de uso.

6. Los factores económicos que demandan la organización de este tipo de eventos de entretenimiento y distracción, se consideran primordiales y aun más cuando el número de asistentes es mayor lo cual incrementaría el presupuesto del paseo, se tomarían las medidas necesarias para solventar los consumos y servicios.

7. El tiempo que se descarta de las obligaciones laborales normalmente son los sábados y domingos que son días libres a ello atribuyen la aplicación de este espacio para realizar actividades que permitan integrar los miembros de la familia en actividades conjuntas.

8. La complementación de un lugar específico brinda las comodidades necesarias para pasar un momento ameno y que el cliente se sienta satisfecho de encontrar en un solo lugar todo lo que sea necesario para compartir y brindar a su familia o grupo de amigos la oportunidad de salir de la rutina.

9. Su objetivo puede ser variable y pueden ser tanto individuales como colectivos; aunque lo más habitual es que se trate de juegos basados en la interacción entre dos o más jugadores, muy a menudo reproduciendo roles con mayor o menor grado de riesgos. Las relaciones sociales establecidas por los niños y adultos en los juegos se afina, especialmente cuando se realizan en familia.

10. En la constante lucha por la conservación de medio ambiente se ha emprendido una rigurosa campaña que concientiza a los seres humanos en la preservación de la naturaleza y como medio de ayuda el uso mínimo de actores que afecten a la misma por ello coadyuva con la idea de implementar algo que nos mantenga en contacto con la naturaleza sin afectarla.

#### 4.4 Verificación de las hipótesis.

- La implementación del centro de distracción como medio de apoyo a la integración familiar y el rescate de los juegos populares ayudará a la consolidación de los lazos familiares. Lo que nos da la seguridad que el proyecto es factible y desde el punto de vista del análisis de las técnicas utilizadas podemos deducir una que existe una total aceptación a la propuesta.
- De acuerdo a las políticas implementadas para la Operacionalización de los servicios, y las prácticas de juegos populares hará diferenciar de los lugares de esparcimiento convencional y común que dará lugar a una participación integral entre los miembros de las familias.
- En el transcurso del tiempo los juegos virtuales y de poco esfuerzo y participación física han desplazado los juegos que se habían practicado en años anteriores, lo que se pretende es traerlos al presente para que quienes los practiquen vean en ellos algo sano ameno, participativo, y divertido.
- Mediante la investigación se ha demostrado y verificado los problemas que tienen como consecuencia la desintegración familiar.
- Con los instrumentos aplicados podríamos deducir que si el proyecto es implementado personas de lugares aledaños visitarían el cantón y ello hace que el índice económico por medio del turismo incremente. Al verlo desde el punto de vista de expansión la implementación de este tipo de lugares en otros cantones o regiones tendría el mismo efecto esperado que a nivel local.

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 Tema.**

Implementación de un Centro de Distracción como medio de apoyo a la integración familiar y rescate de los juegos populares

#### **5.2 Justificación.**

Proporcionar un equilibrio de la parte laboral y familiar incentiva a la elaboración de la presente propuesta , el ritmo de vida actual obliga a conseguir los medios para la subsistencia personal, los seres humanos se enfocan en obtener los recursos financieros que les permita solventar sus necesidades en busca de aquello se dejan de lado los aspectos emocionales.

Entre los estímulos más significativos para el desarrollo de este proyecto es la seguridad que nos da la aplicación de las técnicas donde se evalúa los aspectos relevantes para acoplar cada detalle o requerimiento a la propuesta planteada, dado a que no existe en la ciudad de Milagro algo similar, además de aportar económicamente a las rentas del cantón. Se pretende actuar como colaboradores sociales en lo referente a mejorar las relaciones afectivas de las familias por medio de la práctica de juegos sanos, tradicionales que no necesitan mayor implemento, a más de lo básico y de las ganas de cada uno.

La diferenciación de este lugar llamara la atención del gran grupo de personas que acostumbra a visitar piscinas convencionales, parques etc, considerando que las personas siempre están en busca de nuevos estilos, y nuevos conceptos de servicio y aun mas que pretendan afianzar y fusionar la diversión con la afectividad familiar.

Esta nueva alternativa de diversión estará dirigida por un recurso humano capacitado en cada área que vayan a funcionar, los cuales aportaran con sus conocimientos y experiencia en la parte administrativa y técnica de la empresa cumpliendo con los objetivos planteados y los presupuestos de ingresos que garanticen altos niveles de rentabilidad, asegurando el pago de costos y gastos demostrando a través de los índices financieros VAN y TIR que la empresa es rentable.

### **5.3 Fundamentación.**

Esta propuesta se encuentra encaminada a la mejora de las relaciones familiares como medio de apoyo en la práctica de juegos tradicionales. Los lazos principales que definen una familia son tipo vínculos de afinidad derivados del establecimiento de un vínculo reconocido socialmente, La mejor manera de involucrarlos es jugando, pues de esta manera ellos se ponen colaboradores y ayudan en todo lo necesario para que el momento sea ameno y productivo, por esto es importante que, todo se realice lúdicamente, pues con esto aseguramos la participación y máximo aprovechamiento de la experiencia por parte de cada uno de los miembros de la familia.

La familia se refiere al núcleo familiar elemental. Al grupo de individuos vinculados entre sí por lazos consanguíneos, consensuales o jurídicos, que constituyen complejas redes de parentesco actualizadas de manera episódicas a través del intercambio, la cooperación y la solidaridad. Sin embargo en la actualidad existen problemas que afectan a la familia consiste en el incumplimiento de los deberes de asistencia familiar derivados del matrimonio, la tutela y la patria potestad. Se manifiesta en dos vertientes: abandono intencionado del domicilio familiar, y abandono de los deberes de asistencia familiar desacerbada. Este delito es perseguible a instancia de parte, o en su caso, del ministerio fiscal. Está castigado con pena de arresto mayor y multa, que se aplicará en su grado mayor cuando, además del abandono de familia, se deje de prestar la asistencia indispensable para el sustento de los descendientes menores o incapacitados para el trabajo, o de los ascendientes o cónyuge que se hallen necesitados. Otro de los problemas que afecta a la familia es la agresividad, este es un comportamiento caracterizado

por una alta actuación, tanto fisiológica como emocional, que una persona puede experimentar ante una situación que considera abusiva, ante una situación de oposición, de malos tratos, de agravio la agresión se convierte en algo extremo, como verdaderos actos que atentan contra la integridad física y psicológica de las personas, estas situaciones se agudizan cuando el alcoholismo, drogadicción y pandillas se hacen presente entre el núcleo familiar.

Por ello, la aparición de esta propuesta de distracción contribuiría a integrar a la familia evitando que caigan en los problemas antes mencionados, logrando así una sociedad de principios y valores donde la distracción sea el escenario perfecto para lograrlo.

## **5.4 Objetivos.**

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

Ofrecer a la ciudadanía un ambiente acogedor y entretenido que sirva como medio de apoyo a la integración familiar donde se practique y se rescate los juegos populares y se afiancen las relaciones entre sus miembros.

### **5.4.2 Objetivos específicos de la Propuesta**

- Optimizar la eficiencia y productividad en el que hacer permanente del negocio.
- Mejorar la posición competitiva del negocio
- Promover el desarrollo personal y profesional de los empleados, su motivación y adhesión hacia la misión y visión del negocio.
- Alcanzar niveles de excelencia en la calidad y prontitud con que se atiende al cliente.
- Actuar como generadores de soluciones a la sociedad conformado por el bienestar familiar
- Aperturar sucursales en un plazo no mayor a 2 años
- Recuperar la inversión en un plazo inferior a los 3 años.

## 5.5 Ubicación.

El Centro de distracción estará ubicado en el noroeste de la Ciudad de Milagro.

<b>País</b>	Ecuador
<b>Región</b>	Litoral o Costa
<b>Provincia</b>	Guayas
<b>Cantón</b>	Milagro
<b>Dirección</b>	Vía Naranjito.

Las Facilidades que brinda la ubicación, se da porque está ubicado estratégicamente pues está expuesto a la naturaleza, donde podrán los interesados llegar en transportación pública, tomando las siguientes líneas De transportación: CITIM, Marcelino Maridueña, Expreso Milagro, Rutas Milagreñas, etc. o a su vez en transporte privado.

## Infraestructura

### Capacidad del Establecimiento

Como antecedente dependerá de las dimensiones de las instalaciones con que contara el Centro de Distracción, la Capacidad de Personas que caben en el local luego de las ubicaciones de los accesorios y mobiliario serian de 500 clientes

El centro de distracción cuenta con las siguientes dimensiones:

DESCRIPCION	METROS CUADRADOS	VALOR X METRO	TOTAL DEL TERRENO
DIMENSIONES DEL PRECIO	2089,59	25,00	52239,75

**Cuadro No. 12**

**Fuente:** Dimensiones del terreno.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

Las piscinas del centro de distracción cuentan con las siguientes dimensiones:

DIMENSIONES DE LA PISCINAS PARA ADULTOS DEL CENTRO DE DISTRACCION		
DESCRIPCIÓN	ANCHO (Metros)	LARGO (Metros)
DIMENSIONES DE LAS PISCINAS	10	25

DIMENSIONES DE LA PISCINAS PARA NIÑOS DEL CENTRO DE DISTRACCION		
DESCRIPCIÓN	ANCHO (Metros)	LARGO (Metros)
DIMENSIONES DE LAS PISCINAS	5	8

**Cuadro No. 13**

**Fuente:** Dimensiones de las piscinas.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Distribución de maquinarias y equipos

### PREDIO GENERAL

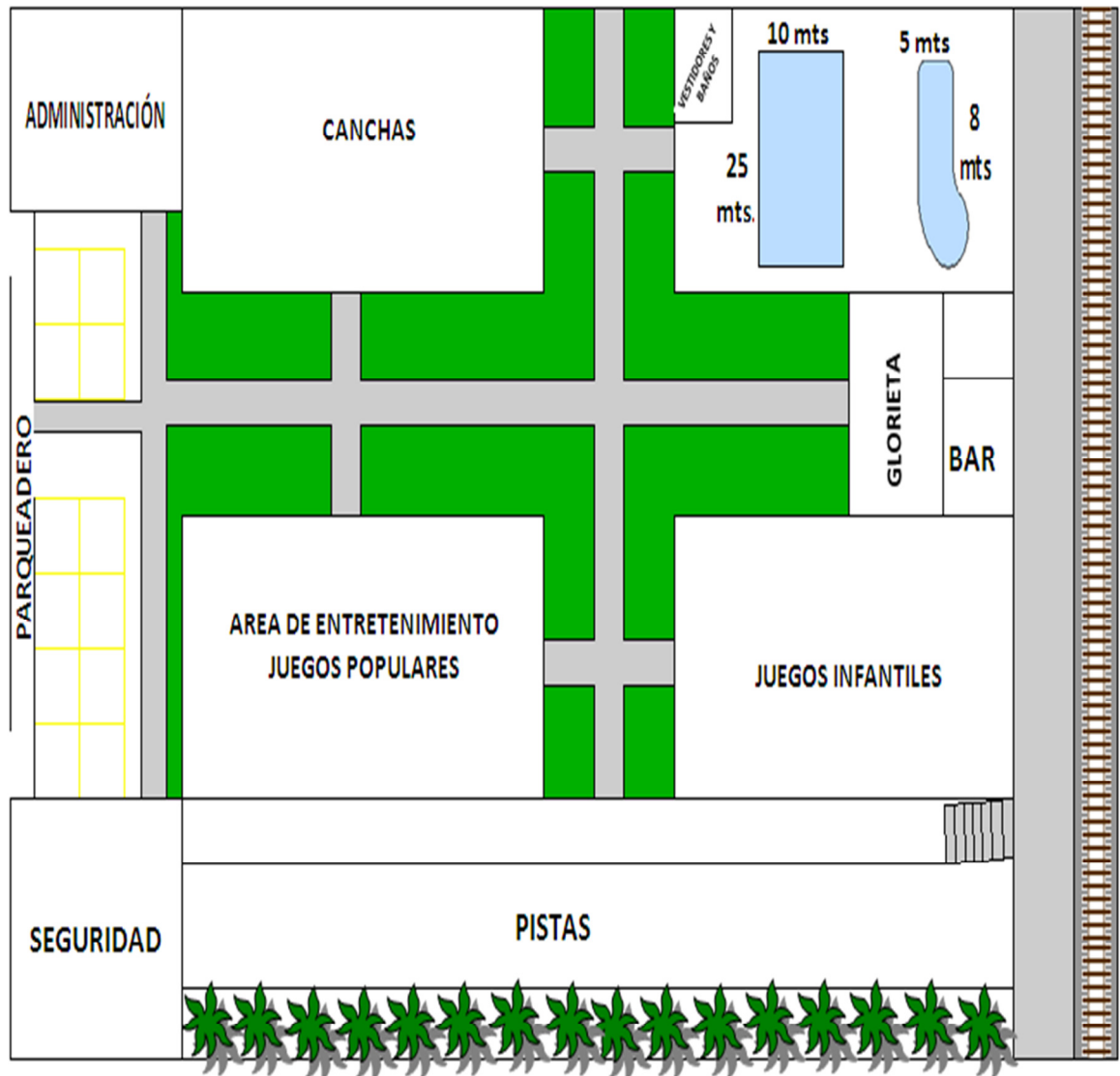


Figura # 8



## 5.6 Estudio de factibilidad.

### **Misión.**

Proporciona un servicio altamente eficiente en la distracción Familiar, con personal capacitado para instruir las realización de juegos tradicionales y de servicio, brinda a los clientes externos la oportunidad de participar en la búsqueda de la integración y consolidar las relaciones familiares en espacios acogedores para la recreación ecológica ,y sustentado en la gestión eficiente y la optimización de los recursos, consiguiendo el fortalecimiento y mejora continua e innovación para la satisfacción de los futuros usuarios.

### **Visión.**

Posicionarse como un **centro** de referencia para la ciudad de Milagro, contribuyendo al mejoramiento de la calidad de esparcimiento de las familias sin distinción de edades y de estrato social.

### **Valores corporativos.**

**Deber.-** La obligatoriedad de satisfacer a los clientes para cumplir con sus expectativas mediante la presentación de un excelente servicio es tomado como principio fundamental.

**Cumplimiento.-** Recompensar a los usuarios internos y externos mediante la aplicación de sus derechos para la compensar su colaboración como empleado y usuarios.

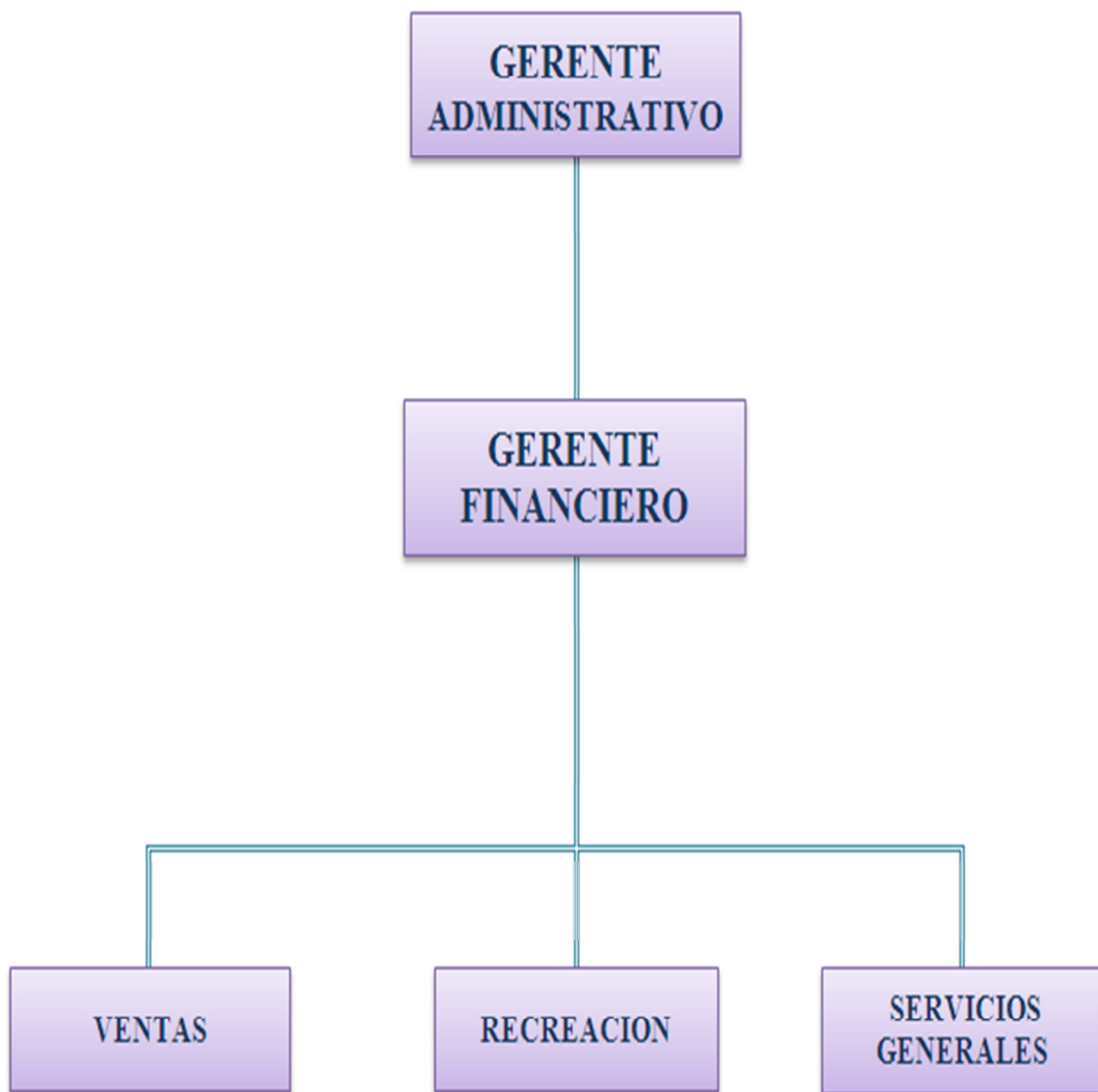
**Sinergia.** Todo lo que hagamos será trabajando en equipo integrado y sistémico, con la mayor velocidad posible y de la forma más simple posible.

**La innovación** Somos una empresa buscando innovación y transformación de procesos instalaciones y servicios.

**Responsabilidad Social.**-preservación y cuidado ecológico tanto en instalaciones como en la práctica de juegos para la recreación de las familias.

## Organigrama

Organigrama Estructural

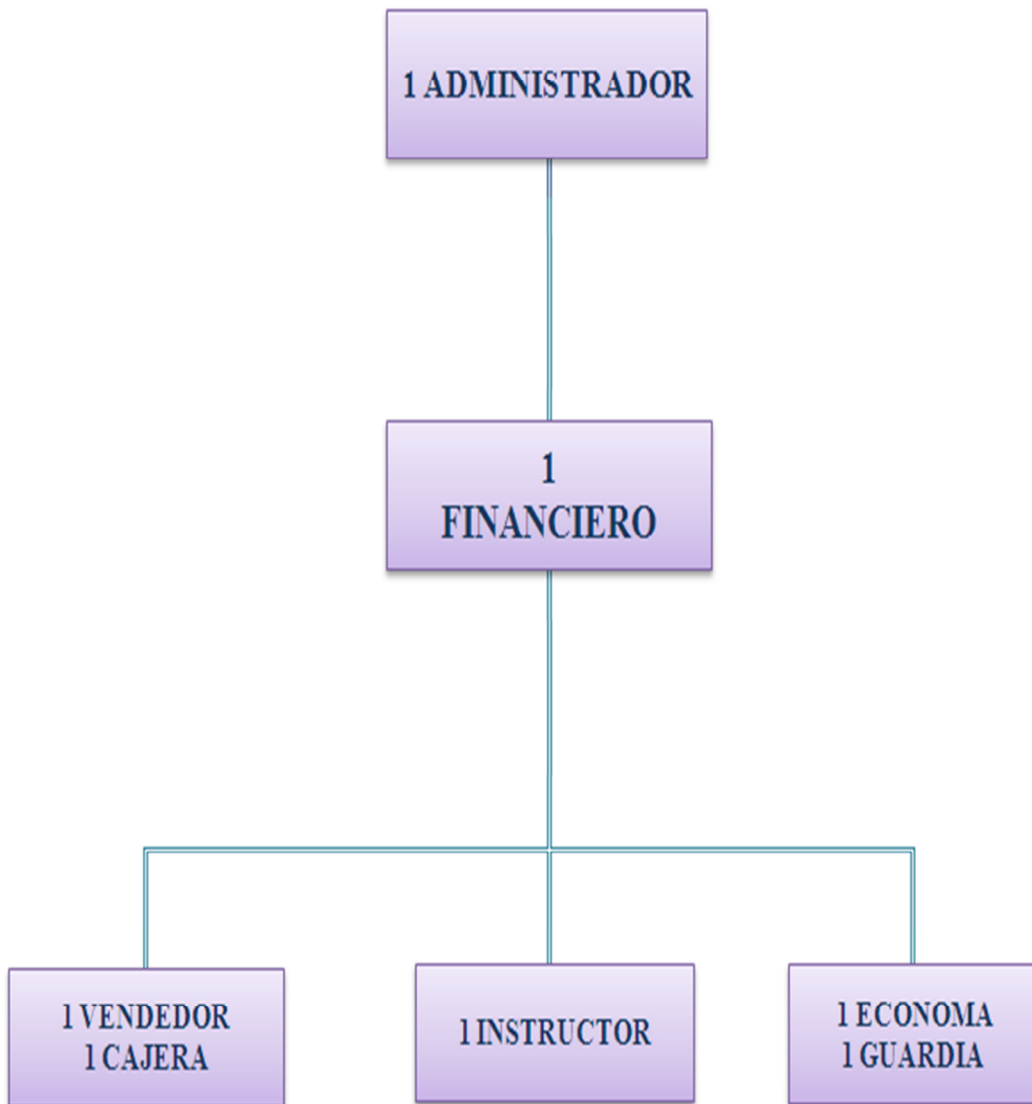


**Grafico No. 11**

**Fuente:** Organigrama estructural.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

Organigrama posicional



**Grafico No. 12**

**Fuente:** Organigrama Posicional.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## **Descripción de funciones**

### **Datos de identificación del cargo**

Unidad: Administración  
Clasificación: Adm-01-001-001  
Cargo: Administrador

**Función Básica:** Planificar, dirigir, y coordinar las actividades generales del Centro de Distracción.

### **Funciones Específicas:**

- ❖ Analizar la situación financiera del Centro
- ❖ Responsable de la toma de decisiones administrativas, de financiamiento, de ampliación de la capacidad productiva y su cumplimiento.
- ❖ Realizar inspecciones periódicas para verificar la calidad de los productos de consumo y el desempeño de los demás empleados.
- ❖ Establecer las políticas y normas de funcionamiento.
- ❖ Representante del establecimiento y otros.

### **Línea de Autoridad:**

Reporta a: Propietarios

Supervisa a: Todos los empleados

### **Requisitos mínimos:**

#### **Formación:**

- ❖ Poseer Instrucción Universitaria en Carreras afines en Comercio y a Administración.

#### **Experiencia**

- ❖ Experiencia mínima 3 años en cargos similares.

#### **Competencias Laborales**

- ❖ Flexibilidad mental.
- ❖ Destrezas de negociación y Capacidad de análisis de información
- ❖ Orientación al cliente interno/externo
- ❖ Liderazgo y Firmeza personal

### **Datos de identificación del cargo**

Unidad: Contable  
Clasificación: Cont.-01-001-001  
Cargo: Financiero

#### **Función Básica.**

Encargado de realizar las funciones financieras inherentes al cargo, y organizar la contabilidad de la empresa con las normas establecidas que se ajusten a las políticas, principios y normas generalmente aceptadas.

#### **Funciones Específicas:**

- ❖ Controlar al personal.
- ❖ Indicar el número de libros, formularios y registros que deben llevarse, las informaciones que deben contener y su utilización.
- ❖ Desarrollar la contabilidad de la empresa según el sistema contable.
- ❖ Determinar las cuentas de la empresa y su significado; esto es, elaborar el plan de cuentas y preparar el Manual de Instrucciones.
- ❖ Firmar balances y mantener un control de los registros contables ejecutados.
- ❖ Realizar el pago de impuestos.

#### **Análisis del Cargo.**

##### **Requisitos mínimos:**

- ❖ Licenciatura en Contabilidad y Auditoría (CPA).
- ❖ Experiencia dos años cargos similares.
- ❖ Estar afiliado al colegio de contadores y estar habilitado para firmar balances.

## **Datos de identificación del cargo**

Unidad: Instrucción  
Clasificación: Inst.-01-001-001  
Cargo: Instructor de Juegos

## **Función Básica:**

Realizar la asesoría de la realización de los juegos reglas etc. .

## **Funciones Específicas:**

- ❖ Instruir metodología de los juegos
- ❖ Asesorar en la organización de integrantes
- ❖ Dotar de implementos de juego

## **Línea de Autoridad:**

Reporta a: Administrador

Supervisa a: Ninguno

## **Requisitos mínimos:**

### **Formación:**

- ❖ Instrucción universitaria en Carreras afines en Deporte y/o Educación Física y párvulos

### **Experiencia**

- ❖ Experiencia mínima 1 año en cargos similares.

### **Competencias Laborales**

- ❖ Habilidad Física
- ❖ Tolerancia a al presión

## **Datos de identificación del cargo**

Unidad: Caja  
Clasificación: Caj.-01-001-001  
Cargo: Cajero-Contador

**Función Básica:** Realizar labores de manejo y ejecución de políticas económicas definidas por el administrador del establecimiento.

### **Funciones Específicas:**

- ❖ Emitir facturas a los clientes
- ❖ Efectivizar el cobro de las cuentas de los clientes
- ❖ Realizar los pagos a proveedores
- ❖ Realizar pagos de personal
- ❖ Ejecutar las tareas de contabilidad
- ❖ Cuadre diario de Caja

### **Línea de Autoridad:**

Reporta a: Administrador

Supervisa a: Ninguno

### **Requisitos mínimos:**

#### **Formación:**

- ❖ Instrucción universitaria en Carreras afines en Comercio y a Administración y/o Ciencias contables.

#### **Experiencia**

- ❖ Experiencia mínima 1 año en cargos similares.

#### **Competencias Laborales**

- ❖ Habilidad Numérica
- ❖ Retentiva
- ❖ Destrezas para la negociación y Flexibilidad mental de criterios
- ❖ Capacidad de Síntesis y perspectiva estratégica.
- ❖ Tolerancia a la Presión

## **Datos de identificación del cargo**

Unidad: Cocina y Despacho  
Clasificación: Des-01-001-001  
Cargo: Ecónoma-Vendedor

**Función Básica:** Abastecer a los clientes en los pedidos realizados.

### **Funciones Específicas:**

- ❖ Cumplir las políticas de buena atención a los clientes,
- ❖ Cumplir con las normas de higiene y demás normas del establecimiento.
- ❖ Tomar los pedidos de los clientes y notificar a cocina.
- ❖ Retirar los platos sucios

### **Línea de Autoridad:**

Reporta a: Administrador

Supervisa a: Ninguno

### **Requisitos mínimos:**

#### **Formación:**

- ❖ Conocimiento de Atención al cliente.

#### **Experiencia**

- ❖ Experiencia mínima 1 año en cargos similares.

### **Competencias Laborales**

- ❖ Agilidad en la atención
- ❖ Destreza Corporal
- ❖ Tolerancia a la presión
- ❖ Retentiva
- ❖ Otras



## **Datos de identificación del cargo**

Unidad: Servicios Generales  
Clasificación: Serv.-01-001-001  
Cargo: Conserje -Guardián

**Función Básica:** Mantenimiento y Limpieza de las instalaciones, mobiliarios y otros que pertenezcan al establecimiento y encargado de la Seguridad del mismo.

### **Funciones Específicas:**

- ❖ Mantenimiento del Centro de Distracción
- ❖ Apertura y Cierre Puntual del Local.
- ❖ Limpieza de Pisos
- ❖ Aseo de Mesones y Mesas y otros
- ❖ Aseo de ventanales y puertas, abastecimiento de servicios básicos.
- ❖ Resguardar los bienes del Establecimiento
- ❖ Otras tareas asignadas por el inmediato Superior.

### **Línea de Autoridad:**

Reporta a: Administrador

Supervisa a: Ninguno

### **Requisitos mínimos:**

#### **Formación:**

- ❖ Primaria ,secundaria ,otros

#### **Experiencia**

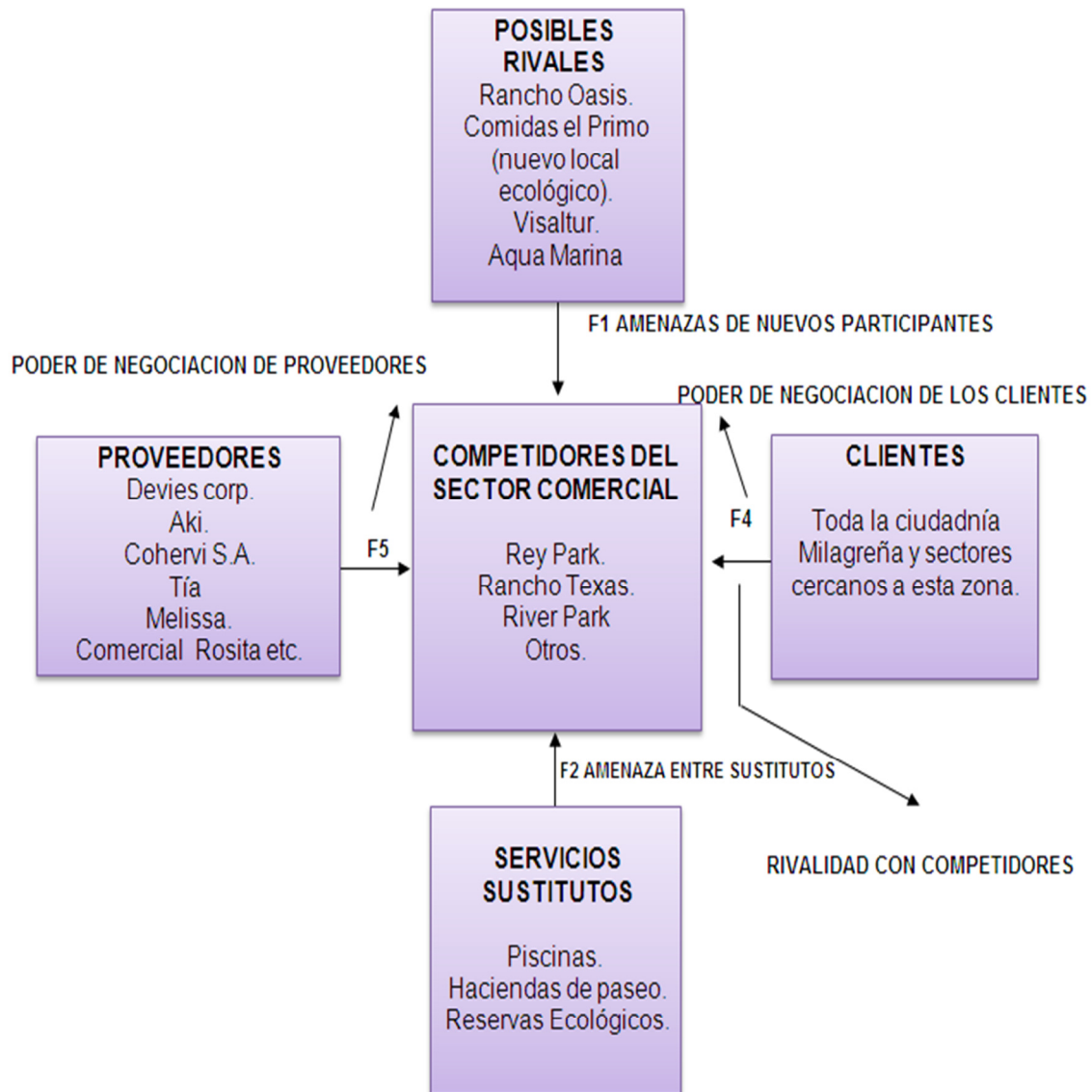
- ❖ Experiencia mínima 1 año en cargos similares.

#### **Competencias Laborales**

- ❖ Honestidad
- ❖ Fuerza de trabajo
- ❖ Predisposición a las recomendaciones.

## Análisis de mercado

### Modelo de la 5 fuerzas competitivas de Porter



**Grafico No. 13**

**Fuente:** Análisis de las cinco fuerzas de Porter

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

<b>F1 BARRERAS DE ENTRADA</b>	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
1.- FUERTE INVERSION INICIAL		<b>X</b>	
2. MEJORAMIENTO CONTINUO	<b>X</b>		
3. CREDIBILIDAD	<b>X</b>		
4. BAJO COSTO DEL SERVICIO	<b>x</b>	<b>0</b>	
	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>AMENAZA DE NUEVOS PARTICIPANTES</b>	<b>75%</b>	<b>25%</b>	<b>0%</b>

**Cuadro No. 14**

**Fuente:** Barreras de entrada

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

Después de haber determinado las barreras de entradas se obtuvo un nivel bajo (75%), de existencia, las mismas que facilitan el ingreso de nuevos participantes en este sector comercial, por ello el negocio debe buscar un valor agregado al producto-servicio para posicionarse en esta plaza comercial.

<b>F2 SERVICIOS SUSTITUTOS</b>	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
1. PRECIOS ACCESIBLES		<b>X</b>	
2. PROPENCION A CAMBIAR	<b>X</b>		
3. RECURSO HUMANO PAGADO POR EL GOBIERNO		<b>X</b>	
4. ASOCIACIONES ESPECIALIZADAS		<b>X</b>	
	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
<b>AMENAZA DE SUSTITUCION</b>	<b>25%</b>	<b>75%</b>	<b>25%</b>

**Cuadro No. 15**

**Fuente:** Productos sustitutos

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

La amenaza de sustitución del producto/servicio (75%) es de nivel medio por la aparición de inversionistas o de personas que se dediquen a brindar esta clase de servicios, sin embargo, no representa mayor preocupación pues conocemos el mercado y sus falencias.

<b>F3 DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD</b>	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
1. COMPETIDORES DE UN TAMAÑO EQUIVALENTE	X		
2. ESTRATEGIAS COMERCIALES	X		
3. CRECIMIENTO DEL MERCADO			X
4. CALIDAD/PRECIO	X		
	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>ANALISIS DE RIVALIDAD</b>	<b>75%</b>	<b>0%</b>	<b>25%</b>

**Cuadro No. 16**

**Fuente:** Determinantes de la rivalidad.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

En lo concerniente a los productos y el servicio que brindara el negocio el cuadro presenta un nivel bajo (75%) por la presencia de la rivalidad, sin embargo, no debemos descuidar a nuestra competencia y así permitirnos visualizar como enfrentarlos.

<b>F4 PODER DE LOS COMPRADORES</b>	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
1. SERVICIOS IGUALES			X
2. IMAGEN CORPORATIVA	X		
3. ELASTICIDAD			X
4. MERCADO AMPLIO			X
	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>PODER DEL CONSUMIDOR</b>	<b>25%</b>	<b>0%</b>	<b>75%</b>

**Cuadro No. 17**

**Fuente:** Poder de los compradores.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

En el momento de adquirir el servicio el poder de compra lo tienen los clientes, debido a la poca existencia de este tipo de negocio, sin embargo, propietarios de esta clase de negocios deberán seguir trabajando e investigando para añadirle un valor agregado al producto/servicio, para tener una respetable participación del mercado.

<b>F5 NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES</b>	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
1. PRESENCIA DE NUEVOS SERVICIOS.		X	
2. IMPORTANCIA DEL VOLUMEN PARA EL PROVEEDOR		X	
3. IMPACTO ECONOMICO	X		
4. COMPROMISOS CON GRANDES EMPRESAS			X
	1	2	1
PODER DE LOS PROVEEDORES	25%	50%	25%

**Cuadro No. 18**

**Fuente:** Negociación con los proveedores.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

Para poder mantener un variado stock de los productos los administradores del negocio deben establecer alianzas con dos o tres proveedores fijos que ofrezcan precios accesibles y productos de calidad, así se logrará tener cierto grado de ventaja ante la competencia, y a su vez mantener una buena relación con ellos para poder acceder a la mercadería.

<b>RESUMEN DEL ANALISIS DEL SECTOR COMERCIAL, NIVEL DE ATRACTIVIDAD</b>						
<b>MAGNITUD DE LA EMPRESA</b>	<b>ACTUAL</b>			<b>FUTURO</b>		
	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>	<b>BAJO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>ALTO</b>
BARRERAS DE ENTRADA	3	1	0	0	2	2
PRODUCTOS SUSTITUTOS	1	3	0	1	2	2
DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	3	0	1	2	1	1
PODER DE LOS COMPRADORES	1	0	3	1	2	1
NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	1	2	1	1	3	0
EVALUACION GENERAL	9	9	2	5	10	6
PORCENTAJES	45%	45%	10%	24%	48%	29%

**Cuadro No. 19**

**Fuente:** Análisis del sector comercial.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

En la actualidad la existencia de esta clase de negocio tiene un alto índice de crecimiento, por ello la empresa debe optimizar su servicio y marcar la diferencia ante la competencia y así lograr un posicionamiento respetable en este mercado

## Análisis FODA



### **Fortalezas**

- Ubicación estratégica.
- Amplia infraestructura.
- Ser pioneros en esta actividad comercial.
- Personal capacitado.



### **Oportunidades**

- Alianza con socios estratégicos.
- Expansión a otros mercados.
- Alianza con establecimientos educativos.
- Reconocimiento a nivel nacional.
- Apoyo al turismo a través del Ministerio.



### **Debilidades**

- Endeudamiento.
- Publicidad deficiente.
- Bajo poder negociador con proveedores y cliente.
- Costumbre de los habitantes en cuanto a otro tipo de diversión.



### **Amenazas**

- Inestabilidad Económica.
- Aparición de nuevos competidores de similar rama de servicio.
- Etapas invernales que impidan la movilización de las personas al centro de distracción.

## **5.7 Descripción de la propuesta.**

### **5.7.1 Actividades**

#### **Segmentación del mercado**

El mercado que hemos identificado para el Centro de Distracción mediante análisis y toma referencial, desde el punto de vista del consumidor y la responsabilidad con la naturaleza, se considera dos dimensiones: Necesidad Social, Preservación Ecológica.

El Centro de Distracción pretende satisfacer la necesidad que tienen los consumidores de encontrar un lugar donde se pueda disfrutar en familia y practicar juegos tradicionales y deportes, además de degustar alimentos típicos, piqueos , golosinas, etc., y que todo esto genere pasar un buen momento en familia o en grupo de amigos, recibiendo siempre la mejor atención. El Centro de Distracción estará dotado de todos los instrumentos que se necesitan para su funcionamiento tanto en juegos infraestructura y Cocina.

El Centro de Distracción está dirigido a personas de todo estrato social y diversidad de género, constituidos como familia o grupo de amigos, quienes deseen disfrutar de un momento ameno en la realización los juegos y deportes como la parte alimentaria, proveídos de excelente atención al cliente.

#### **Marketing Mix**

##### **Producto**

El Centro de Distracción brindará práctica de deportes, piscinas y juegos tradiciones así como alimentos de Comida Típica, Rápida, Golosinas y Bebidas además el establecimiento podrá utilizarse para la realización de eventos sociales. El establecimiento se preocupará siempre por brindar atención excelente, por usar productos de calidad y mantener políticas rigurosas de higiene alimenticia.

## Precio

El gasto promedio que un consumidor realizaría en el “centro de distracción” se estimará en base a la información obtenida en la investigación de mercado y la competencia.

<b>JARVIL</b>							
<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>							
	<b>INGRESOS POR VENTA</b>	<b>PRECIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
455	ENTRADAS ADULTOS	3,00	16.380,00	17.199,00	18.058,95	18.961,90	19.909,99
550	ENTRADAS NIÑOS	2,00	13.200,00	13.860,00	14.553,00	15.280,65	16.044,68
450	CONSUMO ADULTOS	5,00	27.000,00	28.350,00	29.767,50	31.255,88	32.818,67
550	CONSUMOS NIÑOS	3,00	19.800,00	20.790,00	21.829,50	22.920,98	24.067,02
150	VENTA COMETAS	2,00	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
100	VENTA YOYOS	1,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
80	BALONES DE BASQUET	1,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
80	PELOTAS DE INDOR	1,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
	<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>18,00</b>	<b>83.100,00</b>	<b>87.255,00</b>	<b>91.617,75</b>	<b>96.198,64</b>	<b>101.008,57</b>

**Cuadro No. 20**

**Fuente:** Precio.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Plaza

El Centro de Distracción Familiar ofrecerá su servicio al Cantón Milagro y zonas aledañas. Preocupados por la ubicación se resalta la cercanía en que se encuentra para acceder a este servicio, con facilidades de movilización.

## Publicidad

Dado que el Centro de Distracción será un nuevo establecimiento dentro de la ciudad, se diseñara un logotipo y se dará a conocer con volantes en las avenidas y calles principales, la distribución de estos se hará con la ayuda de las personas que laboran en el establecimiento, a continuación mostramos el modelo de las volantes:



## LOGOTIPO



Figura # 9

## VOLANTE

**JARVIL**  
DISTRACCIÓN FAMILIAR EN UN SOLO LUGAR

GRAN INGRESION DE UN LUGAR LLENO DE ENTRETENIMIENTO DISTRACCIONES PARA NIÑOS Y ADULTOS QUE LE PERMITIRA AHOGARSE EN LA NATURALEZA Y DIVERTIRSE CON JUEGOS TRADICIONALES

CONTAMOS CON:

- INSTRUCTOR PARA JUEGOS
- PISCINA
- CANCHA DEPORTIVA
- AREAS VERDES
- COMIDAS Y BEBIDAS
- INSTRUCTORES PARA LA PRACTICA DE JUEGOS (COMETAS, CARRETILLAS, RAYUELA, ESCONDIDAS, TOMPO, ENSACADOS, YOYOS, BOLILLAS, STATUAS, BAILE DE LA SILLA ETC).

NO FALTES TE ESPERAMOS!!!

DIRECCION: Av. Dr. García Moreno Frente a la Ciudadela los Alamos y junto a los predios de CODANA  
TEL: 2-970.881

Figura # 10

## 5.7.2 Recursos, análisis financiero

### Recursos Humanos

#### Personal

Se contratará al personal idóneo para desempeñar cada cargo, además se les brindará capacitación para mejorar su desempeño en cada función, por tanto se han definido los perfiles de acuerdo a la naturaleza del negocio.

#### Requerimientos del personal

La propuesta requiere del siguiente personal según la estimación realizada:

Tabla 5.1

	Denominación del cargo	# Puestos por cargos	Remuneración por cargo	Total
1	Administrador	1	\$ 400,00	\$ 400,00
2	Instructor	1	\$ 250,00	\$ 250,00
3	Cajera	1	\$ 280,00	\$ 280,00
4	Cocinera	1	\$ 150,00	\$ 150,00
5	Despachador	2	\$ 150,00	\$ 150,00
5	Conserje	1	\$ 264,00	\$ 264,00
TOTAL			1.494,00	1494,00

**Fuente:** Elaborado por: Paola Jaramillo y Susana Villacís

## Recursos Materiales

<b>DETALLE</b>
<b>BAR</b>
COCINA INDUSTRIAL
TANQUE DE GAS
OLLA
CONGELADOR
CAJA REGISTRADORA
PERCHA
PAILA
ESCURRIDOR
CUCHARON
JUEGO DE CUBIERTOS
VAJILLA
CUCHILLO
OTROS UTENSILIOS DE COCINA
MESA
SILLA
PARASOL
MUEBLES 3 ASIENTOS
MESA DE CENTRO
<b>OFICINA DE ADMINISTRACIÓN</b>
SILLA EJECUTIVA FIJA
DISPENSADOR DE AGUA
IMPRESORA
TELÉFONO FIJO
COMPUTADOR
ESCRITORIO
ARCHIVADOR
<b>IMPLEMENTOS DE JUEGO</b>
SAQUILLOS
TOMPOS
COMETAS
BOLILLAS
YOYOS
BALON DE INDOR
BALON DE BASQUET
<b>INSTALACIONES</b>
TERRENO
EDIFICACIÓN

**Cuadro No. 21**

**Fuente:** Recursos materiales.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Análisis Financiero

### Inversión de los activos fijos.

<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		
1	ESCRITORIO	120,00	120,00
10	MESAS PLASTICAS	30,00	300,00
40	SILLAS PLASTICAS	5,00	200,00
1	PERCHA	90,00	90,00
3	MUEBLES TRES SERVICIO	100,00	300,00
1	ARCHIVADORES	75,00	75,00
	<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>1.085,00</b>
	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>		
1	CAJA REGISTRADORA	150,00	150,00
1	TELEFONO	60,00	60,00
	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>210,00</b>
	<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		
1	COMPUTADOR	400,00	400,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	82,00	82,00
	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>		<b>482,00</b>
	<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>		
1	COCINA INDUSTRIAL	100,00	100,00
4	OLLAS	15,00	60,00
1	CONGELADOR	800,00	800,00
2	PAILAS	25,00	50,00
1	DISJOKEY	1.700,00	1.700,00
1	PODADORA	800,00	800,00
1	BOMBA 3/4 ELECTRICA	60,00	60,00
1	BOMBA 1/2 HP	400,00	400,00
	<b>TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>		<b>3.970,00</b>
<b>METROS</b>	<b>TERRENOS</b>		
2089,6	PREDIO	25,00	52239,75
	<b>TOTAL TERRENO</b>		<b>52.239,75</b>
	<b>VEHICULO</b>		
1	CAMIONETA	7000,00	7000,00
	<b>TOTAL DE VEHICULO</b>		<b>7000,00</b>
	<b>EDIFICACIÓN</b>		
1	EFIFICIO (Construcción de bar, oficinas, canchas, baños, pozo, cespel etc.)	45.000,00	45.000,00
	<b>TOTAL EDIFICIO</b>		<b>45.000,00</b>
<b>TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS</b>			<b>109.986,75</b>

Cuadro No. 22

Fuente: Activos fijos.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Sueldos y salarios

<b>NÓMINA AÑO 1</b>								
<b>PERSONAL</b>	<b>BASICO</b>	<b>13RO</b>	<b>14TO</b>	<b>VAC.</b>	<b>Aportes IESS - SOLCA</b>	<b>FDO.RESE V.</b>	<b>REM.</b>	<b>R-ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	300,00	25,00	22,00	12,50	37,05		396,55	4.758,60
FINANCIERO	300,00	25,00	22,00	12,50	37,05		396,55	4.758,60
INSTRUCTOR	225,00	18,75	22,00	9,38	27,79		302,91	3.634,95
CAJERA	200,00	16,67	22,00	8,33	24,70		271,70	3.260,40
COCINERA	150,00	12,50	22,00	6,25	18,53		209,28	2.511,30
VENDEDOR	150,00	12,50	22,00	6,25	18,53		209,28	2.511,30
CONSERJE GUARDIAN	200,00	16,67	20,00	8,33	24,70		269,70	3.236,40
<b>TOTAL</b>	<b>1.525,00</b>						<b>2.055,96</b>	<b>24.671,55</b>

<b>NÓMINA AÑO 2</b>								
<b>PERSONAL</b>	<b>BASICO</b>	<b>13RO</b>	<b>14TO</b>	<b>VAC</b>	<b>aportes IESS - SOLCA</b>	<b>FDO.RESE V.</b>	<b>REM</b>	<b>R-ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	309,00	25,75	22,00	12,88	38,16	25,74	433,53	5.202,31
FINANCIERO	309,00	25,75	22,00	12,88	38,16	25,74	433,53	5.202,31
INSTRUCTOR	231,75	19,31	22,00	9,66	28,62	19,30	330,64	3.967,74
CAJERA	206,00	17,17	22,00	8,58	25,44	17,16	296,35	3.556,21
COCINERA	154,50	12,88	22,00	6,44	19,08	12,87	227,76	2.733,16
VENDEDOR	154,50	12,88	22,00	6,44	19,08	12,87	227,76	2.733,16
CONSERJE GUARDIAN	206,00	17,17	20,00	8,58	25,44	17,16	294,35	3.532,21
<b>TOTAL</b>	<b>1.570,75</b>						<b>2.243,92</b>	<b>26.927,10</b>

<b>NÓMINA AÑO 3</b>								
<b>PERSONAL</b>	<b>BASICO</b>	<b>13RO</b>	<b>14TO</b>	<b>VAC</b>	<b>Aportes IESS - SOLCA</b>	<b>FDO.RESE V.</b>	<b>REM</b>	<b>R-ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	318,27	26,52	22,00	13,26	39,31	26,51	445,87	5.350,46
FINANCIERO	318,27	26,52	22,00	13,26	39,31	26,51	445,87	5.350,46
INSTRUCTOR	238,70	19,89	22,00	9,95	29,48	19,88	339,90	4.078,85
CAJERA	212,18	17,68	22,00	8,84	26,20	17,67	304,58	3.654,98
COCINERA	159,14	13,26	22,00	6,63	19,65	13,26	233,94	2.807,23
VENDEDOR	159,14	13,26	22,00	6,63	19,65	13,26	233,94	2.807,23
CONSERJE GUARDIAN	212,18	17,68	22,00	8,84	26,20	17,67	304,58	3.654,98
<b>TOTAL</b>	<b>1.617,87</b>						<b>2.308,68</b>	<b>27.704,19</b>

<b>NÓMINA AÑO 4</b>								
<b>PERSONAL</b>	<b>BASICO</b>	<b>13RO</b>	<b>14TO</b>	<b>VAC</b>	<b>Aportes IESS - SOLCA</b>	<b>FDO.RESE V.</b>	<b>REM</b>	<b>R-ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	327,82	27,32	22,00	13,66	40,49	27,31	458,59	5.503,06
FINANCIERO	327,82	27,32	22,00	13,66	40,49	27,31	458,59	5.503,06
INSTRUCTOR	245,86	20,49	22,00	10,24	30,36	20,48	349,44	4.193,29
CAJERA	218,55	18,21	22,00	9,11	26,99	18,20	313,06	3.756,71
COCINERA	163,91	13,66	22,00	6,83	20,24	13,65	240,29	2.883,53
VENDEDOR	163,91	13,66	22,00	6,83	20,24	13,65	240,29	2.883,53
CONSERJE GUARDIAN	218,55	18,21	22,00	9,11	26,99	18,20	313,06	3.756,71
<b>TOTAL</b>	<b>1.666,41</b>						<b>2.373,32</b>	<b>28.479,88</b>

<b>NÓMINA AÑO 5</b>								
<b>PERSONAL</b>	<b>BASICO</b>	<b>13RO</b>	<b>14TO</b>	<b>VAC</b>	<b>Aportes IESS - SOLCA</b>	<b>FDO.RESE V.</b>	<b>REM</b>	<b>R-ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	337,65	28,14	22,00	14,07	41,70	28,13	471,69	5.660,23
FINANCIERO	337,65	28,14	22,00	14,07	41,70	28,13	471,69	5.660,23
INSTRUCTOR	253,24	21,10	22,00	10,55	31,28	21,09	359,26	4.311,17
CAJERA	225,10	18,76	22,00	9,38	27,80	18,75	321,79	3.861,49
COCINERA	168,83	14,07	22,00	7,03	20,85	14,06	246,84	2.962,11
VENDEDOR	168,83	14,07	22,00	7,03	20,85	14,06	246,84	2.962,11
CONSERJE GUARDIAN	225,10	18,76	22,00	9,38	27,80	18,75	321,79	3.861,49
<b>TOTAL</b>	<b>1.716,40</b>						<b>2.439,90</b>	<b>29.278,83</b>

Cuadro No. 23

Fuente: Sueldos y salarios.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Gastos

DETALLE DE GASTOS							
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	ADMINISTRADOR	396,55	4.758,60	5.202,31	5.350,46	5.503,06	5.660,23
1	FINANCIERO	396,55	4.758,60	5.202,31	5.350,46	5.503,06	5.660,23
1	INSTRUCTOR	302,91	3.634,95	3.967,74	4.078,85	4.193,29	4.311,17
1	CAJERA	271,70	3.260,40	3.556,21	3.654,98	3.756,71	3.861,49
1	COCINERA	209,28	2.511,30	2.733,16	2.807,23	2.883,53	2.962,11
1	VENDEDOR	209,28	2.511,30	2.733,16	2.807,23	2.883,53	2.962,11
1	CONSERJE GUARDIAN	269,70	3.236,40	3.532,21	3.654,98	3.756,71	3.861,49
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>2.055,96</b>	<b>24.671,55</b>	<b>26.927,10</b>	<b>27.704,19</b>	<b>28.479,88</b>	<b>29.278,83</b>

GASTOS DE GENERALES		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	50,00	600,00	618,00	636,54	655,64	675,31
	ENERGIA ELECTRICA	70,00	840,00	865,20	891,16	917,89	945,43
	TELEFONO	7,00	84,00	86,52	89,12	91,79	94,54
	SUMINISTRO	120,00	320,00	329,60	339,49	349,67	360,16
	UTILES DE OFICINA	50,00	200,00	206,00	212,18	218,55	225,10
	DEP. MUEBLES Y ENSERES	9,04	108,50	108,50	108,50	108,50	108,50
	DEP. DE EQUIPO DE COMP.	13,26	159,06	159,06	159,06	-	-
	DEP. DE EDIFICIO	187,50	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00
	DEP. DE EQUIPO DE OFIC.	1,75	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
	DEP. VEHICULO	116,67	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
	DEP. DE MAQ. Y EQUIPOS	33,08	397,00	397,00	397,00	397,00	397,00
<b>TOTAL GASTOS GENERALES</b>		<b>658,30</b>	<b>6.379,56</b>	<b>6.440,88</b>	<b>6.504,04</b>	<b>6.410,03</b>	<b>6.477,04</b>

OTROS GASTOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	GASOLINA PARA BOMBAS	10,00	120,00	123,60	127,31	131,13	135,06
	UTILES DE ASEO (PISCINA -LOCAL)	35,00	155,00	159,65	164,44	169,37	174,45
4,00	160 BALONES (BASKET - INDOR)	640,00	700,00	721,00	742,63	764,91	787,86
0,05	200 VAJILLAS (DESECHABLES)	10,00	120,00	123,60	127,31	131,13	135,06
0,03	200 CUBIERTOS (DESECHABLES)	6,00	72,00	74,16	76,38	78,68	81,04
0,02	200 VASOS (DESECHABLES)	4,00	48,00	49,44	50,92	52,45	54,02
	SILLA ADMINISTRADOR	40,00	40,00	41,20	42,44	43,71	45,02
	SILLA DE ESPERA	70,00	70,00	72,10	74,26	76,49	78,79
	ARTICULOS DE COCINA (CUCHILLOS)	100,00	100,00	103,00	106,09	109,27	112,55
	GASTOS VARIOS	200,00	300,00	309,00	318,27	327,82	337,65
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>		<b>1115,00</b>	<b>1725,00</b>	<b>1776,75</b>	<b>1830,05</b>	<b>1884,95</b>	<b>1941,50</b>

GASTO DE VENTAS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	300,00	1.400,00	1.442,00	1.485,26	1.529,82	1.575,71
<b>TOTAL</b>		<b>300,00</b>	<b>1.400,00</b>	<b>1.442,00</b>	<b>1.485,26</b>	<b>1.529,82</b>	<b>1.575,71</b>

<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>4.129,26</b>	<b>34.176,11</b>	<b>36.586,73</b>	<b>37.523,54</b>	<b>38.304,68</b>	<b>39.273,09</b>
-----------------------------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Cuadro No. 24

Fuente: Gastos administrativos y generales.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Costo directo

COSTO DE VENTAS								
CANT.	DETALLE	PRECIO	ENER	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	COMIDA (INGREDIENTES PREPARACION)	100,00	100,00	1200,00	1236,00	1273,08	1311,27	1350,61
3	TANQUE DE GAS	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
1	BEBIDAS (AGUA, COLAS, TE, JUGOS, ETC)	80,00	80,00	960,00	988,80	1018,46	1049,02	1080,49
1	GOLOSINAS(PAPAS FRITAS, CHITOS, GALLETAS, ETC)	100,00	100,00	1200,00	1236,00	1273,08	1311,27	1350,61
150	COMETAS	0,85	127,50	1530,00	1575,90	1623,18	1671,87	1722,03
100	YOYOS	0,50	50,00	600,00	618,00	636,54	655,64	675,31
<b>TOTAL</b>			<b>462,90</b>	<b>5554,80</b>	<b>5721,44</b>	<b>5893,09</b>	<b>6069,88</b>	<b>6251,98</b>

Cuadro No. 25

Fuente: Costo directo.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Ingresos

JARVIL							
PRESUPUESTO DE INGRESOS							
	INGRESOS POR VENTA	PRECIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
455	ENTRADAS ADULTOS	3,00	16.380,00	17.199,00	18.058,95	18.961,90	19.909,99
550	ENTRADAS NIÑOS	2,00	13.200,00	13.860,00	14.553,00	15.280,65	16.044,68
450	CONSUMO ADULTOS	5,00	27.000,00	28.350,00	29.767,50	31.255,88	32.818,67
550	CONSUMOS NIÑOS	3,00	19.800,00	20.790,00	21.829,50	22.920,98	24.067,02
150	VENTA COMETAS	2,00	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
100	VENTA YOYOS	1,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
80	BALONES DE BASQUET	1,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
80	PELOTAS DE INDOR	1,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>18,00</b>	<b>83.100,00</b>	<b>87.255,00</b>	<b>91.617,75</b>	<b>96.198,64</b>	<b>101.008,57</b>

Cuadro No. 26

Fuente: Presupuestos de ventas.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Inversión del proyecto.

<b>INVERSION DEL PROYECTO</b>	
MUEBLES Y ENSERES	1.085,00
EQUIPO DE COMPUTACION	482,00
LOCAL	45.000,00
VEHICULO	7.000,00
TERRENO	52.239,75
EQUIPO DE OFICINA	210,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	3.970,00
GASTOS INICIAL	3.767,96
INVENTARIO	462,90
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>114.217,61</b>

**Cuadro No. 27**

**Fuente:** Inversión total

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Financiamiento.

<b>FINANCIACION DEL PROYECTO</b>		
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>114.217,61</b>
Financiado	<b>40%</b>	45.687,05
Aporte Propio	<b>60%</b>	68.530,57
		<b>114.217,61</b>

<b>TASA</b>		
<b>TASA ANUAL INTERES PRESTAMO</b>	<b>17%</b>	<b>0,17 0,17</b>

<b>PRESTAMO BANCARIO</b>		
<b>Prestamo Bancario</b>	<b>45.687,05</b>	<b>7.766,80</b>

**Cuadro No. 28**

**Fuente:** Apalancamiento financiero.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis



### Punto de Equilibrio.

DATOS	
ventas	83.100,00
costo fijos	34.176,11
Costos variables	5.554,80

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{83100,00}{0,93} = 89052,71$$

DATOS	
UNIDADES VENDIDAS	462,90
PVP	21,39
COSTO FIJO	5.554,80
VARIABLE UNITARIO	16,45
MOD	

UNIDADES A VENDER	COSTO DIRECTO	COSTO INDIRECTO
2415,00	5554,80	34176,11
<b>COSTO TOTAL</b>	39730,91	
<b>CVU</b>	16,45	
<b>PVP</b>	21,39	

$$PE = \frac{CF}{\frac{PVP}{CVU}} = \frac{5.554,80}{\frac{21,39}{16,45}} = \frac{5.554,80}{4,94} = 1125,4749$$

DEMOSTRACION	
1125,47	UNIDADES
21,39	PVP
24.070,80	PUNTO DE EQUILIBRIO
5554,80	COSTO FIJO
18516,00	CVU
0,00	

Cuadro No. 29

Fuente: Punto de equilibrio.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

**Estado de Resultado.**

<b>JARVIL</b>								
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>								
		ENE.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
	<b>VENTAS</b>	6.925,00	83.100,00	87.255,00	91.617,75	96.198,64	101.008,57	459.179,96
(-)	COSTO DE VENTAS	462,90	5.554,80	5.721,44	5.893,09	6.069,88	6.251,98	29.491,19
	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6.462,10</b>	<b>77.545,20</b>	<b>81.533,56</b>	<b>85.724,66</b>	<b>90.128,76</b>	<b>94.756,59</b>	<b>429.688,77</b>
	COSTOS INDIRECTOS	4.129,26	34.176,11	36.586,73	37.523,54	38.304,68	39.273,09	185.864,15
	<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>2.332,84</b>	<b>43.369,09</b>	<b>44.946,83</b>	<b>48.201,12</b>	<b>51.824,07</b>	<b>55.483,50</b>	<b>243.824,62</b>
(-)	GASTOS FINANCIEROS	647,23	7.766,80	6.213,44	4.660,08	3.106,72	1.553,36	23.300,39
	<b>UTILIDAD ANTES PART. IMP</b>	<b>1.685,61</b>	<b>35.602,29</b>	<b>38.733,39</b>	<b>43.541,04</b>	<b>48.717,36</b>	<b>53.930,15</b>	<b>220.524,22</b>
	PARTICIPACION EMPLEADOS	445,03	5.340,34	5.810,01	6.531,16	7.307,60	8.089,52	33.078,63
	<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTO</b>	<b>1.240,58</b>	<b>30.261,95</b>	<b>32.923,38</b>	<b>37.009,88</b>	<b>41.409,75</b>	<b>45.840,62</b>	<b>187.445,59</b>
	IMPUESTO RENTA	630,46	7.565,49	8.230,85	9.252,47	10.352,44	11.460,16	79.940,03
	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>610,12</b>	<b>22.696,46</b>	<b>24.692,54</b>	<b>27.757,41</b>	<b>31.057,31</b>	<b>34.380,47</b>	<b>140.584,19</b>

**Cuadro No. 30**

**Fuente:** Información obtenida del proceso contable.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Flujo de caja.

<b>JARVIL</b>								
<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>								
	<b>AÑO 0</b>	<b>ENE.</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	-	6.925,00	83.100,00	87.255,00	91.617,75	96.198,64	101.008,57	459.179,96
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>6.925,00</b>	<b>83.100,00</b>	<b>87.255,00</b>	<b>91.617,75</b>	<b>96.198,64</b>	<b>101.008,57</b>	<b>459.179,96</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>								
INVERSION INICIAL	114.217,61	-	-	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	2.055,96	22.615,59	26.927,10	27.704,19	28.479,88	29.278,83	135.005,59
GASTO DE VENTAS	-	300,00	1.100,00	1.442,00	1.485,26	1.529,82	1.575,71	7.132,79
GASTOS GENERALES	-	297,00	1.747,00	2.105,32	2.168,48	2.233,53	2.300,54	10.554,87
OTROS GASTOS		1.115,00	610,00	1.776,75	1.830,05	1.884,95	1.941,50	8.043,26
COSTO DE VENTA	-	462,90	5.091,90	5.721,44	5.893,09	6.069,88	6.251,98	29.028,29
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	-	5.340,34	5.810,01	6.531,16	7.307,60	8.089,52
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	7.565,49	8.230,85	9.252,47	10.352,44	11.460,16
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>114.217,61</b>	<b>4.230,86</b>	<b>31.164,49</b>	<b>50.878,44</b>	<b>53.121,92</b>	<b>55.981,69</b>	<b>59.008,61</b>	<b>209.314,48</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-114.217,61</b>	<b>2.694,14</b>	<b>51.935,51</b>	<b>36.376,56</b>	<b>38.495,83</b>	<b>40.216,95</b>	<b>41.999,96</b>	<b>209.024,81</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	-	-		-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	45.687,05	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	<b>45.687,05</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>								
<b>INVERSIONES</b>								
PAGO DE CAPITAL	-	761,45	9.137,41	9.137,41	9.137,41	9.137,41	9.137,41	45.687,05
PAGO DE INTERESES	-	647,23	7.766,80	6.213,44	4.660,08	3.106,72	1.553,36	23.300,39
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>-</b>	<b>1.408,68</b>	<b>16.904,21</b>	<b>15.350,85</b>	<b>13.797,49</b>	<b>12.244,13</b>	<b>10.690,77</b>	<b>68.987,44</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>45.687,05</b>	<b>-1.408,68</b>	<b>-16.904,21</b>	<b>-15.350,85</b>	<b>-13.797,49</b>	<b>-12.244,13</b>	<b>-10.690,77</b>	<b>-68.987,44</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-68.530,57</b>	<b>1.285,45</b>	<b>35.031,31</b>	<b>21.025,71</b>	<b>24.698,34</b>	<b>27.972,82</b>	<b>31.309,19</b>	<b>140.037,37</b>
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>-</b>	<b>1.285,45</b>	<b>35.031,31</b>	<b>56.057,02</b>	<b>80.755,35</b>	<b>108.728,17</b>	<b>140.037,37</b>	

**Cuadro No. 31**

**Fuente:** Información obtenida del proceso contable.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Balance general.

<b>JARVIL</b>						
<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
CAJA -BANCOS	4.230,86	17.515,65	28.028,51	40.377,68	54.364,09	70.018,68
CUENTA INVERSIONES		17.515,65	28.028,51	40.377,68	54.364,09	70.018,68
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>4230,86</b>	<b>35.031,31</b>	<b>56.057,02</b>	<b>80.755,35</b>	<b>108.728,17</b>	<b>140.037,37</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	109.986,75	109.986,75	109.986,75	109.986,75	109.986,75	109.986,75
DEPRECIAC. ACUMULADA		4.335,56	8.671,12	13.006,68	17.183,18	21.359,68
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>	<b>109.986,75</b>	<b>105.651,19</b>	<b>101.315,63</b>	<b>96.980,07</b>	<b>92.803,57</b>	<b>88.627,07</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>114.217,61</b>	<b>140.682,50</b>	<b>157.372,65</b>	<b>177.735,42</b>	<b>201.531,74</b>	<b>228.664,44</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
PRESTAMO	45687,045	36.549,64	27.412,23	18.274,82	9.137,41	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	0,00	5.340,34	5.810,01	6.531,16	7.307,60	8.089,52
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	0,00	7.565,49	8.230,85	9.252,47	10.352,44	11.460,16
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>45687,045</b>	<b>49.455,47</b>	<b>41.453,08</b>	<b>34.058,45</b>	<b>26.797,45</b>	<b>19.549,68</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
APORTE CAPITAL	68530,57	68.530,57	68.530,57	68.530,57	68.530,57	68.530,57
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0,00	22.696,46	24.692,54	27.757,41	31.057,31	34.380,47
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	0,00	-	22.696,46	47.389,00	75.146,41	106.203,73
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>68530,57</b>	<b>91.227,03</b>	<b>115.919,56</b>	<b>143.676,98</b>	<b>174.734,29</b>	<b>209.114,76</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>114.217,61</b>	<b>140.682,50</b>	<b>157.372,65</b>	<b>177.735,42</b>	<b>201.531,74</b>	<b>228.664,44</b>

**Cuadro No. 32**

**Fuente:** Información obtenida del proceso contable.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Índices.

<b>INDICES FINANCIEROS</b>						
<b>DESCRIPCION</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>
<b>Flujos netos</b>	<b>-114.217,61</b>	51.935,51	36.376,56	38.495,83	40.216,95	41.999,96

<b>TASA DE DESCUENTO</b>	
TASA DE DESCUENTO	17%

**Cuadro No. 33**

**Fuente:** Información obtenida del proceso contable.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## TASAS, VAN y TIR

<b>TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO</b>	<b>MAYOR AL 12%</b>
SUMATORIA DE FLUJOS	209.024,81
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	114.217,61
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	36,60%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		135.616,98
VAN	<b>POSITIVO</b>	<b>21.399,37</b>
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	6,34
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	533,74
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>25%</b>

**Cuadro No. 34**

**Fuente:** Información obtenida del proceso contable y tasa de mercado.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

## Razones

<b>RAZONES</b>	
UTILIDAD NETA	140.584,19
VALOR DEL CREDITO	45.687,05
VENTAS	459.179,96
COSTO DE VENTA	215.355,34
TOTAL DEL ACTIVO	88.627,07

INDICE INVERSION TOTAL	MAYOR A 1	3,08
MONTO DE INVERSION	MAYOR A 1	10,05
MARGEN NETO DE UTILIDAD (UTILIDAD VENTA)	MAYOR A 1%	213%
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	MAYOR A 1	2,43

**Cuadro No. 35**

**Fuente:** Información obtenida de los E.E.F.F.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

<b>RAZÓN CIRCULANTE</b>	
<b>RAZÓN CIRCULANTE</b>	= $\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$
<b>RAZÓN CIRCULANTE</b>	= $\frac{420609,22}{171314,12}$
<b>RAZÓN CIRCULANTE</b>	= <b>2,46</b>

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	= $\frac{459179,96}{109986,75}$
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	= <b>4,17</b>

**Cuadro No. 36**

**Fuente:** Razón circulante y rotación de activos.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

<b>RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</b>		
<b>RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</b>	=	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}}$
<b>RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</b>	=	$\frac{45687,045}{905986,746}$
<b>RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</b>	=	<b>5%</b>

<b>RAZONES DE RENTABILIDAD</b>		
<b>MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS</b>	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
<b>MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS</b>	=	$\frac{140584,19}{459179,96}$
<b>MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS</b>	=	<b>31%</b>

**Cuadro No. 37**

**Fuente:** Información obtenida de los E.E.F.F.

**Autoras:** Paola Jaramillo –Susana Villacis

### 5.7.3 Impacto

La implementación del negocio que ofrecemos busca acaparar el mercado del Cantón Milagro contribuyendo de forma directa a la disminución del índice de familias con conflictos internos , a nivel laboral proporcionando plazas de trabajo y capacitación adecuada de la misma, esto permitirá un crecimiento de los índices económicos de los Milagreños .

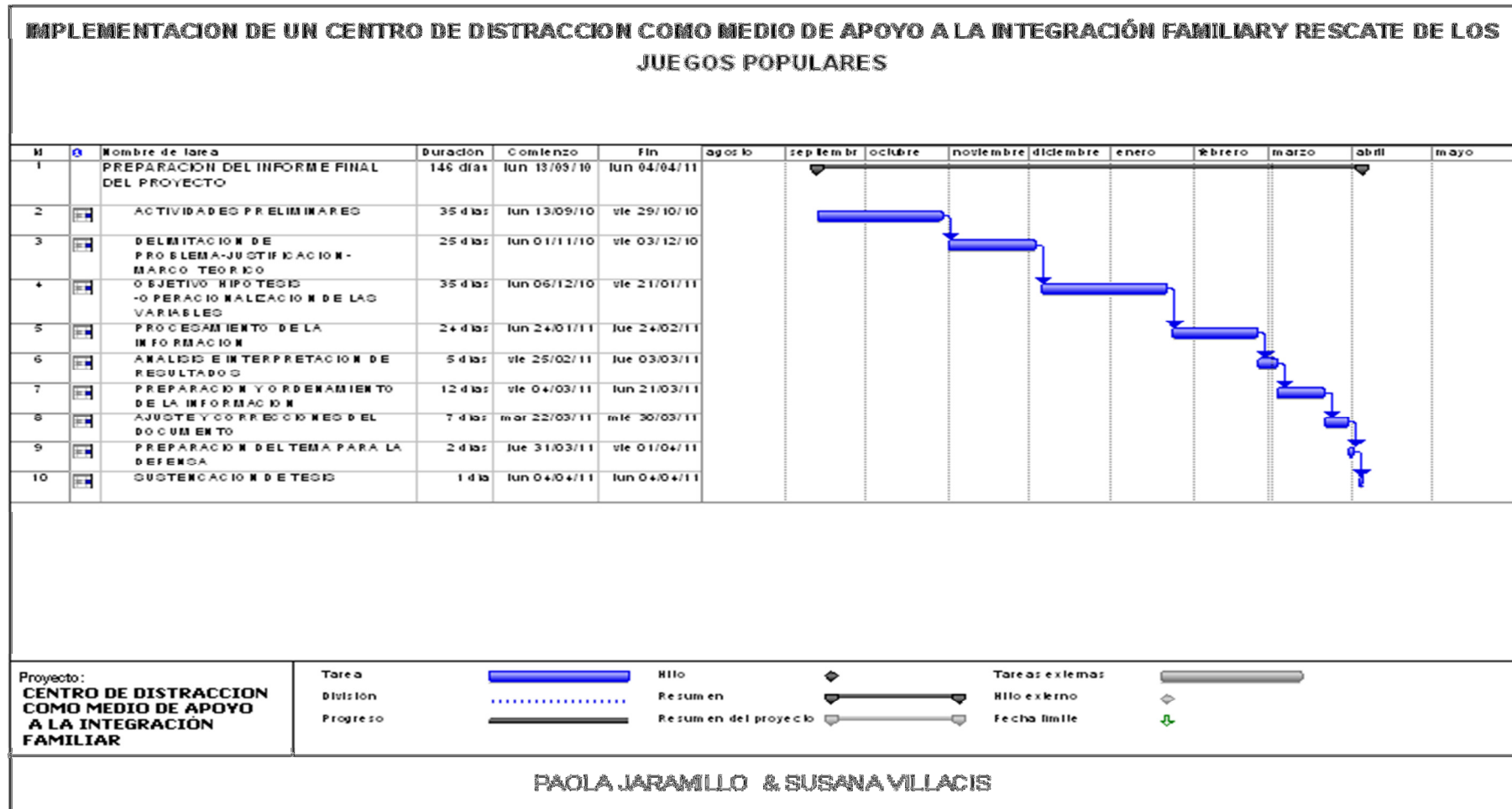
El mejoramiento de las relaciones familiares como medio de apoyo en la práctica de juegos tradicionales, el centro de distracción será un establecimiento de un vínculo reconocido socialmente, que asegurará la participación y máximo

aprovechamiento de la experiencia por parte de cada uno de los miembros de la familia.

Luego del análisis desde el punto de vista de los propietarios en la relación costo beneficio se ven positivamente compactados, con esto asegura una inversión bien realizada.



### 5.7.4 Cronograma



Cuadro No. 38

Fuente: Cronograma.

Autoras: Paola Jaramillo –Susana Villacis

### **5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.**

1. Se analizo las variantes que generan los conflictos familiares.
2. Se observo las opiniones sobre servicio adicionales como complemento a la propuesta.
3. Se acoplo los requerimiento de los clientes potenciales a la propuesta
4. Se realizo un estudio donde observamos las ventajas y desventajas interno y externo y su tratamiento.
5. Permitió evaluar al medio y crear una propuesta en base a necesidades y exigencias.
6. Se elaboro un análisis para valorar en aspectos financieros cuan rentable será la propuesta.

## CONCLUSIONES

Se concluye que todos los aspectos estudiados, las valoraciones y proyecciones de la investigación han sido orientados específicamente a la elaboración de la propuesta que ha servido como base para su completo desarrollo.

1.- La implementación del centro de distracción como medio de apoyo a la integración familiar y de rescate de los juegos populares es una propuesta factible en todos los ámbitos evaluados.

2.- De acuerdo al análisis de Porter y Foda se ha constatado que la empresa tiene un alto nivel de competencia dentro de esta actividad.

3. Existen comportamientos diversos de las personas al momento inclinarse por la adquisición del servicio.

4. Si se cumple con los parámetros establecidos en el punto de equilibrio, se podrán cubrir costos y a partir de ahí hacia adelante se iniciará la generación de utilidades.

## **RECOMENDACIONES**

- 1.- Implementar esta nueva alternativa de distracción empleando medios publicitarios de mayor aceptación por parte de las personas, dando a conocer en un corto tiempo la existencia de este centro.
- 2.- Los administradores del centro de distracción deben buscar constantemente un valor agregado para lograr una ventaja competitiva del servicio que se brinda.
- 3.- Realizar un análisis persistente del comportamiento del consumidor para establecer estrategias comerciales que satisfagan las exigencias de dichos clientes, a tal punto de generar su lealtad.
- 4.- La empresa deberá mantener un punto de equilibrio de \$ 72516,16 para poder cubrir los costos de la empresa y al sobrepasar estos niveles de ingresos, se iniciará la generación de utilidades que permiten la existencia, mantenimiento y éxito del negocio.