



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Trabajo de titulación en la modalidad de emprendimiento
previo a la obtención del Título de Ingeniera de Empresas**

**TEMA: “Creación de un paradero recreacional en la
parroquia Totoras del cantón Ambato”**

AUTORA: Mayra Alejandra Arcos Pérez

TUTORA: Ing. MBA. María Soledad Sevilla Galarza

AMBATO – ECUADOR

Mayo 2017



APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. MBA. María Soledad Sevilla Galarza

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutora del trabajo de titulación “CREACIÓN DE UN PARADERO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA TOTORAS DEL CANTÓN AMBATO” presentado por la señorita Mayra Alejandra Arcos Pérez para optar por el título de Ingeniera de Empresas CERTIFICO, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el reglamento de títulos y grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 23 de marzo de 2017



Ing. MBA. María Soledad Sevilla Galarza
C.I: 180292814-1
TUTORA

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Mayra Alejandra Arcos Pérez**, declaro que los contenidos y resultados obtenidos en el presente proyecto de Emprendimiento, como requerimiento previo para la obtención del título de Ingeniería de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales; a excepción de las citas bibliográficas.




Mayra Alejandra Arcos Pérez
C.I. 180366931-4
AUTORA

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Profesores Calificadores, aprueban el presente Trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.

f)



Ing. MBA Fabricio Geovanny Ríos Lara

C.I. 180308129-6

f)



Ing. MsC Ruth Armenia Zamora Sánchez

C.I. 120577546-1

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de Emprendimiento, con fines de difusión pública además apruebo la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.



Mayra Alejandra Arcos Pérez

C.I. 180366931-4

AUTORA

DEDICATORIA

El presente Proyecto está dedicado principalmente a Dios por ser mi guía a cada momento.

A mi madre Judith Pérez, por darme confianza y consejos para seguir adelante a pesar de las dificultades que se presentan en la vida.

A mi esposo Christian Ponce por su apoyo incondicional para poder lograr un objetivo más en mi vida.

A mis hijas Analía y Celeste, mi razón de ser, ellas son parte fundamental dentro de mi formación, con su cariño y respeto me motivaron a seguir adelante.

Mayra

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por darme fuerza para poder culminar con este propósito grande en mi vida, a mi madre por la confianza depositada en mí, para lograr este objetivo a pesar de aquellos instantes donde parecía imposible continuar, a mi esposo e hijas por permitirme estar ausente durante mi formación y darme la oportunidad de ser profesional con su constante apoyo.

A la Universidad Técnica de Ambato por permitirme formar parte de la Facultad de Ciencias Administrativas, así como también a todos los docentes que entregaron su conocimiento contribuyendo a mi formación académica.

Especialmente agradezco a la Ing. Soledad Sevilla por ser mi tutora y guiarme en la realización de este proyecto.

Mayra

ÍNDICE GENERAL

| PAGINAS PRELIMINARES | PÁG. |
|--|------|
| PORTADA | i |
| APROBACIÓN DEL TUTOR | ii |
| DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD | iii |
| APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO | iv |
| DERECHOS DE AUTOR | v |
| DEDICATORIA..... | vi |
| AGRADECIMIENTO | vii |
| ÍNDICE GENERAL..... | viii |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | xi |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | xiv |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | xv |
| EXECUTIVE SUMMARY | xvi |

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

| | |
|---|---|
| 1.1 Análisis de escenarios utilizando herramientas de diagnóstico problemático situacional | 1 |
|---|---|

CAPITULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

| | |
|-------------------------------------|----|
| 2.1 Nombre del emprendimiento | 11 |
| 2.2 Localización geográfica | 11 |
| 2.3 Justificación | 11 |
| 2.4 Objetivos | 15 |
| 2.5 Beneficiarios | 15 |
| 2.6 Resultados alcanzados..... | 16 |

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|---|----|
| Objetivos General | 17 |
| Objetivo Específicos | 17 |
| 3.1 Descripción de producto, características y usos | 17 |
| 3.2 Estudio de la demanda | 48 |
| 3.3 Estudio de la oferta | 51 |
| 3.4 Mercado potencial para el proyecto | 54 |
| 3.5 Precios..... | 55 |
| 3.6 Canales de comercialización..... | 59 |
| 3.7 Canales de Distribución | 60 |
| 3.8 Estrategias de comercialización..... | 61 |

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

| | |
|---|----|
| Objetivo General..... | 62 |
| Objetivos Específicos..... | 62 |
| 4.1 TAMAÑO | 62 |
| 4.2 LOCALIZACIÓN..... | 64 |
| 4.3 LOCALIZACIÓN MACRO DEL EMPRENDIMIENTO | 66 |
| 4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO..... | 67 |

CAPÍTULO 5

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

| | |
|----------------------------------|----|
| 5.1 Aspectos generales..... | 77 |
| 5.2 Diseño Organizacional..... | 77 |
| 5.3 Organigrama Estructural..... | 79 |
| 5.4 Organigrama Funcional | 80 |
| 5.5 Manual de Funciones | 81 |

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

| | |
|---|-----|
| Objetivo General..... | 89 |
| Objetivo Específicos..... | 89 |
| 6.1. Inversiones en activos fijos tangibles | 89 |
| 6.2. Inversiones en activos fijos intangibles | 90 |
| 6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo | 91 |
| 6.4. Resumen de las Inversiones. | 95 |
| 6.5. Financiamiento..... | 97 |
| 6.6. Plan de Inversiones. | 98 |
| 6.7. Presupuesto De Gastos de Ingresos | 99 |
| 6.7.1. Situación financiera actual | 107 |
| 6.7.3. Presupuesto de ingresos | 110 |
| 6.7.4. Estado de resultados de proyectados..... | 111 |
| 6.7.5. Flujo de caja | 113 |
| 6.8. Punto de equilibrio..... | 115 |
| 6.9. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos. | 117 |
| 6.10. Valor presente neto o valor actual neto (VAN) | 119 |
| 6.11. Indicadores Financieros | 122 |
| 6.12. Tasa beneficio –costo..... | 125 |
| 6.13. Periodo de recuperación de la inversión. | 126 |
| 6.14. Tasa interna de retorno..... | 127 |
| 6.15. Análisis de sensibilidad..... | 128 |

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|----------------------------------|-----|
| 7.1. Conclusiones..... | 130 |
| 7.2. Recomendaciones | 131 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 132 |
| ANEXOS | 132 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Matriz de involucrados | 8 |
| Tabla 2: Población de Tungurahua..... | 22 |
| Tabla 3: Total población parroquias cantón Ambato | 23 |
| Tabla 4: Total Población hombres y mujeres Parroquia Totoras | 23 |
| Tabla 5: Producto Sectorial de Tungurahua | 24 |
| Tabla 6: Hoteles, Restaurantes y Agencia de viajes | 24 |
| Tabla 7: Tipos de establecimientos | 25 |
| Tabla 8: Proyecciones de turismo y tasa de crecimiento poblacional | 25 |
| Tabla 9: Pregunta N° 1 encuesta | 27 |
| Tabla 10: Pregunta N° 2 A encuesta..... | 28 |
| Tabla 11: Pregunta N°2 B encuesta..... | 29 |
| Tabla 12: Pregunta N°2 C encuesta..... | 30 |
| Tabla 13: Pregunta N°2 D encuesta..... | 31 |
| Tabla 14: Pregunta N°2 E encuesta | 32 |
| Tabla 15: Pregunta N°2 F encuesta | 33 |
| Tabla 16: Pregunta N°3 encuesta..... | 34 |
| Tabla 17: Pregunta N°4 encuesta..... | 35 |
| Tabla 18: Pregunta N°5 encuesta..... | 36 |
| Tabla 19: Pregunta N°6 encuesta..... | 37 |
| Tabla 20: Pregunta N°7 encuesta..... | 38 |
| Tabla 21: Pregunta N°8 encuesta..... | 39 |
| Tabla 22: Pregunta N°9 encuesta..... | 40 |
| Tabla 23: Pregunta N°10 encuesta..... | 41 |
| Tabla 24: Pregunta N°11 encuesta..... | 42 |
| Tabla 25: Pregunta N°12 encuesta..... | 43 |
| Tabla 26: Pregunta N°13 encuesta..... | 44 |
| Tabla 27: Pregunta N°13 encuesta..... | 44 |
| Tabla 28: Pregunta N°14 encuesta..... | 45 |
| Tabla 29: Pregunta N°15 encuesta..... | 46 |
| Tabla 30: Pregunta N°16 encuesta..... | 47 |
| Tabla 31: Demanda en Personas..... | 49 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 32: Proyección de la demanda..... | 49 |
| Tabla 33: Demanda en servicios..... | 50 |
| Tabla 34: Demanda del Servicio | 50 |
| Tabla 35: Análisis de la oferta en personas | 52 |
| Tabla 36: Cálculo de la oferta total | 52 |
| Tabla 37: Análisis de la oferta en servicio | 53 |
| Tabla 38: Cálculo y proyección la demanda potencial insatisfecha..... | 54 |
| Tabla 39: Proyección del precio Trucha Frita | 56 |
| Tabla 40: Proyección del precio Trucha Shaam..... | 56 |
| Tabla 41: Proyección del precio Trucha Al Carbón | 57 |
| Tabla 42: Proyección del precio Maito Trucha | 57 |
| Tabla 43: Proyección del precio Carne Asada..... | 58 |
| Tabla 44: Proyecciones del Precio de Sopa de Pollo..... | 58 |
| Tabla 45: Matriz FODA | 61 |
| Tabla 46: Demanda Potencial Insatisfecha..... | 63 |
| Tabla 47: Localización óptima | 65 |
| Tabla 48: Simbología de Flujo grama | 68 |
| Tabla 49: Materia Prima | 70 |
| Tabla 50: Insumos de Limpieza..... | 71 |
| Tabla 51: Materia Indirecta | 72 |
| Tabla 52: Suministros de Oficina | 72 |
| Tabla 53: Equipo de oficina..... | 73 |
| Tabla 54: Servicios Básicos..... | 73 |
| Tabla 55: Herramientas | 74 |
| Tabla 56: Mano de obra Directa..... | 74 |
| Tabla 57: Inversiones en Activos Fijos Tangibles..... | 90 |
| Tabla 58: Inversiones en Activos Fijos Intangibles..... | 91 |
| Tabla 59: Cuadro Resumen de Total Activo Corriente | 94 |
| Tabla 60: Resumen de las Inversiones | 96 |
| Tabla 61: Resumen de las Instituciones Financieras | 97 |
| Tabla 62: Plan de Inversión | 98 |
| Tabla 63: Mano de Obra Directa | 100 |
| Tabla 64: Materia Prima Directa | 101 |
| Tabla 65: Materia Prima Indirecta..... | 102 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 66: Herramientas | 102 |
| Tabla 67: Gastos Operativos..... | 102 |
| Tabla 68: Insumos de Limpieza..... | 103 |
| Tabla 69: Servicios Básicos..... | 103 |
| Tabla 70: Cargos de Depreciación y Amortización..... | 103 |
| Tabla 71: Reparación y mantenimiento..... | 104 |
| Tabla 72: Resumen de los Costos Operativos | 104 |
| Tabla 73: Mano de Obra Directa | 105 |
| Tabla 74: Equipo de Oficina..... | 105 |
| Tabla 75: Servicios Básicos..... | 105 |
| Tabla 76: Suministro de Oficina..... | 106 |
| Tabla 77: Resumen de los Costos Administrativos | 106 |
| Tabla 78: Costos Financieros | 106 |
| Tabla 79: Costo en Ventas..... | 107 |
| Tabla 80: Situación financiera actual | 108 |
| Tabla 81 Estado de situación inicial proyectada proforma..... | 109 |
| Tabla 82: Presupuesto de ingresos..... | 110 |
| Tabla 83: Estado de resultados proyectados..... | 112 |
| Tabla 84: Flujo de Caja | 113 |
| Tabla 85: Tabla de Costos Fijos y Variables..... | 115 |
| Tabla 86: TEMAR I | 118 |
| Tabla 87: TMAR II..... | 118 |
| Tabla 88: Análisis de Sensibilidad | 128 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|-----|
| Gráfico 1: Árbol de Problemas | 5 |
| Gráfico 2: Árbol de Objetivos | 6 |
| Gráfico 3: Pregunta N° 1 encuesta | 27 |
| Gráfico 4: Pregunta N° 2 A encuesta..... | 28 |
| Gráfico 5: Pregunta N° 2 B encuesta..... | 29 |
| Gráfico 6: Pregunta N°2 C encuesta..... | 30 |
| Gráfico 7: Pregunta N°2 D encuesta..... | 31 |
| Gráfico 8: Pregunta N°2 E encuesta | 32 |
| Gráfico 9: Pregunta N°2 F encuesta | 33 |
| Gráfico 10: Pregunta N°3 encuesta | 34 |
| Gráfico 11: Pregunta N°4 encuesta | 35 |
| Gráfico 12: Pregunta N°5 encuesta | 36 |
| Gráfico 13: Pregunta N°6 encuesta | 37 |
| Gráfico 14: Pregunta N°7 encuesta | 38 |
| Gráfico 15: Pregunta N°7 encuesta | 39 |
| Gráfico 16: Pregunta N°9 encuesta | 40 |
| Gráfico 17: Pregunta N°10 encuesta | 41 |
| Gráfico 18: Pregunta N°11 encuesta | 42 |
| Gráfico 19: Pregunta N°12 encuesta | 43 |
| Gráfico 20: Pregunta N°14 encuesta | 45 |
| Gráfico 21: Pregunta N°15 encuesta | 46 |
| Gráfico 22: Pregunta N°16 encuesta | 47 |
| Gráfico 23: Oferta del Servicio | 53 |
| Gráfico 24: Cálculo y proyección la demanda potencial insatisfecha..... | 55 |
| Gráfico 25: Precio de los Platos | 59 |
| Gráfico 26: Demanda Potencial Insatisfecha Real | 63 |
| Gráfico 27: Presupuesto de ingresos | 110 |
| Gráfico 28: Punto de Equilibrio..... | 116 |

RESUMEN EJECUTIVO

En la parroquia Totoras del Cantón Ambato no existe un lugar de recreación, y entretenimiento, que ofrezca alimentación nutritiva y sea saludable para el ser humano, como es la Trucha en sus diferentes formas de preparación.

De acuerdo a las necesidades del sector, un paradero recreacional es favorable por sus distintas líneas de servicio, porque va a generar una mejor calidad de vida de las personas que lo utilicen, dando la apertura para que el turismo se desarrolle de mejor manera.

De acuerdo al análisis financiero se determina que el presente proyecto es factible y atractivo para posibles inversionistas, debido a que su rentabilidad sería superior a la otorgada por las distintas entidades financieras.

Se propone la creación del Paradero Recreacional “El Palet” para brindar entretenimiento y unión familiar con aspectos deportivos y alimenticios para todas las edades, con la especialidad en la preparación de alimentos que sean nutritivos y saludables como es la “trucha” en todas sus formas; al vapor, al carbón y su palto estrella “trucha shaam”.

PALABRAS CLAVES: EMPRENDIMIENTO, INDUSTRIA DEL TURISMO, RECREACIÓN, PARADERO, TRUCHAS

EXECUTIVE SUMMARY

At the parish church Totoras of the Cantón Ambato a place of recreation does not exist, and entertainment, that you offer nutritious nutrition and you be healthy for the human being, as the Trout in his different forms is of preparation.

According to the needs of the sector, a Whereabouts Recreational is favorable for its different service lines, because you are going to generate a better quality of life of the people that utilize it, giving the opening in order that tourism develop of better way.

It is determined that according to the financial analysis the present project is feasible and attraction for possible investors, because his profitability would be higher to the granted for the different finance entities.

The Whereabouts Recreacional's creation proposes The Palet to offer entertainment and family union with sports and nutritious aspects for all the ages with the specialty in the preparation of foodstuff that they be nutritious and healthy itself, as she is the trout in all his forms; Swiftly, to coal and his jacket smashes trout shaam.

KEY WORDS: EMPRENDIMIENTO, TOURISM'S INDUSTRY, recreation, FINAL DESTINATION, TROUTS

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Análisis de escenarios utilizando herramientas de diagnóstico problemático situacional

Debido a la inexistencia de un lugar recreacional en la parroquia Totoras del cantón Ambato, y el aumento de lugares de preparación de comida chatarras, y previo un análisis de mercado, evaluando cada uno de los factores de aceptación determinamos la creación de un paradero recreacional.

Esta nueva zona de ocio deberá cumplir ciertas características como son contar con un lugar que cubra las expectativas de todas la personas sin distinción de edad, satisfaciendo así varias necesidades de distracción y de una alimentación adecuada, contando con varios platillos acorde a una previa evaluación de análisis de aceptación del mercado como son la sopa de pollo, chuleta de carne, pollo y uno de sus principales platillos especializados como es la trucha en sus distintas variedades de preparación, siendo su plato estrella la trucha Shaam, trucha frita, trucha al carbón, trucha al maito, tratando así de cubrir varios factores de satisfacción personal de los clientes.

La oferta gastronómica ofertada fomenta una alimentación nutricional debido a sus altos factores de proteínas que contiene la trucha, queriendo así llegar a todos los segmentos de población, con el fin de posesionarnos en el mercado cumpliendo con varios factores como son una alimentación adecuada, un lugar de distracción y descanso, con innovación constante en cada una de las líneas de producción para mantener satisfecho siempre a nuestro posibles clientes internos como externos.

El Plan Nacional del Buen Vivir, mediante el proceso de ejecución efectiva del emprendimiento, ayudará en el proceso adecuado para alcanzar los resultados que deseamos, aprovechando que nuestro país es un centro gastronómico conocido mundialmente, así como un país de biodiversidad en lo que respecta a productos naturales. Por lo cual, podemos facilitar de forma efectiva sus etapas en su elaboración para la implementación y creación de un paradero que ayudará a generar fuentes de empleo, ya

que contamos con todos los recursos necesarios para la implementación del plan de negocios a ejecutarse, con el apoyo y guía de cada uno de los pasos para el emprendimiento el cual establece el Plan Nacional del Buen Vivir, determinado por SENPLADES (2012).

El emprendimiento es uno de los factores que marca la diferencia de las personas al arriesgar en base a un costo benéfico, el cual se observará mediante el proceso paulatino del desarrollo del mismo con la capacidad de esfuerzo que realiza una persona planteándose metas y objetivos; bajo previas estrategias, éste término fue empleado en varios factores como base principal en empresas de innovación o, a su vez; agregaban valor a cada uno de sus productos o procesos (Sapag, 2012).

En los últimos años, el emprendimiento ha establecido un factor muy importante para el desarrollo económico, siendo el primer factor el emprendimiento por necesidad, cuyo factor primordial es lograr que las personas alcancen su independencia, estabilidad económica.

La falta de desempleo y el abuso de los empleadores en cada una de las actividades, las cuales realizan las personas empleadas en un cierto puesto de trabajo ha sido un factor de suma importancia para poder generar un negocio y, por ende, una nueva fuente de economía y de empleo. He aquí un factor fundamental de decisión ya que se requiere de mucho valor para dejar un puesto de trabajo que consiste en recibir una remuneración mensualmente y segura.

El emprendedor no asegura su sueldo lo cual determina un factor de riesgo que muchas personas consideran antes de empezar con la idea de un negocio, ya que un empresario siempre empezará con un mínimo de riesgos, los cuales le ayuden a sobrevivir, teniendo en cuenta tiempos más complejos y tiempos menos complejos que tendrá que afrontar de la mejor manera (Moreno, 2015).

En Latinoamérica, para muchos profesionales que salen de la institución educativa superior, se encuentran con su primer reto que es lograr un puesto dentro de una organización para con el tiempo ir escalando dentro de la misma, como último recurso que los jóvenes profesionales observan, es generar un emprendimiento.

En un estudio que se realizó en Latinoamérica se determina índices en el que Brasil es el país con mayor emprendimiento, debido a que cuentan con varios apoyos, tanto gubernamentales como no gubernamentales, que ayudan a generar proyectos de emprendimiento a jóvenes profesionales óptimos en conocimientos para ejecutar planes de negocio de factibilidad (Silva, 2012).

En esta última década en Ecuador, el emprendimiento ha aumentado ya que el Gobierno gracias a la implementación de factores de crecimiento y la implementación de la matriz productiva, ha impulsado la generación de micro emprendimientos auxiliando así a solventar varios sectores de la economía ecuatoriana, pero existe una desventaja, que a las grandes empresas a retirado grandes aportes, lo cual ha generado a los emprendedores una gran ventaja ya que es acaparar el mercado e ir posesionando nuestra marca abriendo nuevas líneas de negocio que generen una sostenibilidad efectiva. En Ecuador existe un 20% de desempleo, por lo que emprender resulta una urgencia y nos obliga a buscar alternativas de solución generando empleo, para lo cual el Gobierno ha entendido y generado programas de apoyo a emprendedores que ayude a crear su propia unidad de producción (Lideres, 2017).

La provincia de Tungurahua es una de las provincias con mayor índice de emprendedores, contando con más de 600 representantes por empresas de emprendimiento, principalmente en la que respecta actividades de producción Agropecuaria, Manufactura y de Servicios.

La industria manufacturera es la que más aporta a la economía ecuatoriana con 272 millones de dólares lo que significa un 23% del PBL de la provincia. En segundo lugar, encontramos a la producción de servicios con un 15% de equivalencia para la provincia, lo que significa que existe aporte de 181 millones de dólares. El sector de la construcción aporta un 13% de PBL, mientras que la agroindustria aporta con un 9% a la provincia siempre y cuando acorde a la temporada en la cual se maneje los rangos de economía.

El emprendimiento ha ido creciendo muy rápidamente en esta última década generando mayor fuente de empleo y, por ende, mayor crecimiento económico de la provincia. el emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para poder ser independientes y poder tener una calidad de vida acorde a nuestras exigencias, lo cual

implica una cultura de emprendimiento y crecimiento constante y a resistir en el proceso de cada una de las fases que implica ser un empresario (Chiriboga, 2013).

Efectos

ÁRBOL DEL PROBLEMA

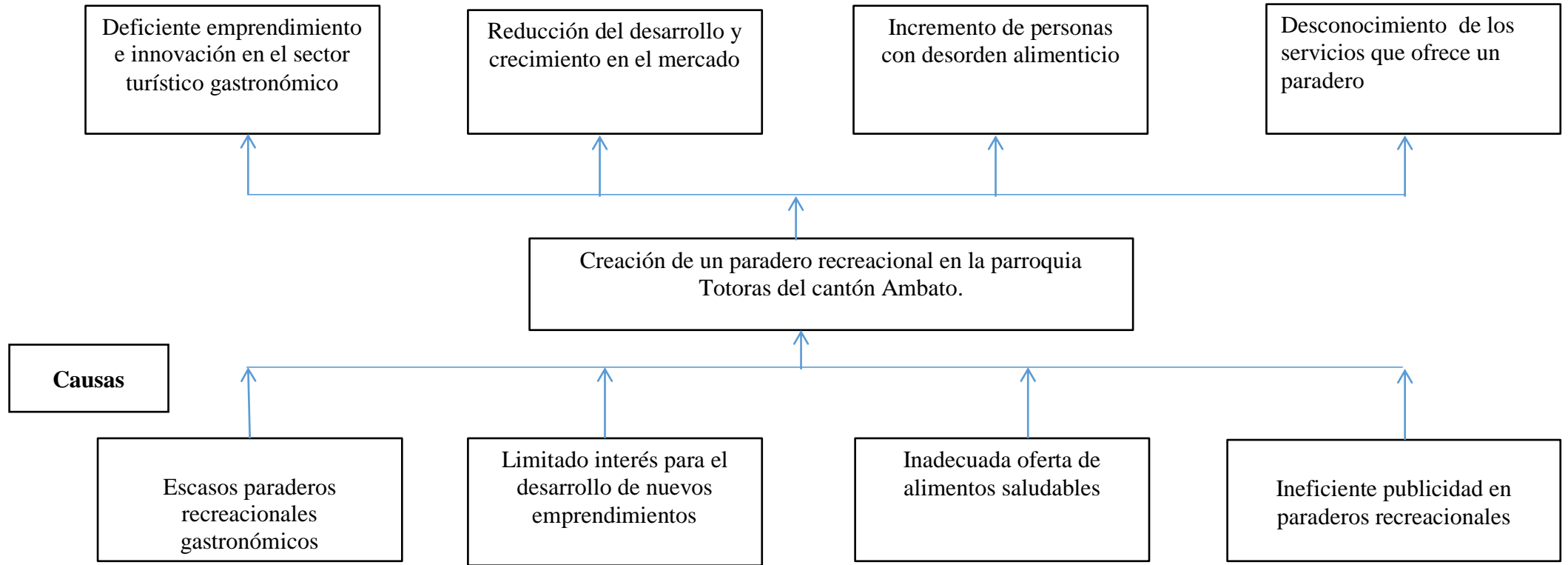


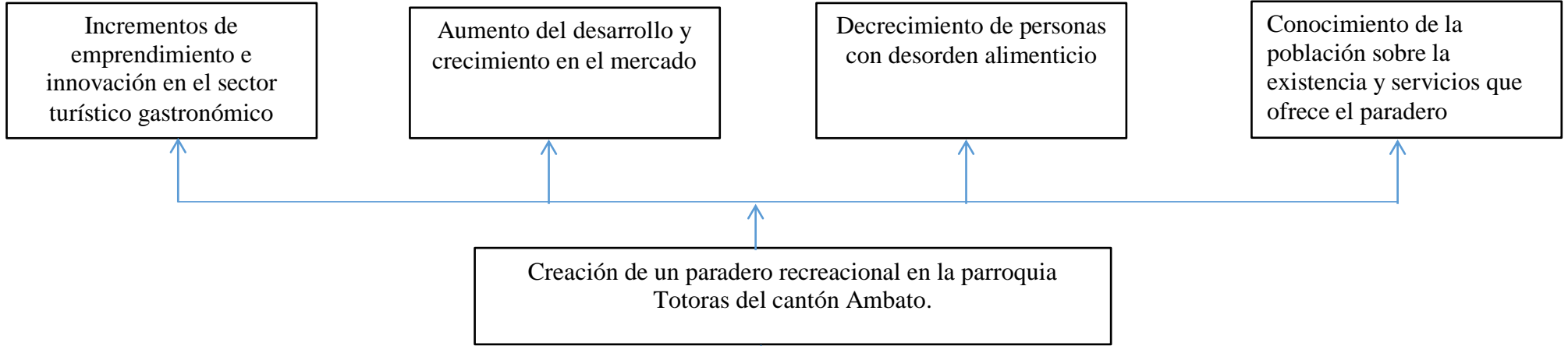
Gráfico 1: Árbol de Problemas

Fuente: Datos Bibliográficos

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Efectos

Árbol de objetivos



Causas

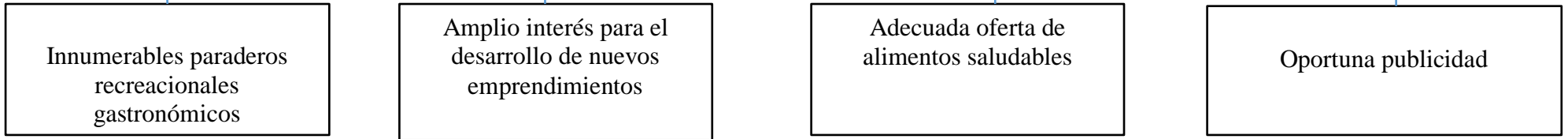


Gráfico 2: Árbol de Objetivos

Fuente: Datos Bibliográficos

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

El crear un Paradero Recreacional en la parroquia Totoras del cantón Ambato, requiere de varios factores los cuales fueron analizados en base a varias causas de la población del cantón Ambato, entre ellas tenemos que hay escasos paraderos recreacionales gastronómicos, y ello es generado por el deficiente emprendimiento e innovación en el sector turístico, no son factibles varias estrategias y apoyos del Gobierno, acorde la Matriz Productiva, limitando el interés para el desarrollo de nuevos emprendimientos, lo que ha producido que exista una reducción del desarrollo y crecimiento en el mercado, bajando los índices de productividad del país.

Aporta de forma negativa el incremento inadecuada de la oferta de alimentos saludables, lo que ha implantado que se aumente el rango de personas con desorden alimenticio, y una de varias causas, es el desconocimiento de lugares saludables para las personas, debido a una ineficiente publicidad por lo cual a provocado que la población no conozca la existencia de servicios que ofrece un paradero con las características que queremos implementar.

Tabla 1: Matriz de involucrados

| GRUPOS | INTERÉS | PROBLEMAS PERCIBIDOS | RECURSOS Y MANDATOS |
|-------------------------|--|---|--|
| Consumidores | Adquirir productos y servicios con estándares de sanidad y calidad | Compra de productos sustitutos como comida chatarra | De acuerdo con la ley del consumidor No. 520 atribuirá una respectiva competencia según su línea de negocio a la cual pertenezca. Para lo cual se basa en los diversos organismos que están ejecutados por medio de esta ley (Holguín, 2013). |
| Proveedores | Materia prima con estándares de calidad altos | Falta de Registros sanitarios actualizados en algunos productos | Según Art. 18.- al entregar un bien o servicio todo proveedor está en la obligación de realizarlo conforme las condiciones y acuerdos mediante las características ya establecidas en un previo acuerdo entre las partes. Si existiese alguna inconsistencia el consumidor está en todos los derechos de exigir el cumplimiento del acuerdo al igual que el proveedor en exigir los días de cancelación (Holguin, 2013). |
| Competencia | Sistema de mejora continua en cada una de las actividades, manejando altos estándares de calidad | Disminución en ingresos | En base a todos los reglamentos que existen, como principal actor podemos decir que existe la defensoría del pueblo, junto a las actividades que realiza la intendencia de policía la cual determina que exista una competencia con los debidos parámetros, con la defensa de los intereses del consumo a través de la defensoría del pueblo con un nexo consumidos y usuario (Vigo, 2015). |
| Personal Administrativo | Estudio de mercado, diseño promoción y desarrollo de participación integra de la organización | Competitividad y productividad desleal | En base de adquirir o contratar personas más inteligentes y efectivas que el dueño de la empresa es la principal estrategia ya que son capaces de crear innovar, planear organizar controlar los procesos llevando a una correcta toma de decisiones (Horne, 2012). |
| Personal Técnico | Desarrollo adecuado en cada uno de los procesos gastronómicos y turísticos | Falta de fidelidad y confianza | La principal normativa acorde los requerimientos que cumpla la organización, basada en cada uno de los procesos, ya que el personal técnico es el actor principal en el proceso de transformación o de |

| | | | |
|----------|--|--|--|
| | | | entrega de un servicio donde se determina según la actividad a la cual realizan por lo cual existen normal técnicas y de cada una de las modalidades de calificación según lo determina cada uno de los registros en este caso el ministerio de turismo es quien determina varios factores cuantitativos ya que es una empresa activa y dentro del grupo de turismo (Torres, 2017). |
| Gobierno | Mejora a la Matriz Productiva, en el área Recreacional, Gastronómica y Turística | Disminución de Innovación y emprendimiento | La constitución garantiza la relación que existe entre el empleado y empleador garantizando que se cumplan cada una de las obligaciones y deberes tanto del trabajador como del empleador, por lo cual todos deben estar cumpliendo con las reglas establecidas para que no exista ningún tipo de inconveniente ya que el gobierno debe amparar a ambas partes, Cubriendo así una igualdad sin abusos ni siendo desleales (Storner, 2012). |

Fuente: Datos Bibliográficos

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Alternativas de Solución

Mediante este análisis identificamos formas que nos ayudan a dar solución al problema identificado, las cuales nos servirán de apoyo en cada una de las decisiones y que contribuyen al proceso de creación de un paradero recreacional en la parroquia Totoras del cantón Ambato; observando la escases de un lugar adecuado, el cual cumpla los requisitos de innovación y emprendimiento viable, aprovechando así las oportunidades del mercado objetivo y dando lugar a generar una competitividad del mercado.

Como proyecto en crecimiento, debemos mantener la sostenibilidad con fuentes financieras que nos ayuden en el equipamiento parcial para la implementación del paradero recreacional, una adecuada promoción y publicidad del mismo, colocando como factor fundamental la distracción por parte de todas las personas, y dando énfasis en una alimentación adecuada con fuentes nutricionales, lo cual determinará factores de salud humana que nos ayudarán a mejorar la vida de las personas.

Por medio de la Matriz Productiva queremos aprovechar varios de los beneficios que otorga en base de la creación de un emprendimiento, de todos los recursos con los cuales el Gobierno nos impulsa a la creación de este Proyecto Turístico Gastronómico.

CAPITULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.1 Nombre del emprendimiento

“Creación de un paradero recreacional en la parroquia Totoras del cantón Ambato, con el propósito de generar un beneficio familiar y de su entorno”.

2.2 Localización geográfica

Está ubicado en la parte sur de la provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, parroquia Totoras sector Universidad Unidades, siendo este un lugar estratégico debido a la afluencia de personas.

País: Ecuador

Provincia: Tungurahua

Zona: 3

2.3 Justificación

El presente emprendimiento determina su interés en la creación de un espacio de entretenimiento y preparación de trucha.

Este emprendimiento resalta su interés debido a la inexistencia de un lugar en el que se realice el proceso de elaboración de truchas en diversas formas de preparación, ayudando a generar una mejor calidad de vida de las personas que lo consuman, debido a los altos beneficios que posee este producto, y a la vez mejorando sus niveles de estrés, comodidad y distracción. Así mismo ayuda a la sostenibilidad tanto económica como turística del sector.

Este emprendimiento quiere abarcar distintos procesos, entre ellos, el de incluir a su equipo de trabajo a personas que deseen ser parte del mismo, fomentando de esta manera el empleo, cuyos recursos económicos ayuden a la sostenibilidad de las familias y

contribuyen a la sociedad en general.

El impacto que quiere generar en base al Plan Nacional del Buen Vivir, determinado desde el objetivo cuatro, el cual establece las capacidades y potencialidades de la ciudadanía, generando un emprendimiento acorde sus conocimientos y técnicas ya conocida y establecida previamente para mediante ello obtener resultados óptimos para alcanzar la meta en los tiempos establecidos; así como una conectividad con el objetivo 10, el cual es el encargado de Impulsar la transformación de la Matriz Productiva del país (Orbe, 2016).

Los beneficios que presenta este proyecto es mejorar la calidad de vida en cada una de las personas en base de uno de los productos que se pretende ofrecer como es la trucha, la misma que proviene de agua dulce. Este pez está determinado entre pescado azul y pescado blanco por lo cual contiene en cada 100 gramos de trucha 3 gramos de grasa y casi 90 calorías. Además, aporta un alto grado de proteínas biológicas, contiene todos los aminoácidos esenciales, al igual que contiene minerales como son el hierro, magnesio, potasio, fósforo y zinc y vitaminas A, B2, B2 y B3; los mismos que se convierten en macronutrientes esenciales en nuestra dieta, desencadenadas importantes funciones para el adecuado proceso nutricional en nuestro organismo. Este pescado es especialmente rico en ácido graso determinado como omega 3, el cual ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares, disminuyendo la hipertensión, colesterol y triglicéridos (Silva,2016).

Estableciendo un vínculo entre campesinos y el núcleo productivo de familias urbanas, siendo participes en el proceso de cada uno de los productos a comercializar, vinculándose con el sector turístico los cuales se identifican por su gastronomía, su localidad y sus niveles de distracción tanto en flora y fauna (Juárez, 2012).

Tomando en cuenta las referencias determinadas por estudio Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador, indica que el índice de actividad emprendedora temprana se ubica en el 37%, determina que el año pasado uno de cada tres adultos habían realizado todo el proceso oportuno para la apertura de un negocio, por lo cual el dato del GEM confirma que hay un crecimiento sostenible determinado, alcanzando el 2012 un índice de crecimiento de 15,8 y en el 2015 llegó a un 26,6%, lo que nos da un índice de aceptación en cuanto al crecimiento y aceptación en el ámbito de emprendimiento. Teniendo en

cuenta el capital de riesgo y redes de inversores, que determinan varios factores en el proceso de evaluación y toma de decisiones, el emprendimiento modifica esquemas tradicionales, dando ideas innovadoras y productivas para el desarrollo tanto turístico y gastronómico de nuestro país, generando factores que componen la Matriz Productiva, misma que favorece a los emprendedores bajo lineamientos de competitividad sostenible y de viabilidad en cada uno de sus proyectos a ser ejecutados.

En base a todos los resultados que deseamos alcanzar al emprender nuestra idea de negocio, queremos ser partícipes de todos los recursos que el Gobierno aporta para poder generar un negocio (Ciervo, 2016).

Discover ouR - Evolution establece que el Ecuador es un país mega diverso que está privilegiado por poseer varios productos alimenticios que en otros países no se producen; de igual manera, establece que se debe añadir a su naturaleza el impulso en el proceso de cambio constante y frecuente en cuanto al proceso de desarrollo en investigación e innovación constante conectada y sostenida de una cultura de buen vivir, imputando con mayor potencialidad y constancia el emprendimiento y, más aún, están relacionados con los sectores de alimentación fresco y procesado, orientados al desarrollo sostenible que genera empleo de manera positiva (OECD, 2012).

La Matriz Productiva fomenta un ecosistema emprendedor inclusivo, que busca abarcar la generación de competencias y democratización de micro finanzas, siendo el objetivo principal el posesionarse en el mercado con un encadenamiento productivo, innovador y con alianzas público – privado, que nos ayudaran a generar mayor factibilidad con su base fundamental y sostenibilidad en el proceso de emprendimiento. El objetivo es positivo y aceptable debido a que debemos promover actividades de mayor valor agregado en el proceso de producción en bienes y servicios, además de que, por su contenido de conocimiento humano, genere mayor riqueza para el país, lo cual genera mayores instancias en el desarrollo de actividades turísticas – gastronómicas, al igual que actividades industriales y de servicio, que por medio de aprovechar los recursos que contiene el país reduzca la necesidad de importación o, a su vez, sustituyan exportaciones hacia productos que generen un valor agregado más alto (SEMPLADES, 2012).

El proceso de generar nuevas líneas en el sector agro ecuatoriano requiere constantemente

un contacto y comunicación constante tanto el agricultor, que es quien genera el producto, como el agente, quien procesa o comercializa el producto, donde se pueda determinar los estándares de calidad con los cuales se va a producir y ofrecer el producto, a su vez, requiere un esfuerzo compartido del Estado y sus incentivos y subsidios inteligentes. El establecer grupos de desarrollo y de interés en común donde los Gobiernos Autónomos y cada uno de los líderes que conforman sus empresas tienen mucho en común y muchas decisiones que tomar esto no quiere decir que somos competidores quiere determinar que se puede impulsar a nuevas actividades que ayudan a generar rentabilidad y sostenibilidad en cada una de las empresas y para todo el país (Rubio, 2015).

El Ministerio de Turismo de Ecuador está encaminado a impulsar varias estrategias para que el país sea líder en destinos turísticos del mundo, la oferta incluye gastronómica, teatro, museos, salas de espectáculos, entre otros, con el fin de que cada ciudad sea un centro turístico y tenga mucha acogida dentro de los distintos aspectos turísticos. Para ello, se requiere de asociaciones tanto en sector público como el sector privado; constituido por el sector público como una de las principales vías para promover caminos de turismo, conservando así cada uno de los recursos que contiene la zona, que provenga de aquellos recursos naturales con los que cuentan con facilidad debido a que se encuentra dentro de su misma zona. Mientras que en el sector privado es el motor fundamental de crecimiento innovador y creativo constante que ayude a generar cada uno de los procesos que se establecen para el desarrollo productivo empresarial (Ministerio de Turismo Ecuador, 2012).

De acuerdo a ciertos sectores, los negocios que emprenden los ecuatorianos se agrupan de acuerdo a los orientados por parte de los consumidores, los analistas en emprendimiento determinan que ciertos emprendedores deben contar con características distintivas, para poder llegar al éxito y entre ellas las principales son: dinamismo, creatividad, flexibilidad, tolerancia, paciencia, entrega etc.

Se enfoca en los valores necesarios que ayudarán en el momento de tomar decisiones entre quien es el responsable y quien los impulsa, debe enfrentarse a procesos complicados y será quien impulse a tomar mejores decisiones y podrá adaptarse fácilmente a los cambios. Por lo cual como factor fundamental es el trabajo en equipo ya que el realizarlo en conjunto facilita el proceso a la hora de impulsar un proyecto y a

desarrollar cada una de potencialidades de los que integran el emprendimiento (Lederman, 2014).

2.4 Objetivos

Objetivo General

Crear un espacio recreacional, con su especialidad en preparación de truchas y sus diversas degustaciones en la provincia de Tungurahua cantón Ambato para el cuarto trimestre del 2016 y el primer trimestre del 2017.

Objetivos específicos

- Determinar la oferta y demanda del posible mercado objetivo, acorde su ubicación estratégica.
- Establecer un estudio económico y financiero en base a la necesidad y requerimientos del emprendimiento.
- Instaurar un paradero recreacional que, dentro de su especialidad, cuente con la preparación de truchas.

2.5 Beneficiarios

Los beneficiarios del emprendimiento serán las personas que se encuentran en el sector de Totoras. Con el énfasis de la afluencia de las personas que ingresan y salen de la ciudad debido a la comercialización dentro de la misma, de igual manera establecer y potencializar para los fines de semana y días feriados donde se pueda brindar el servicio a todas las personas que deseen conocer y degustar de las diversas formas de preparación de la trucha, al igual que cuidar de la salud de todas los posibles usuarios controlando varios factores que ayuden en el correcto proceso cardiovascular, reduce la hipertensión y el colesterol, contiene altos grados de ácidos grasos Omega 3, fosforo, lo cual determina una mejora calidad de vida de muchas personas.

También podemos observar que los beneficios que nos trae un emprendimiento son el desarrollo personal en tanto a nuestra creatividad, el determinar y facilitar el ingenio en situaciones complejas, logrando el gran sueño que en algún momento nos planteamos, y ayudando a generar economía propia y sostenibilidad económica para nuestro país. Si emprendemos una actividad con trabajo y esfuerzo podemos lograr ubicarnos en un espacio estratégico y determinado según nuestra línea de mercado, trabajando en conjunto con los requisitos establecidos y determinados por el reglamento en nuestro país, beneficiándonos tanto nosotros como emprendedores y como el Estado en general (Gámez, 2013).

Por lo tanto, los beneficiarios también serán todas aquellas personas que formen parte de nuestro trabajo en equipo para poder prestar un servicio adecuado y con todas las garantías adecuadas en cada una de los procesos a ejecutarse para poder prestar el mejor servicio, trabajando en un ambiente adecuado y con una buena comunicación para poder generar buenos resultados y, así, lograr un trabajo con un alto sentido de pertenencia y compromiso por parte de todos los que conformarán el proyecto a emprender.

Los beneficiarios indirectos también serán cada uno de nuestros proveedores ya que ellos serán una parte fundamental para que nuestro producto sea de buena calidad con el objetivo de satisfacer a nuestros clientes y a todos los que hacemos parte de este emprendimiento.

2.6 Resultados alcanzados

Los resultados que se pretenden alcanzar con el presente emprendimiento se basan en el desarrollo adecuado que se realizará al implementar un nuevo servicio enfocado al turismo gastronómico, cuyo principal atractivo será la trucha, llegando así a mercados con un servicio innovador, que será de ayuda a la sociedad y de apoyo por medio de la Matriz Productiva. El incorporar una imagen corporativa adecuada, que pueda posesionar en el mercado, cumplir los estándares adecuados y, a su vez, generar mayor satisfacción a las personas que se encuentran en el sector es parte de los objetivos planteados para el desarrollo del emprendimiento.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos General

Determinar la creación de un Paradero Recreacional “El Palet”, a través de un proyecto de factibilidad en la parroquia Totoras, con el propósito de mejorar el turismo del sector.

Objetivo Específicos

- Definir el segmento de mercado objetivo y su impacto en la creación del paradero recreacional.
- Analizar la oferta y la demanda del Paradero Recreacional “El Palet”.
- Realizar un análisis de precios y los canales de distribución que tendrá el Paradero Recreacional “El Palet”.

3.1 Descripción de producto, características y usos

El producto y servicio que se desea brindar dentro de la organización está basado en múltiples factores, los cuales nos ayudarán a generar mayor viabilidad del proyecto, con el principal atractivo que será la preparación de truchas y sus diferentes degustaciones, siendo el plato principal la trucha a la crema, la misma que contiene varios ingredientes que son muy favorables para la salud de las personas; también contará con espacios verdes para la recreación, como son: juegos infantiles, canchas de deportes de futbol, vóley y varios servicios que prestará el paradero bajo toda la comodidad y requerimientos de las personas que visiten el paradero.

Un producto es todo aquello tangible con varias atribuciones por el cual el comprador está dispuesto a adquirirlo y satisfacer su necesidad (Martínez, 2013).

Normas de Diseño

El diseño que deben contener los paraderos debe tener un formato específico, el cual ayude a ser atractivo para los turistas, pero, a su vez, no distraer de la carretera a los conductores. Para ello, deben contener funciones simples que permita a los usuarios identificar lo que se está ofertando y dar a conocer los servicios; también debe contener su propia identidad con su logotipo e isotopos adecuados y acorde a su servicio con un ambiente adecuado a su localidad, generando así posicionamiento en el mercado (Rico, 2015).

CLASES DE PARADEROS

Dentro de la creación de paraderos encontramos paraderos de distintas clases, clasificados en categorías A, B y C, donde cada uno de ellos cumple diversas funciones de acuerdo a sus características, espacio y lugar en el cual vaya a ejecutarse el funcionamiento del negocio (Preciado, 2015).

El paradero que se pretende crear se encuentra constituido por: parador tipo B, cuyas normas de requerimientos son:

- Lugar para una correcta guía e información turística.
- Sanitarios para el personal que labora del paradero.
- Fuentes de agua.
- Área de comedores y recepción.
- Cocina.
- Áreas recreacionales.
- Oficinas Administrativas.
- Estacionamiento con su respectiva señalética.
- Zonas de seguridad.

Una vez determinado el emprendimiento debemos también constatar que el paradero constará con todas las características las cuales determina un paradero tipo B, y que contendrá un lugar de recreación conformado por:

Cancha de Fútbol

La cancha de fútbol cuenta con las siguientes características: de largo 25m por 15m, donde pueden participar hasta 7 jugadores por cada equipo. Esta cancha tendrá césped natural cortado según los requerimientos para su apertura; para ello debemos contar con agua y aspersores, los cuales ayudarán para la estabilidad efectiva de la cancha.

Cancha de Vóley

La cancha de vóley cuenta con las siguientes características de largo 18 metros y de ancho 9 metros; se encuentra ubicada en un terreno liso separado por una red del centro de la cancha. Esta cancha servirá de distracción, al igual que se rentará para las personas que requieran practicar este deporte.

Juegos Infantiles

El establecimiento contará con un área de juegos infantiles, los cuales estarán acorde las necesidades de los usuarios más pequeños que serán los niños, es decir, tendrán un lugar de distracción y seguridad.

Área técnica y administrativa

El restaurante será de estilo rústico y contará con un espacio de 208 metros cuadrados estimando la cocina, baños, bodega, recepción, y adicionales. Se considera la instalación de 12 mesas y 48 asientos; en el lado extremo, se contará con dos baños; uno para damas y otro para caballeros, con una cocina para el desarrollo óptimo del proceso de producción y transformación del producto principal; al igual que en el área posterior de fuera del restaurante, existirá un asadero que servirá para elaborar la carne que sea requerida por el cliente o a su vez si el desea realizarlo por sí mismo.

El área de recepción estará habilitada para la atención al usuario externo, mientras que la atención de personal interno, con sus requerimientos de los procesos acordes las necesidades del área de talento humano y técnico, se realizará en el área administrativa para poder tomar las respectivas decisiones para el correcto funcionamiento del paradero

recreacional a ejecutarse.

Área Verde

El área verde servirá para recreación y picnic o, a su vez, para alquiler de eventos, cubriendo así las necesidades individuales y grupales de las personas y demás peticiones de los clientes. También contará con mesas, sillas, carpas, parasoles y decoración acorde el evento a realizarse.

Parqueadero

El paradero contará con un parqueadero, el mismo que tiene una capacidad para 20 vehículos que estarán distribuidos y cuidados con vigilancia constante, generando así confianza y tranquilidad de los usuarios que acudan al paradero recreacional.

Este paradero elaborara varios platos, los cuales estarán acorde a los requerimientos y gustos de los clientes, determinando como su plato estrella de la trucha y sus diferentes formas de preparación. Entre los platos que se pretende preparar en el paradero serán:

- Sopa de pollo.
- Pollo asado.
- Chuleta asada.
- Trucha asada.
- Trucha a la crema.
- Trucha en mito.
- Trucha frita.
- Trucha vegetal.
-

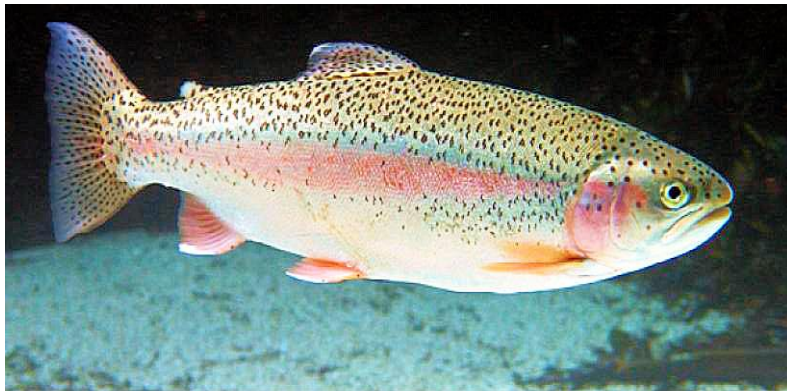
Determinamos las características de la trucha ya que éste será nuestro producto estrella y muchas personas no conocen de sus beneficios, por lo cual damos mayor importancia a nuestro principal recurso en el área técnica de producción donde se desarrollarán varios productos alimenticios.

Características de la trucha

Existe varias características que se pueden determinar desde su tamaño y tonalidad según su edad, especie, e incluso su estado de ánimo, al igual que su crianza. En una gran parte, las truchas que se encuentran en agua dulce poseen unas líneas a sus costados y va acorde a su especie como la trucha común; no obstante, la que es determinada para consumo humano es la que tiene una franja color dorado y una tonalidad amarilla en su parte baja con puntos de color rojo y verde, así como, con aros de color blanco que se encuentra en todo el cuerpo (Fernández, 2012).

Este pez tiene su cola redonda y con escamas lisas; su boca va hasta la parte inferior de sus ojos y es un pez muy alargado con su cabeza muy fuerte y resistente.

Imagen 1: **Característica de la trucha**



Fuente: (Fernández, 2015)

Propiedades de la trucha

Esta especie de pez tiene una acción terapéutica muy buena ya que contiene varias vitaminas. Debido a sus altos niveles de proporción nutricional es de gran ayuda para una alimentación equilibrada y gran aporte para las personas que tienen problemas de presión arterial, colesterol en alto nivel. Además de ellos, es adecuada en el proceso de adelgazamiento ya que la trucha contiene 100 gramos y solo aporte un porcentaje de 90 calorías y 3 gr en grasa.

Como otros beneficios encontramos que es un buen generador de fortalecimiento de

huesos, diente, generación celular, activa el sistema inmune, ayuda en el control del proceso cardiaco, alivia sistemas de menstruación y menopausia, mejora la memoria mantiene las reservas energéticas en nuestro cuerpo, y entre varios beneficios más que contiene. Por ello, se encuentra en la categoría de súper pez debido a sus grandes aportes nutricionales que ayudan a la mejor salud humana (Fernández, 2012).

Segmentación de Mercado

Se considera como mercado objetivo a todo el grupo de personas que habitan en la provincia de Tungurahua y sus posibles turistas. Para esta segmentación se toma en cuenta como meta objetiva todos lo que conforma la demografía acorde a su sector, tomando como referencia toda la población que requiere por salud adquirir estas proteínas, al igual que como un lugar recreacional para el personal dentro del paradero. También se evaluarán todos los factores que sean necesarios para una coordinación adecuada en cuanto la segmentación de mercado. Hemos tomando varios datos estadísticos, los mismos que nos ayudarán a determinar el posible mercado meta.

Total, población provincia de Tungurahua

Tabla 2: Población de Tungurahua

| Provincia | Mujeres | Hombres | Total |
|------------------|----------------|----------------|--------------|
| Tungurahua | 259.800 | 244.783 | 504.503 |

Fuente: INEC (2010)

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla de población de la provincia de Tungurahua que nos ayudará a determinar el total de habitantes, tanto hombres y mujeres existentes, según el último censo realizado en el 2010.

Tabla 3: Total población parroquias cantón Ambato

| Provincia | Cantón | Parroquia | Urbano | Rural | Total |
|------------|--------|-------------------------|---------|---------|---------|
| Tungurahua | Ambato | Ambatillo | - | 5.243 | 5.243 |
| | | Ambato | 165.185 | 13.353 | 178.538 |
| | | Atahualpa | - | 10.261 | 10.261 |
| | | Augusto N. Martínez | - | 8.191 | 8.191 |
| | | Constantino Fernández | - | 2.534 | 2.534 |
| | | Cunchibamba | - | 4.475 | 4.475 |
| | | Huachi grande | - | 10.614 | 10.614 |
| | | Izamba | - | 14.563 | 14.563 |
| | | Juan Benigno Vela | - | 7.456 | 7.456 |
| | | Montalvo | - | 3.912 | 3.912 |
| | | Pasa | - | 6.499 | 6.499 |
| | | Picaihua | - | 8.283 | 8.283 |
| | | Pilaguin (pilahuin) | - | 12.128 | 12.128 |
| | | Quisapincha | - | 13.001 | 13.001 |
| | | San Bartolome de Pinllo | - | 9.094 | 9.094 |
| | | San Fernando | - | 2.491 | 2.491 |
| | | Santa Rosa | - | 21.003 | 21.003 |
| | | Totoras | - | 6.898 | 6.898 |
| | | Unamuncho | - | 4.672 | 4.672 |
| | | Total | 165.185 | 164.671 | 329.856 |

Fuente: INEC (2010)

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

La Tabla 3 nos refleja el total de personas por parroquias, con la cual cuenta la provincia de Tungurahua y que nos servirá de base para poder determinar una adecuada investigación facilitando así, el lugar adecuado para una mayor publicidad y promoción.

Tabla 4: Total Población hombres y mujeres Parroquia Totoras

| Provincia | Cantón | Parroquia | Mujeres | Hombres | Total |
|------------|--------|-----------|---------|---------|-------|
| Tungurahua | Ambato | Totoras | 3504 | 3394 | 6898 |

Fuente: INEC

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Para una mejor investigación de campo tómanos el total de número de personas que conforman la parroquia Totoras, identificando así, los posibles usuarios del servicio.

Tabla 5: Producto Sectorial de Tungurahua

| PNB Tungurahua | Miles de dólares Del 2000 | Aporte % |
|---|--------------------------------------|-----------------|
| Industrias manufactureras excluyendo refinación de petróleo | 271.884 | 22,9% |
| Transporte, almacenamiento, y comunicaciones | 181.790 | 15,3% |
| Comercio al por mayor y por menos | 181,162 | 15,3% |
| Construcción | 149.883 | 12,6% |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 108,693 | 9,2% |
| Suministro de electricidad y agua | 75.439 | 6,4% |
| Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler | 56.432 | 4,8% |
| Administración pública y defensa, Planes de Seguridad social de afiliación obligatoria | 54.788 | 4,6% |
| Enseñanza, servicios sociales, de salud y otras actividades de servicio comunitario, sociales y de personales | 48.093 | 4,1% |
| Intermediación financiera | 34.150 | 2,9% |
| Hoteles y restaurantes | 23.053 | 1,9% |
| Explotación de minas y carteras | 862 | 0,1% |
| Hogares privados con servicio domestico | 620 | 0,1% |
| Pesca | 221 | 0,0% |
| Total PNB Tungurahua | 1.187.070 | 100,0% |

Fuente: Agenda para la transformación productiva territorial, Provincia de Tungurahua

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

El Producto Nacional Bruto determina como se encuentra la cantidad de bienes y servicios, producidos en la provincia de Tungurahua.

Tabla 6: Hoteles, Restaurantes y Agencia de viajes

| Provincia | Alojamiento | Comidas y Bebidas | Agencia de viajes y operadores | Total |
|--------------------------|--------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------|
| Cotopaxi | 43 | 38 | 19 | 100 |
| Chimborazo | 107 | 383 | 36 | 526 |
| Pastaza | 70 | 147 | 7 | 224 |
| Tungurahua | 249 | 440 | 109 | 798 |
| Total | 469 | 1.008 | 171 | 1.648 |
| Tungurahua (% del total) | 53% | 44% | 64% | 48% |

Fuente: Agenda para la transformación productiva territorial, Provincia de Tungurahua

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

La tabla 6 determina el número de alojamientos, comidas y bebidas, agencias de viajes de la zona centro del país, es un factor fundamental en el proceso de estudio de campo para determinar el número de establecimientos en la provincia de Tungurahua.

Tabla 7: Tipos de establecimientos

| Tipo de establecimiento | Número |
|---------------------------------------|---------------|
| Comidas y Bebidas | 11.467 |
| Alojamiento | 3.965 |
| Agencia de viajes | 1.386 |
| Recreación, Diversión, Esparcimiento | 721 |
| Transporte Turístico | 377 |
| Casinos, Salas de juegos e Hipódromos | 51 |
| Total General | 17.697 |

Fuente: Catastro – MINTUR, noviembre 2010

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Mediante el análisis de sector turístico tomamos una pequeña población, la que nos ayudara en el desarrollo de nuestro proyecto para el estudio efectivo de la investigación de campo.

Mercado objetivo

El presente emprendimiento se realizará por medio de fuentes de información como son, la entrevista la que nos ayudó a determinar factores de posibles consecuencias, basados en emprendimientos, para una mayor claridad se realiza también una encuesta, la misma que se tomó calculando la población y muestra, tomada de datos turísticos realizados en el último censo 2010, y mediante la tasa de crecimiento poblacional de la provincia de Tungurahua.

Tabla 8: Proyecciones de turismo y tasa de crecimiento poblacional

| Año | Turismo | TCP |
|------------|----------------|------------|
| 2010 | 11467 | 1,58% |
| 2011 | 11648 | 181 |
| 2012 | 11832 | 184 |
| 2013 | 12019 | 187 |
| 2014 | 12209 | 190 |
| 2015 | 12402 | 193 |
| 2016 | 12598 | 196 |

Fuente: Catastro Mintur-2010

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

El mercado objetivo para el año 2010 fue de 11467 personas, logrando proyectar hasta el año 2016 con una tasa de crecimiento de 1,58%, un mercado objetivo de 12598 personas.

FÓRMULA

$$N = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + N * E^2}$$

Dónde:

n: Tamaño de la muestra.

Z: Nivel de confianza (95%, 1.96).

P: Probabilidad de concurrencia del fenómeno.

Q: Probabilidad en contra de ocurrencia del fenómeno.

N: Población / Mercado meta.

e : Margen de error.

MUESTRA:

Es una parte representativa de la población total de elementos a ser investigados.

Datos:

$$z = 1,96$$

$$P = 0,50$$

$$Q = 0,50$$

$$N = 12598$$

$$e = 0,05$$

$$N = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + N * E^2}$$

$$N = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.5 * 12402}{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 + (12402) * (0.05)^2}$$

$$N = 373 \text{ personas}$$

Análisis e Interpretación de los Resultados de la Encuesta

1 ¿Está de acuerdo en la creación de un paradero recreacional en la parroquia de Totoras?

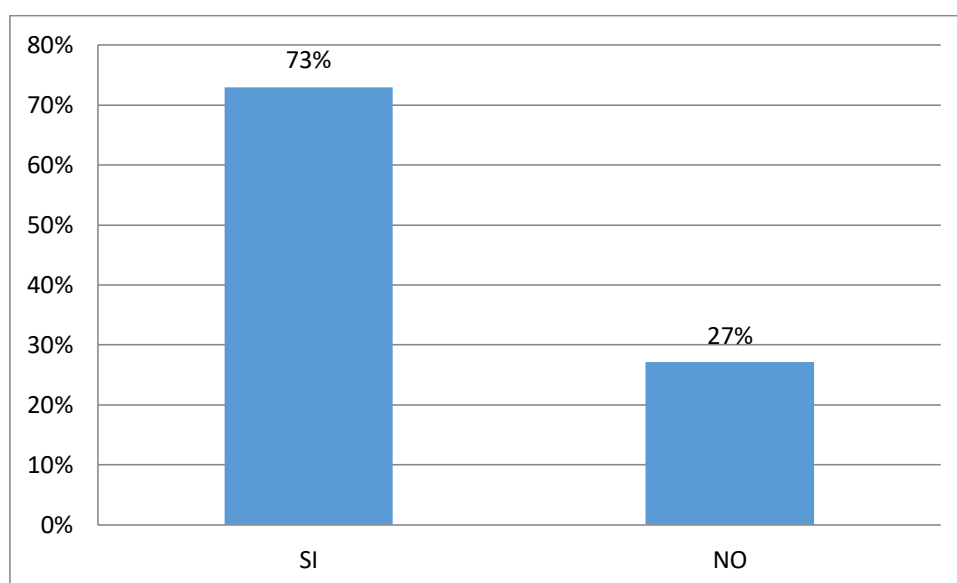
Tabla 9: Pregunta N° 1 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| SI | 272 | 9187 | 73% |
| NO | 101 | 3411 | 27% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 3: Pregunta N° 1 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a las 373 personas podemos decir que están de acuerdo con la creación de un paradero el 73%, mientras que el 27% está en desacuerdo para su creación, por lo tanto, en vista de los resultados arrojados podemos determinar que tenemos una respuesta positiva en cuanto a la creación del mismo.

2 ¿Qué precio está dispuesto a cancelar por cada plato a ofrecerse en el menú?

A ¿Precio a pagar por un Plato de Trucha Frita?

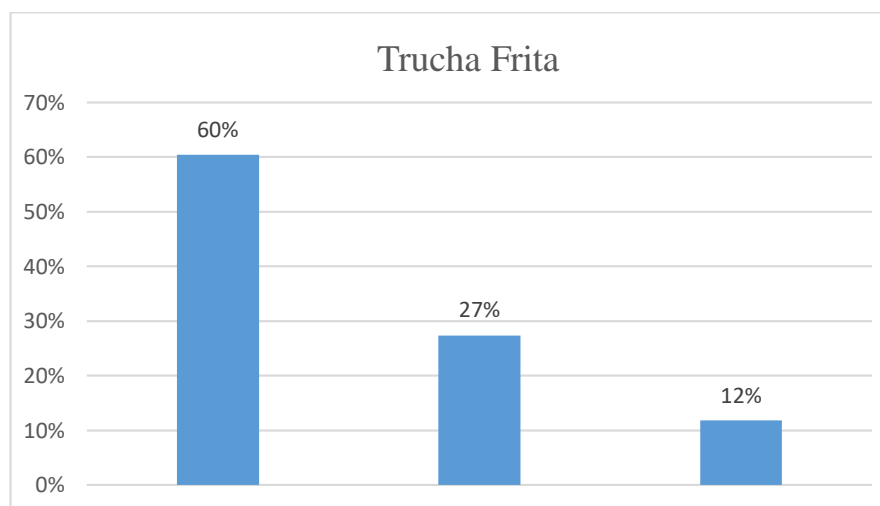
Tabla 10: Pregunta N° 2 A encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|---------------|--------------------|----------------|-------------|
| 5 - 6 dólares | 225 | 7599 | 60% |
| 6 - 7 dólares | 102 | 3445 | 27% |
| 7 - 8 dólares | 46 | 1554 | 12% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 4: Pregunta N° 2 A encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Los resultados que arroja esta pregunta determinan que el 60% de los encuestados están dispuestos a pagar de 5 a 6 dólares por plato de Trucha Frita, mientras que el 27% están dispuestos a pagar de 6 a 7 dólares por el mencionado plato y el 12 % un valor de 7 a 8 dólares.

B ¿Precio a pagar por un Plato de Trucha Shaam?

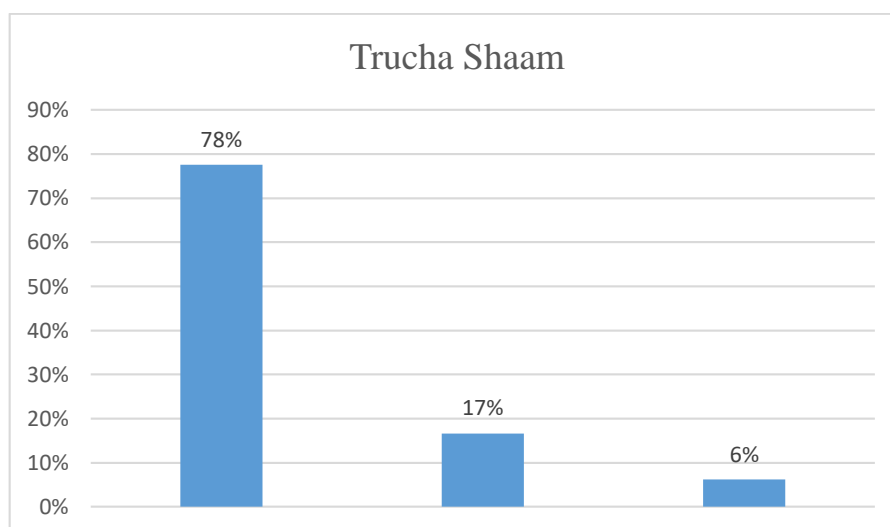
Tabla 11: Pregunta N°2 B encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|---------------|--------------------|----------------|-------------|
| 7 - 8 dólares | 289 | 9761 | 78% |
| 8 - 9 dólares | 62 | 2094 | 17% |
| 9- 10 dólares | 22 | 743 | 6% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 5: Pregunta N° 2 B encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Los resultados determinan que un 78% de los encuestados está dispuesto a pagar de 7 a 8 dólares por plato de Trucha Shaam, el 17% está dispuesto a pagar de 8 a 9 dólares por mencionado plato; mientras que un 6 % estaría dispuesto a pagar un valor de 9 a 10 dólares.

C ¿Precio a pagar por un Plato de Trucha al Carbón?

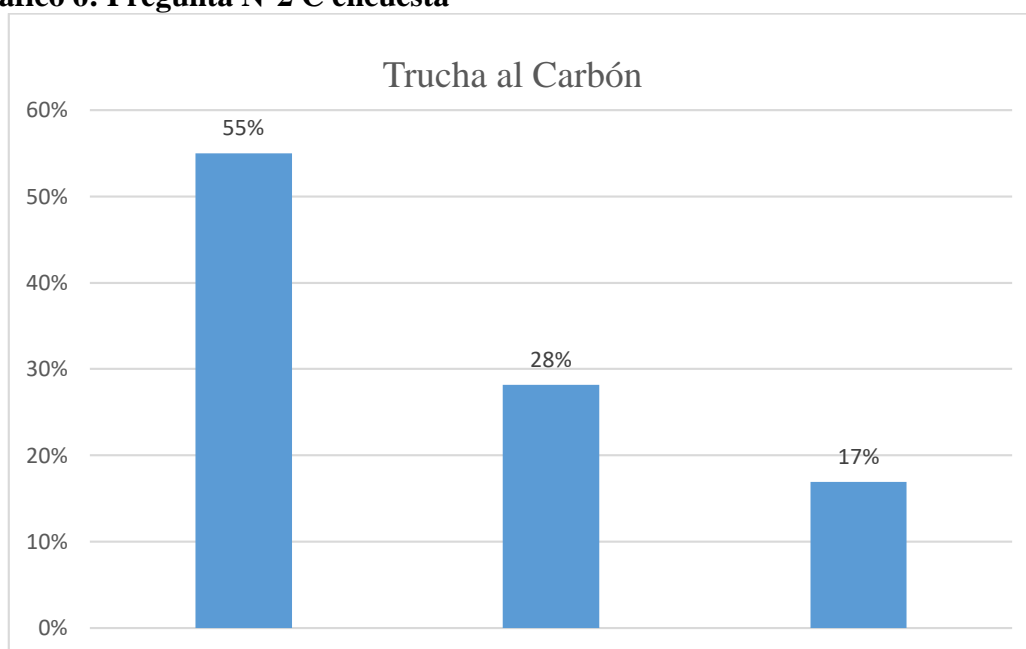
Tabla 12: Pregunta N°2 C encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|---------------|--------------------|----------------|-------------|
| 6 - 7 dólares | 205 | 6924 | 55% |
| 7 - 8 dólares | 105 | 3546 | 28% |
| 8- 9 dólares | 63 | 2128 | 17% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 6: Pregunta N°2 C encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Los resultados determinan que un 55% de los encuestados está dispuesto a pagar de 6 a 7 dólares por plato de Trucha al Carbón, un 28% estaría dispuesto a pagar de 7 a 8 dólares por mencionado plato, y de la misma manera, un 17 %, estaría dispuesto a pagar de 8 a 9 dólares.

D ¿Precio a pagar por un Plato de Maito de Trucha?

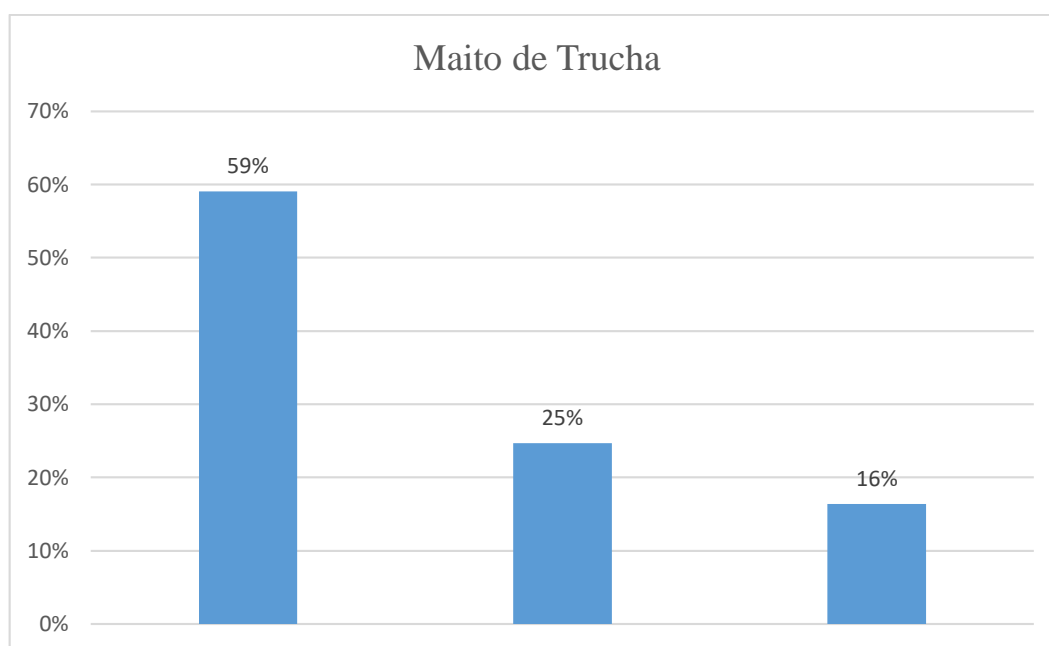
Tabla 13: Pregunta N°2 D encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------------|---------------------------|-----------------------|-------------------|
| 6 - 7 dólares | 220 | 7430 | 59% |
| 7 - 8 dólares | 92 | 3107 | 25% |
| 8 - 9 dólares | 61 | 2060 | 16% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 7: Pregunta N°2 D encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Los resultados determinan que el 59% de los encuestados está dispuesto a pagar de 7 a 8 dólares por plato de Trucha al Maito, un 25% está dispuesto a pagar de 8 a 9 dólares por mencionado plato, mientras que un 16 % está dispuesto a pagar de 9 a 10 dólares.

E ¿Precio a pagar por un Plato de Carne asada?

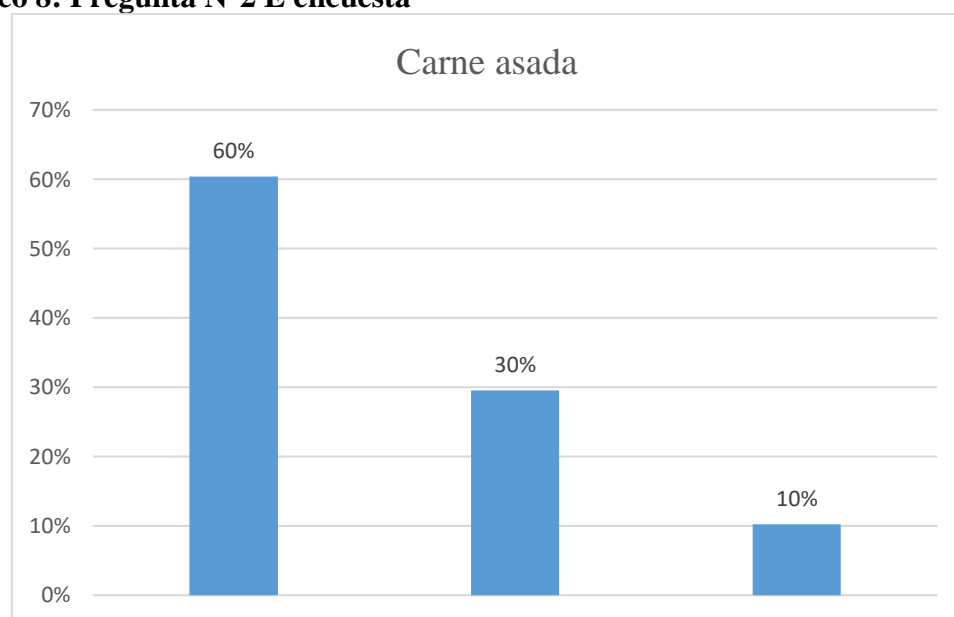
Tabla 14: Pregunta N°2 E encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|---------------|--------------------|----------------|-------------|
| 6 - 7 dólares | 225 | 7599 | 60% |
| 7 - 8 dólares | 110 | 3715 | 30% |
| 8 - 9 dólares | 38 | 1283 | 10% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 8: Pregunta N°2 E encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Los resultados determinan que 60% de los encuestados está dispuesto a pagar de 6 a 7 dólares por plato de Carne Asada, un 30% está dispuesto a pagar de 7 a 8 dólares por mencionado plato, mientras que un 10 %, está dispuesto a pagar de 8 a 9 dólares.

F ¿Precio a pagar por un Plato de Sopa de Pollo?

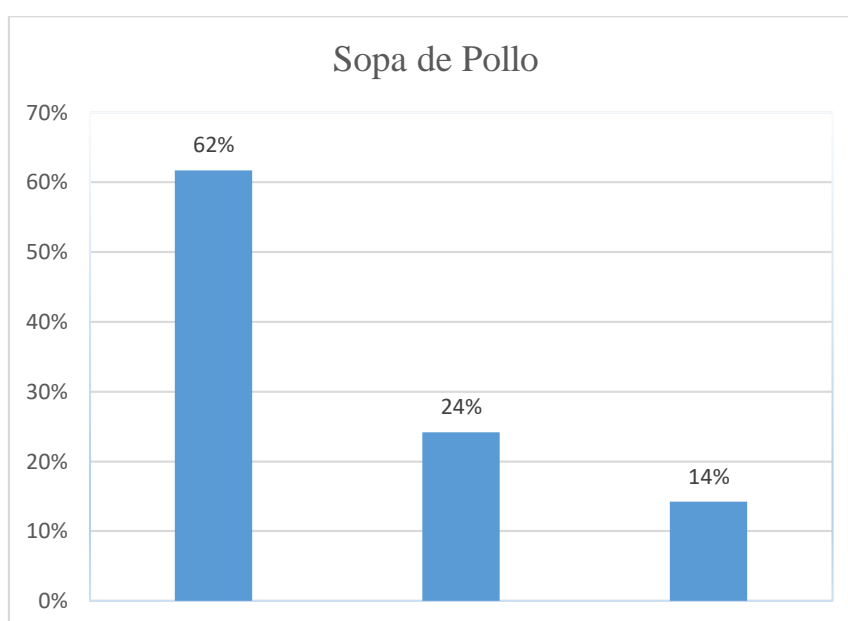
Tabla 15: Pregunta N°2 F encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|---------------|--------------------|----------------|-------------|
| 3 - 4 dólares | 230 | 7768 | 62% |
| 4 - 5 dólares | 90 | 3040 | 24% |
| 5 - 6 dólares | 53 | 1790 | 14% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 9: Pregunta N°2 F encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

El resultado de las encuestas determina que el 62% de los encuestados está dispuesto a pagar 3 a 4 dólares por plato de Sopa de Pollo, el 24% está dispuesto a pagar 4 a 5 dólares por mencionado plato y de la misma manera el 14 % de 5 a 6 dólares.

3. ¿Qué días desearía que el paradero recreacional ofrezca sus servicios / este abierto al público?

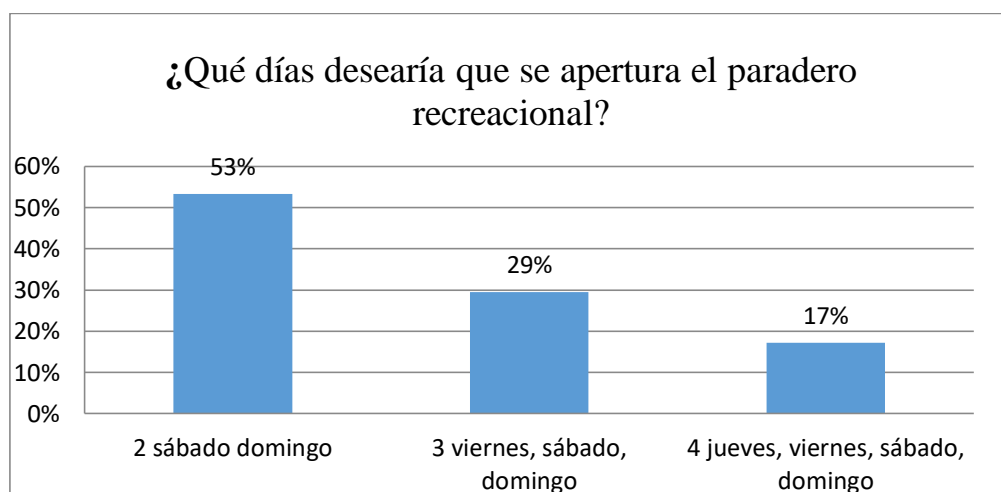
Tabla 16: Pregunta N°3 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--|--------------------|----------------|-------------|
| 2 días (sábado y domingo) | 199 | 6721 | 53% |
| 3 días (viernes, sábado y domingo) | 110 | 3715 | 29% |
| 4 días (jueves, viernes, sábado y domingo) | 64 | 2162 | 17% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 10: Pregunta N°3 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizadas las encuestas, hemos podido determinar que el 52% de los encuestados están de acuerdo que la apertura del paradero sea los días sábados y domingos; seguido por un 53% de personas que quieren que su apertura sea viernes, sábado, domingo; mientras que un 29% jueves, viernes, sábado y domingo y un 17% desearía que su apertura sea desde los días jueves hasta el fin de semana, por lo cual, una vez evaluado los resultados, podemos notar que su mayor puntuación está determinada para los días sábados y domingos que serán los días que se atiende en el paradero “El Palet”.

4. ¿Qué forma de pago prefiere?

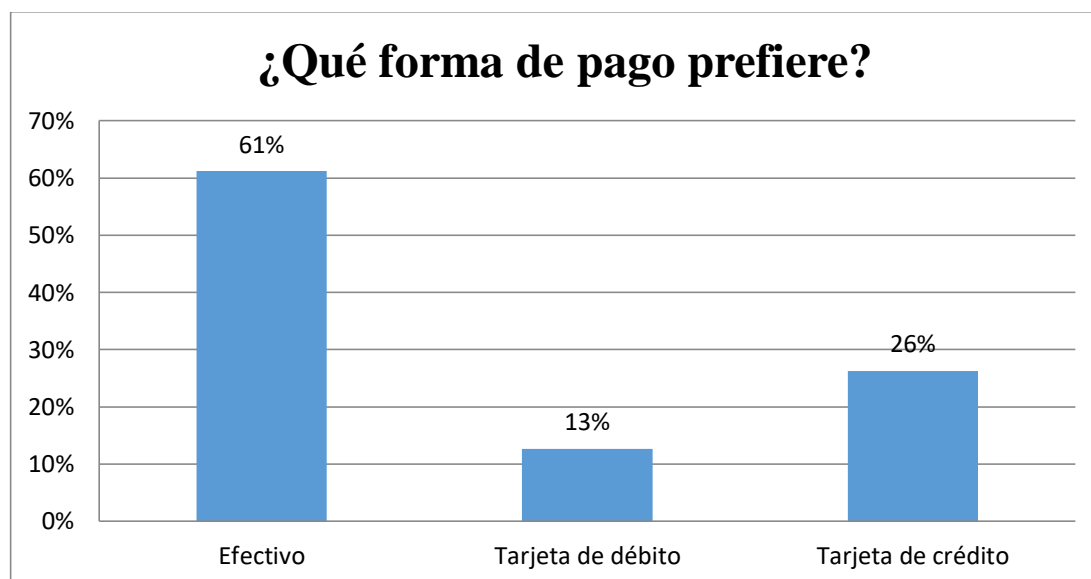
Tabla 17: Pregunta N°4 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------------|--------------------|----------------|-------------|
| Efectivo | 228 | 7701 | 61% |
| Tarjeta de débito | 47 | 1587 | 13% |
| Tarjeta de crédito | 98 | 3310 | 26% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 11: Pregunta N°4 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a 373 personas, podemos decir que la forma de pago con la cual las personas tienen mayor porcentaje es en forma de pago efectivo con un 61%, un 13% pagan su consumo con tarjeta de débito y un 26% prefiere pagar con tarjeta de crédito, por tanto, el favor fundamental es el pago efectivo, es el uso de efectivo.

5. ¿Con que frecuencia visita un paradero?

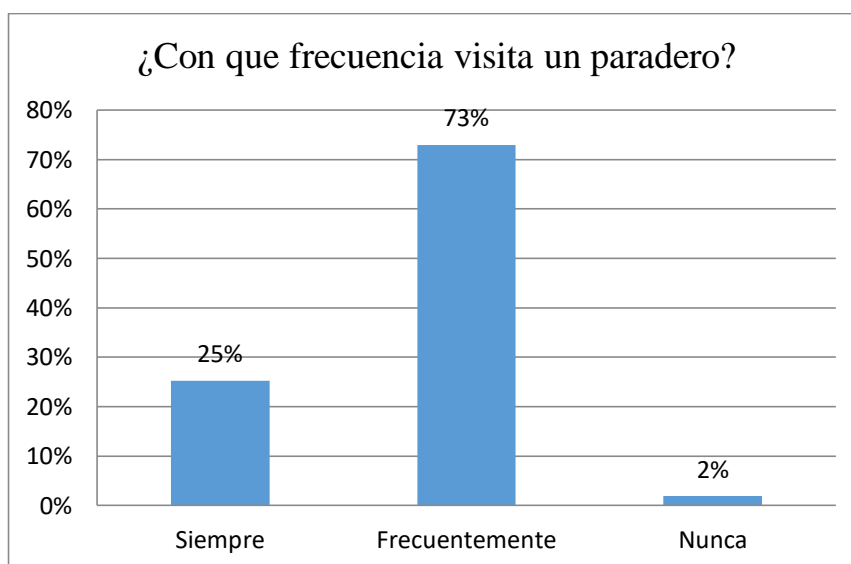
Tabla 18: Pregunta N°5 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|----------------|--------------------|----------------|-------------|
| Siempre | 94 | 3175 | 25% |
| Frecuentemente | 272 | 9187 | 73% |
| Nunca | 7 | 236 | 2% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 12: Pregunta N°5 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta podemos decir que, de las 373 personas encuestadas, encontramos que un 25% acuden frecuentemente, el 73% acude a un paradero recreacional siempre y un 2% nunca han ido a un paradero, por lo cual determinamos que los usuarios acuden frecuentemente a visitar un paradero, cuando deciden salir a distraerse o simplemente cambiar de rutina.

6. ¿Cuándo sale con su familia o amigos, buscan un lugar de comida saludable?

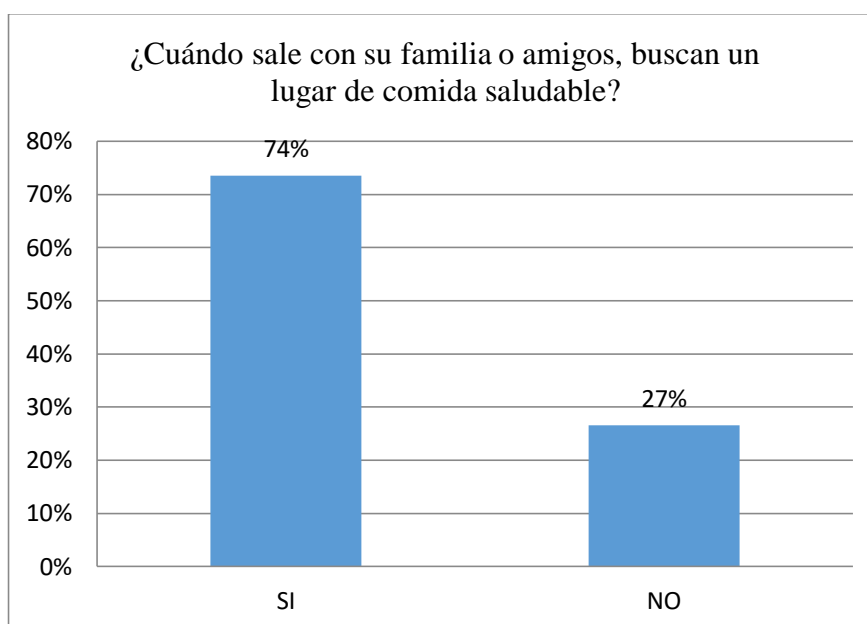
Tabla 19: Pregunta N°6 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| SI | 274 | 9254 | 73% |
| NO | 99 | 3344 | 27% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 13: Pregunta N°6 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Después de realizar la encuesta a 373 personas, se obtiene el 74% del total de encuetados que, si buscan un lugar que ofrezca una alimentación saludable, mientras que un 27% no busca un lugar con esta característica, evaluando todas las respuestas podemos decir que la mayoría de personas buscan un lugar donde pueda encontrar comida saludable y a la vez distracción.

7. ¿Tiene alergia al pescado?

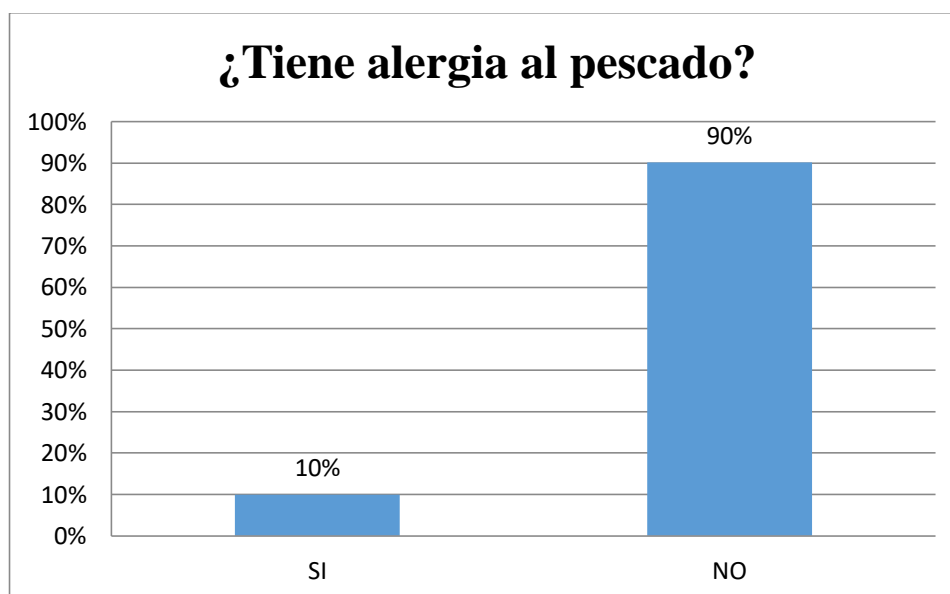
Tabla 20: Pregunta N°7 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| SI | 37 | 1250 | 10% |
| NO | 336 | 11348 | 90% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 14: Pregunta N°7 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a 373 personas del cantón Ambato, pudimos encontrar que el 90% de personas a las cuales se encuestó, no tienen ninguna reacción alérgica a la trucha; mientras que el 10% restante, tienen reacciones no favorables en el momento de consumir este producto, por lo cual, podemos decir que el producto es aceptable por la mayoría de los posibles clientes.

8. ¿Además de los platos a base de trucha, desearía que exista diversos platos en la carta?

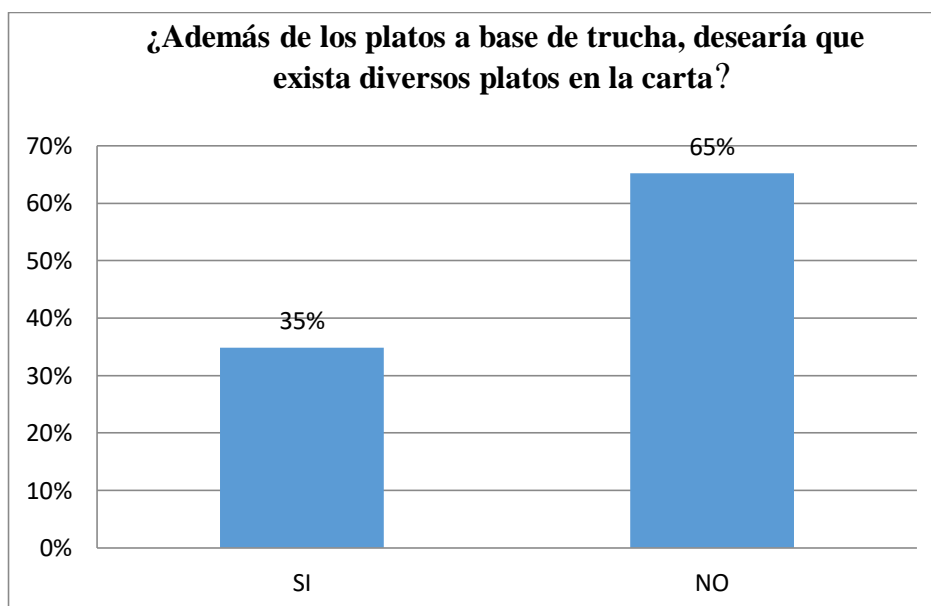
Tabla 21: Pregunta N°8 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|------------|
| SI | 130 | 4391 | 35% |
| NO | 243 | 8207 | 65% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 15: Pregunta N°7 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a 373 personas se determina que el 65% no requieren que exista más platos típicos, si no que se concentran en el realizar varios sabores y formas de preparación de la trucha, mientras que un 35% si desearía que exista variedad de platos, por lo cual se determina que se realizará solo la especialidad, para luego de un tiempo volver a realizar una encuesta con los posibles clientes para saber de sus requerimientos.

9. ¿En compañía de quién visita un paradero?

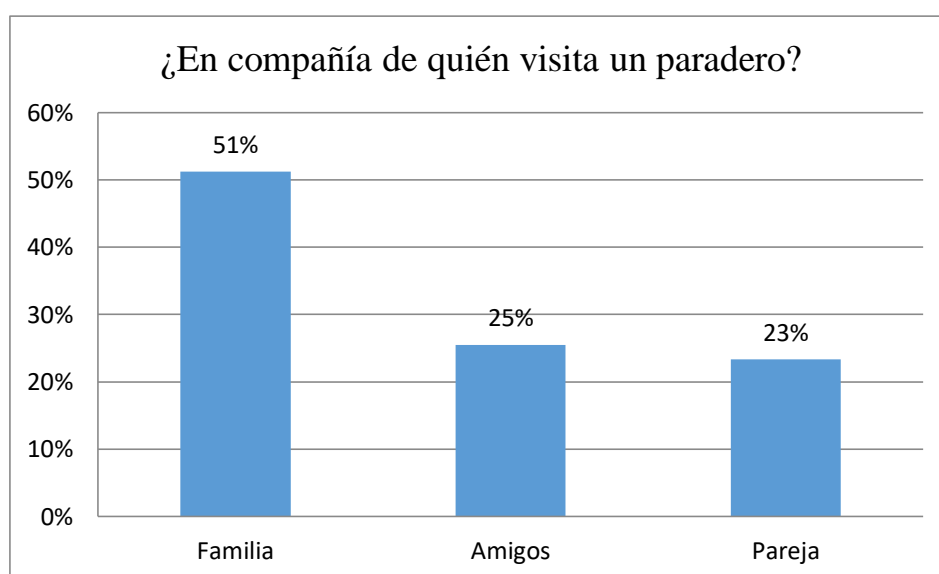
Tabla 22: Pregunta N°9 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| Familia | 191 | 6451 | 51% |
| Amigos | 95 | 3209 | 25% |
| Pareja | 87 | 2938 | 23% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 16: Pregunta N°9 encuesta



Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Después de haber realizado la encuesta a 373 personas, se obtiene como resultado que el 51% acude con su familia, mientras que el 25% con amigos y el 23% con su pareja, por lo cual se determina que la mayor parte de los encuestados acude con sus familias, cuando salen de paseo un fin de semana o cuando simplemente quieren comer algo diferente y saludable.

10. ¿Conoce la proteína que aporta este pez conocido como trucha?

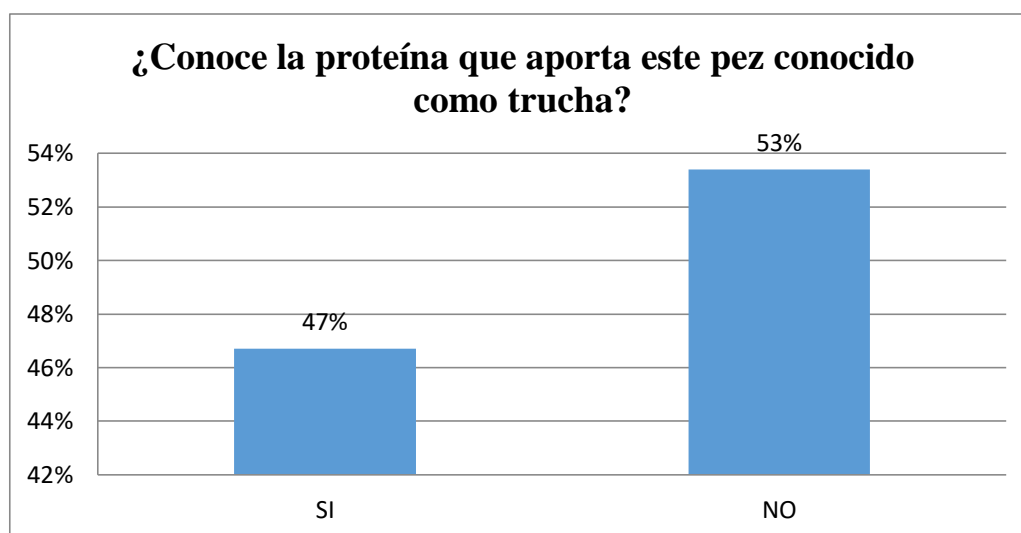
Tabla 23: Pregunta N°10 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|------------|
| SI | 174 | 5877 | 47% |
| NO | 199 | 6721 | 53% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 17: Pregunta N°10 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizado las encuestas podemos decir que el 47% no conoce sobre las proteínas que contiene la trucha, mientras que un 47% si conoce de los benéficos que aporta esta especie, por lo cual una vez determinados los resultados, se debe realizar sistemas de comunicación donde hablen sobre los beneficios que posee la trucha.

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de canchas como vóley y futbol?

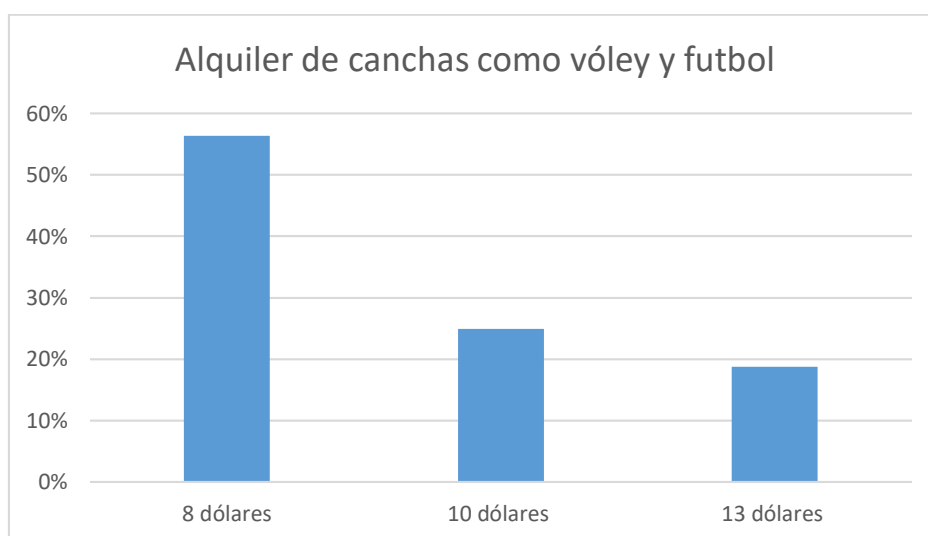
Tabla 24: Pregunta N°11 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|-----------------|--------------------|----------------|-------------|
| 8 - 9 dólares | 210 | 7093 | 56% |
| 9 - 10 dólares | 93 | 3141 | 25% |
| 11 - 13 dólares | 70 | 2364 | 19% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 18: Pregunta N°11 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizado las encuestas podemos encontrar que, de un total de 373 personas, han respondido que estarían dispuestas a pagar por el alquiler de canchas un precio de 8 a 9 dólares 210 personas, un precio de 10 a 11 dólares 93 personas y un precio de 11 a 13 dólares 70 personas, por lo cual observamos que el valor que se determinara para el alquiler de canchas es de 8 a 9 dólares, lo cual será cobrado por cada hora de alquiler.

12. ¿Cuántas veces por semana estaría dispuesto alquilar las canchas?

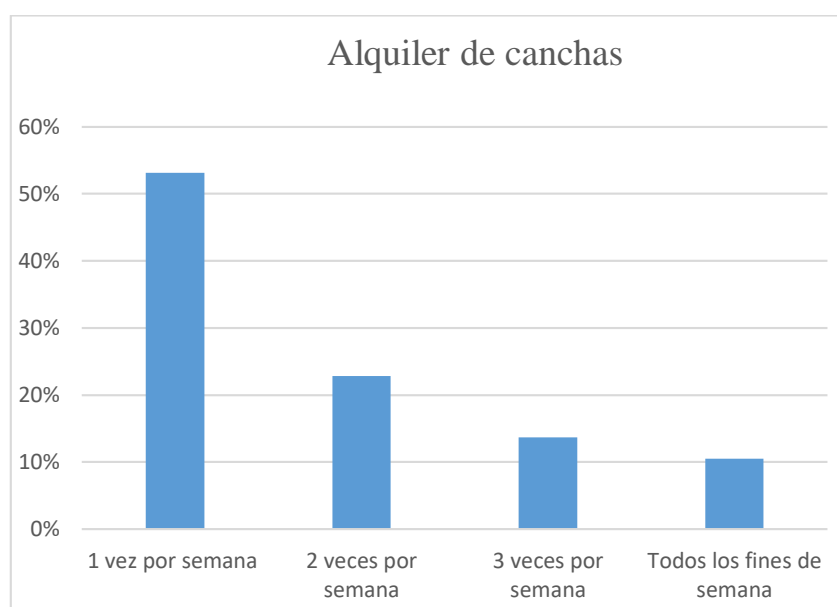
Tabla 25: Pregunta N°12 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|---------------------------|--------------------|----------------|-------------|
| 1 vez por semana | 198 | 6687 | 53% |
| 2 veces por semana | 85 | 2871 | 23% |
| 3 veces por semana | 51 | 1723 | 14% |
| Todos los fines de semana | 39 | 1317 | 10% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 19: Pregunta N°12 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta hemos obtenido que una vez por semana 198 personas alquilarían la cancha, 2 veces por semana 95 personas, tres veces por semana 51 personas y todos los fines de semana 39 personas, de un total de 373 personas encuestadas, por lo cual determinamos que se tomara la respuesta con mayor frecuencia en su resultado que es la de 198 personas una vez por semana.

13. ¿Está de acuerdo que el paradero recreacional “El Palet” preste servicio de alquiler para eventos sociales?

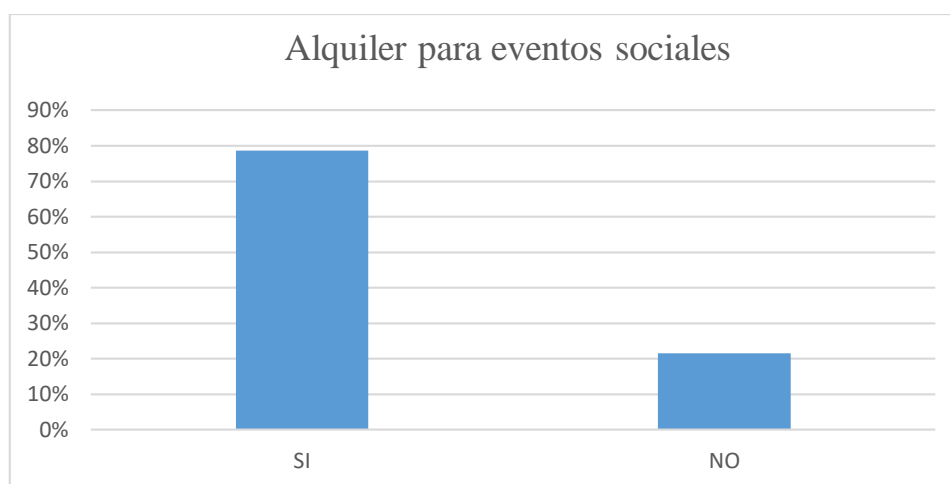
Tabla 26: Pregunta N°13 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|------------|
| SI | 293 | 9896 | 79% |
| NO | 80 | 2702 | 21% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 27: Pregunta N°13 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta se determina que 293 personas si desearían que el paradero recreacional ofrezca sus instalaciones como alquiler para eventos sociales, mientras que 80 personas no desearían el alquiler del lugar, por lo cual optamos por la posible opción de alquilar las instalaciones del paradero recreacional “El Palet”, para realizar eventos sociales.

14. ¿Desearía que el paradero ofrezca personalizar cada uno de los eventos sociales si los alquilaría?

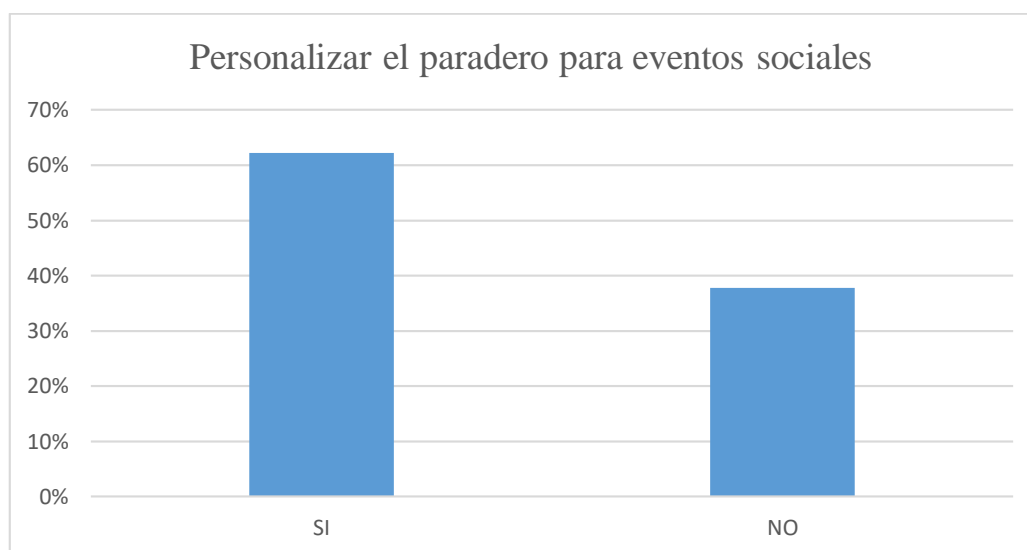
Tabla 28: Pregunta N°14 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| SI | 232 | 7836 | 62% |
| NO | 141 | 4762 | 38% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 20: Pregunta N°14 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a 373 personas si desearían que el paradero recreacional realice el alquiler de sus instalaciones para eventos sociales y que cada uno de estos sea personalizado por el propio paradero, se obtiene como resultado que si 231 personas mientras que no 141 personas, esto quiere decir que si se tomará en cuenta la opción de alquiler de las instalaciones del paradero para eventos sociales en base a una personalización para cada evento.

15. ¿Está de acuerdo con la implementación de juegos infantiles para niños regulares y niños con discapacidad?

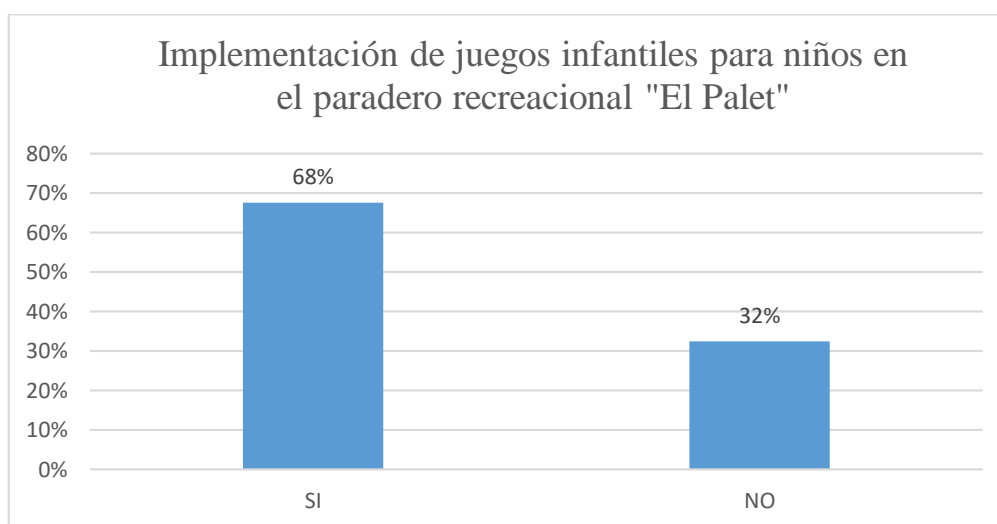
Tabla 29: Pregunta N°15 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| SI | 252 | 8511 | 68% |
| NO | 121 | 4087 | 32% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 21: Pregunta N°15 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a 373 personas podemos determinar que 252 personas si están de acuerdo en la implementación de juegos infantiles y 121 personas no están de acuerdo en la implementación de los mismos, por lo cual una vez obtenido los resultados optamos por la respuesta de mayor alcance, donde decidimos en realizar la implementación de los juegos infantiles dentro del paradero recreacional.

16. Según su criterio ¿Cómo podría darse a conocer el Paradero Recreacional “El Palet”?

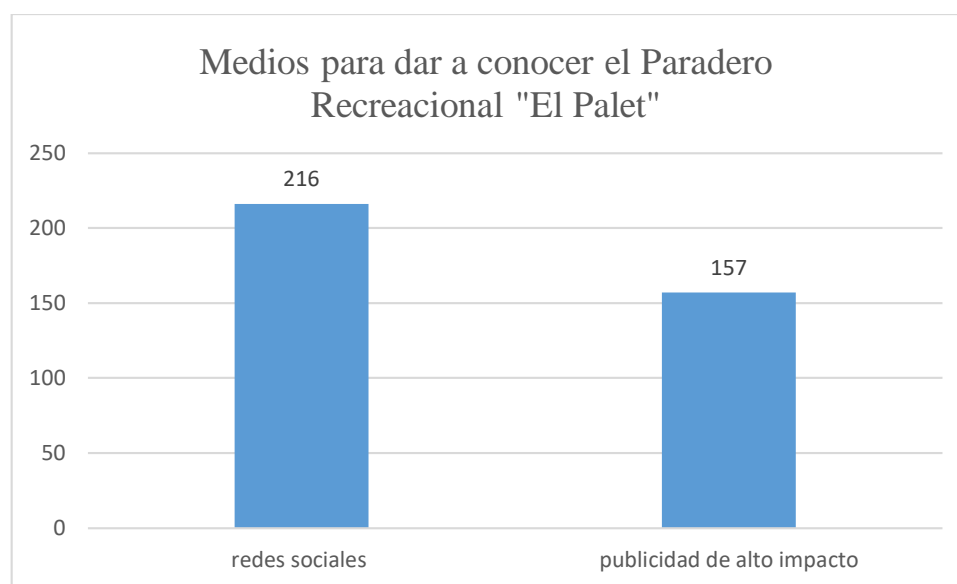
Tabla 30: Pregunta N°16 encuesta

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|----------------------------|--------------------|----------------|-------------|
| Redes sociales | 216 | 8302 | 58% |
| Publicidad de alto impacto | 157 | 4296 | 43% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 22: Pregunta N°16 encuesta



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la encuesta a 373 personas, hemos determinado que 216 personas preferirán obtener información sobre el Paradero Recreacional en medios de red social, mientras que un 157 respondió que desearía recibir información por medios de publicidad de alto impacto, optando por dar a conocer el Paradero Recreacional “El Palet” en redes sociales como primera estrategia de publicidad, y a su vez en periodos de temporada activa turística implementar en medios de alto impacto.

3.2 Estudio de la demanda

La demanda es la cantidad en personas que tiene como objetivo principal medir cuantas personas están dispuestas a adquirir nuestros servicios, que es el acudir al Paradero Recreacional “El Palet” y ser partícipe de cada uno de los productos y servicios que ofrece. Para este estudio se determina una proyección a 5 años.

La Demanda

“El proceso que determina la intención de compra de un mercado, por ello la curva de demanda determina las cantidades de varios productos que la sociedad está dispuesto a comprar en función de precio” (Espejo, 2014, pág. 26).

PROCEDIMIENTO

Para realizar el cálculo de la demanda se toma en cuenta la pregunta de aceptación del servicio, es decir las personas que está dispuesta a consumir nuestro servicio y se lo ha proyectado para 5 años.

Pregunta1

1. ¿Está de acuerdo en la creación de un paradero recreacional en la parroquia de Totoras?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|--------------------|----------------|-------------|
| SI | 272 | 9187 | 73% |
| NO | 101 | 3411 | 27% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

ANÁLISIS DE LA DEMANDA EN PERSONAS

Tabla 31: Demanda en Personas

| Año | Demanda en personas | Tasa de Crecimiento Poblacional |
|------------|----------------------------|--|
| 2017 | 9187 | 1,56% |
| 2018 | 9330 | 143 |
| 2019 | 9476 | 146 |
| 2020 | 9623 | 148 |
| 2021 | 9773 | 150 |
| 2022 | 9926 | 152 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

La demanda total que se tendrá en el año 2017 es de 9187 personas y proyectando con una Tasa de Crecimiento Poblacional de 1.56%, para el año 2022 se tendrá una demanda de 9926 personas.

CÁLCULO Y LA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA TOTAL

Tabla 32: Proyección de la demanda

| DEMANDA 2017 | % ENCUESTA | FRECUENCIA | DEMANDA | #S. | DEMANDA MENSUAL | MESES | DEMANDA ANUAL |
|---------------------|-------------------|-------------------|----------------|------------|------------------------|--------------|----------------------|
| 9187 | 25% | 1 a 2 Semanas | 2389 | 1,5 | 3583 | 12 | 42994 |
| | 73% | 2 a 3 Semanas | 6614 | 2,5 | 16536 | 12 | 198433 |
| | 2% | 3 a 4 Semanas | 184 | 3,5 | 643 | 12 | 7717 |
| SUMA | 100% | | 9187 | | | | 249143 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

DEMANDA EN SERVICIO

Tabla 33: Demanda en servicios

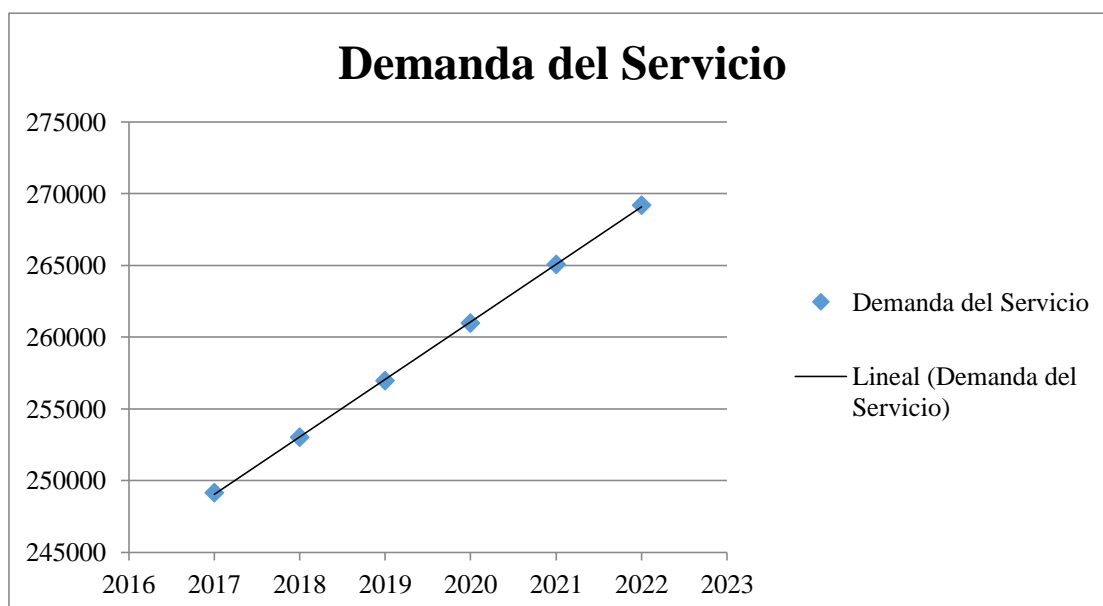
| Año | Demanda del Servicio | Tasa de Crecimiento Poblacional |
|------|----------------------|---------------------------------|
| 2017 | 249143 | 1,56% |
| 2018 | 253030 | 3887 |
| 2019 | 256977 | 3947 |
| 2020 | 260986 | 4009 |
| 2021 | 265057 | 4071 |
| 2022 | 269192 | 4135 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

DEMANDA DE SERVICIO

Tabla 34: Demanda del Servicio



Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación y análisis

En el año 2017, la demanda de servicios de turismo es 49143 con una Tasa de Crecimiento Poblacional del 1.56%, proyectándose para el año 2022 la cantidad de demanda de servicio será 269192.

3.3 Estudio de la oferta

Tiene como objetivo el identificar la cantidad de personas a las cuales se va a ofrecer nuestro producto, es el decir número de posibles clientes.

La Oferta

“Es el número de unidades con el que cuenta un producto durante un tiempo en el cual será determinado para su adquisición en el mercado” (Carth, 2015, pág. 36).

PROCEDIMIENTO

Para realizar el cálculo de la oferta se toma en cuenta la pregunta de aceptación o rechazo del emprendimiento.

Pregunta1

¿Está de acuerdo en la creación de un paradero recreacional en la parroquia de Totoras?

| ALTERNATIVA | FRECUENCIA MUESTRA | FRECUENCIA MOB | PORCENTAJE |
|--------------|-----------------------|-------------------|------------|
| SI | 272 | 9187 | 73% |
| NO | 101 | 3411 | 27% |
| TOTAL | 373 | 12598 | 100% |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

ANÁLISIS DE LA OFERTA EN PERSONAS

Tabla 35: Análisis de la oferta en personas

| Año | Oferta en Personas | Tasa de Crecimiento Poblacional |
|------|--------------------|---------------------------------|
| 2017 | 3411 | 1,56% |
| 2018 | 3464 | 53 |
| 2019 | 3518 | 54 |
| 2020 | 3573 | 55 |
| 2021 | 3629 | 56 |
| 2022 | 3686 | 57 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

CÁLCULO Y LA PROYECCIÓN DE LA OFERTA TOTAL

Tabla 36: Cálculo de la oferta total

| OFERTA A 2017 | PORCENTAJE ENCUESTAS | FRECUENCIA DE SERVICIO | OFERTA | # S | OFERTA MENSUAL | MESES DEL AÑO | OFERTA ANUAL |
|---------------|----------------------|------------------------|--------|-----|----------------|---------------|--------------|
| 3411 | 26% | 1 a 2 Semanas | 887 | 1,5 | 1330,38 | 12 | 15965 |
| | 72% | 2 a 3 Semanas | 2456 | 2,5 | 6140,22 | 12 | 73683 |
| | 2% | 3 a 4 Semanas | 68 | 3,5 | 238,79 | 12 | 2865 |
| SUMA | 100% | | 3411 | | | | 92513 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

OFERTA EN SERVICIO

Tabla 37: Análisis de la oferta en servicio

| Año | Oferta del Servicio | Tasa de Crecimiento Poblacional |
|------|---------------------|---------------------------------|
| 2017 | 92513 | 1,56% |
| 2018 | 93956 | 1443 |
| 2019 | 95422 | 1466 |
| 2020 | 96910 | 1489 |
| 2021 | 98422 | 1512 |
| 2022 | 99957 | 1535 |

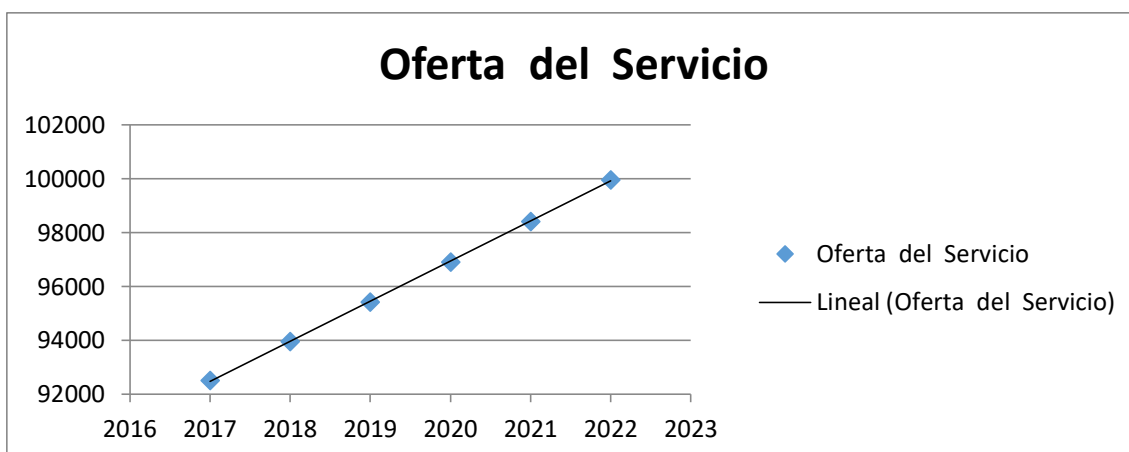
Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Proyecciones de ofertas del servicio, tomada por medio de la tasa de crecimiento poblacional del 1.56% para el año 2017, con una proyección a 5 años.

OFERTA DE SERVICIO

Gráfico 23: Oferta del Servicio



Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación y análisis

En el año 2017 la oferta del servicio de turismo es de 92513 personas, con una tasa de crecimiento poblacional de 1.56%, se ha proyectado que, para el quinto año, en el año 2022 la oferta será de 99957 personas.

3.4 Mercado potencial para el proyecto

El mercado potencial de mercado que consuma el producto o servicio afectado.

“La demanda potencial insatisfecha es toda cantidad de bienes o servicios que es aceptable en el mercado de consumo de los años futuros, en el cual se podrá saber que en los años en el cual se hizo el cálculo si prevalecerá las condiciones del producto” (Colorado, 2013, pág. 87).

CÁLCULO Y PROYECCIÓN LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Tabla 38: Cálculo y proyección la demanda potencial insatisfecha

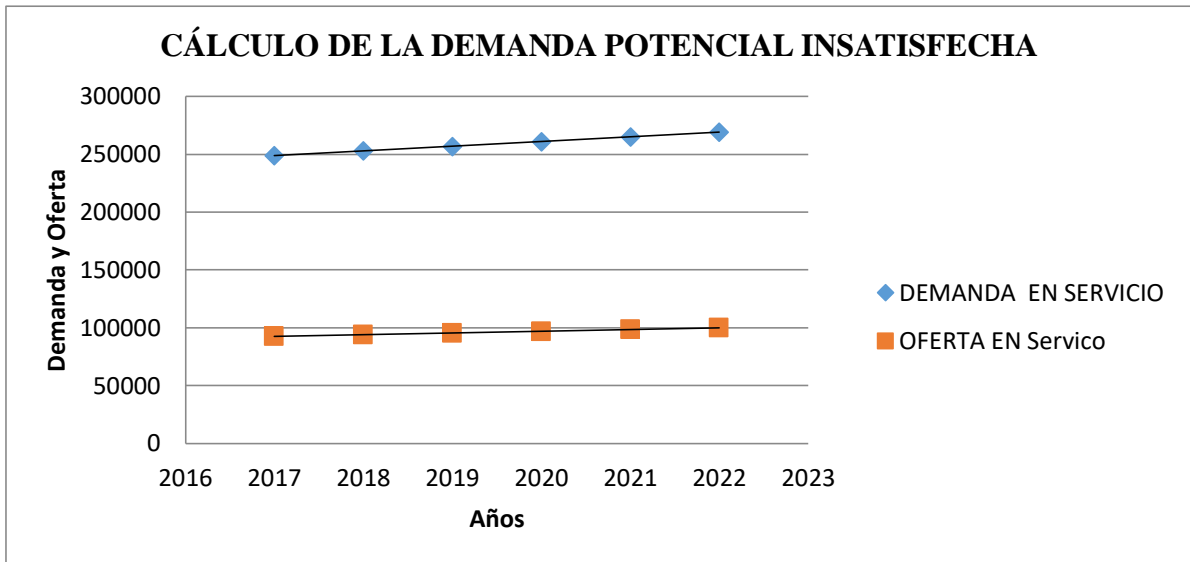
| AÑO | DEMANDA EN SERVICIO | OFERTA EN SERVICIO | Demanda Potencial Insatisfecha |
|------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| 2017 | 249143 | 92513 | 156630 |
| 2018 | 253030 | 93956 | 159074 |
| 2019 | 256977 | 95422 | 161555 |
| 2020 | 260986 | 96910 | 164076 |
| 2021 | 265057 | 98422 | 166635 |
| 2022 | 269192 | 99957 | 169235 |

Fuente: Tabulación, investigación de campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Gráfico 24: Cálculo y proyección la demanda potencial insatisfecha



Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación y análisis

La demanda potencial insatisfecha del paradero recreacional “El Palet” para el año 2017 es de 156630 personas, mientras que para el año 2022 la demanda potencial insatisfecha de los servicios de paraderos será de 169235 personas.

3.5 Precios

El precio es el valor monetario que posee un bien o servicio que se ofertan en determinado mercado.

“La cantidad que se obtiene a cambio de ofrecer un bien o un servicio, determinado como una suma de valores que los consumidores realizan en el momento de hacer una adquisición obteniendo beneficios que ayuden en el uso del producto” (Arturo, 2013, pág 45).

CÁLCULO DEL PRECIO

Determinamos el precio para el año 2017 según la encuesta realizada, basados en la

pregunta. “Está dispuesto a pagar el consumidor por cada uno de los platos ofrecidos,” en el Paradero Recreacional “El Palet”.

PROYECCIÓN DEL PRECIO

Se toma datos de la inflación acumulada el importe del 1,12 de acuerdo al Banco Central del Ecuador del año 2016, para poder determinar el posible precio con el cual contará cada uno de los platillos del menú que propondrá el paradero recreacional “El Palet”, con una proyección para 5 años calendario

Tabla 39: Proyección del precio Trucha Frita

| AÑO | PRECIO TRUCHA FRITA | INFLACION ACUMULADA |
|------|---------------------|---------------------|
| 2017 | \$ 5,00 | 1,12% |
| 2018 | \$ 5,06 | \$ 0,06 |
| 2019 | \$ 5,11 | \$ 0,06 |
| 2020 | \$ 5,17 | \$ 0,06 |
| 2021 | \$ 5,23 | \$ 0,06 |
| 2022 | \$ 5,29 | \$ 0,06 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 40: Proyección del precio Trucha Shaam

| AÑO | PRECIO TRUCHA SHAAM | INFLACION ACUMULADA |
|------|---------------------|---------------------|
| 2017 | \$ 7,00 | 1,12% |
| 2018 | \$ 7,08 | \$ 0,08 |
| 2019 | \$ 7,16 | \$ 0,08 |
| 2020 | \$ 7,24 | \$ 0,08 |
| 2021 | \$ 7,32 | \$ 0,08 |
| 2022 | \$ 7,40 | \$ 0,08 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 41: Proyección del precio Trucha Al Carbón

| AÑO | PRECIO TRUCHA AL CARBÓN | INFLACIÓN ACUMULADA |
|-------------|--------------------------------|----------------------------|
| 2017 | \$ 6,00 | 1,12% |
| 2018 | \$ 6,07 | \$ 0,07 |
| 2019 | \$ 6,14 | \$ 0,07 |
| 2020 | \$ 6,20 | \$ 0,07 |
| 2021 | \$ 6,27 | \$ 0,07 |
| 2022 | \$ 6,34 | \$ 0,07 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 42: Proyección del precio Maito Trucha

| AÑO | PRECIO MAITO DE TRUCHA | INFLACIÓN ACUMULADA |
|-------------|-------------------------------|----------------------------|
| 2017 | \$ 6,50 | 1,12% |
| 2018 | \$ 6,57 | \$ 0,07 |
| 2019 | \$ 6,65 | \$ 0,07 |
| 2020 | \$ 6,72 | \$ 0,07 |
| 2021 | \$ 6,80 | \$ 0,08 |
| 2022 | \$ 6,87 | \$ 0,08 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 43: Proyección del precio Carne Asada

| AÑO | PRECIO DE CARNE ASADA | INFLACIÓN ACUMULADA |
|-------------|------------------------------|----------------------------|
| 2017 | \$ 6,00 | 1,12% |
| 2018 | \$ 6,07 | \$ 0,07 |
| 2019 | \$ 6,14 | \$ 0,07 |
| 2020 | \$ 6,20 | \$ 0,07 |
| 2021 | \$ 6,27 | \$ 0,07 |
| 2022 | \$ 6,34 | \$ 0,07 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 44: Proyecciones del Precio de Sopa de Pollo

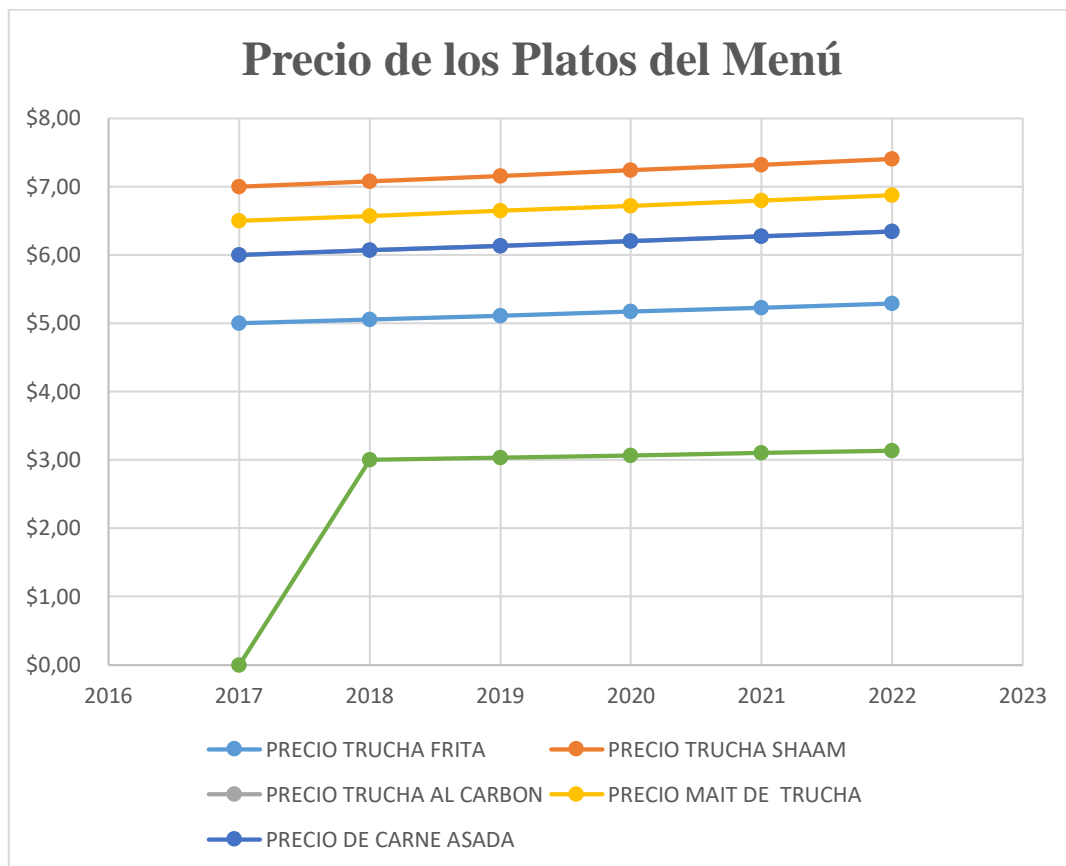
| AÑO | PRECIO DE SOPA DE POLLO | INFLACIÓN ACUMULADA |
|-------------|--------------------------------|----------------------------|
| 2017 | \$ 3,00 | 1,12% |
| 2018 | \$ 3,03 | \$ 0,03 |
| 2019 | \$ 3,07 | \$ 0,03 |
| 2020 | \$ 3,10 | \$ 0,03 |
| 2021 | \$ 3,14 | \$ 0,03 |
| 2022 | \$ 3,17 | \$ 0,04 |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

PRECIO DE LOS PLATOS DEL MENÚ

Gráfico 25: Precio de los Platos



Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación y análisis

Las tablas anteriores muestran el cálculo del precio de cada uno de los platos del menú que se pretende ofrecer en el paradero recreacional “El Palet”.

3.6 Canales de comercialización

“Es el conjunto de varias actividades que se encuentran en el desarrollo de comercializar diferentes productos o servicios, encaminadas dentro de una organización, instituciones o grupos de personas” (Thompson, 2012, pág. 89).

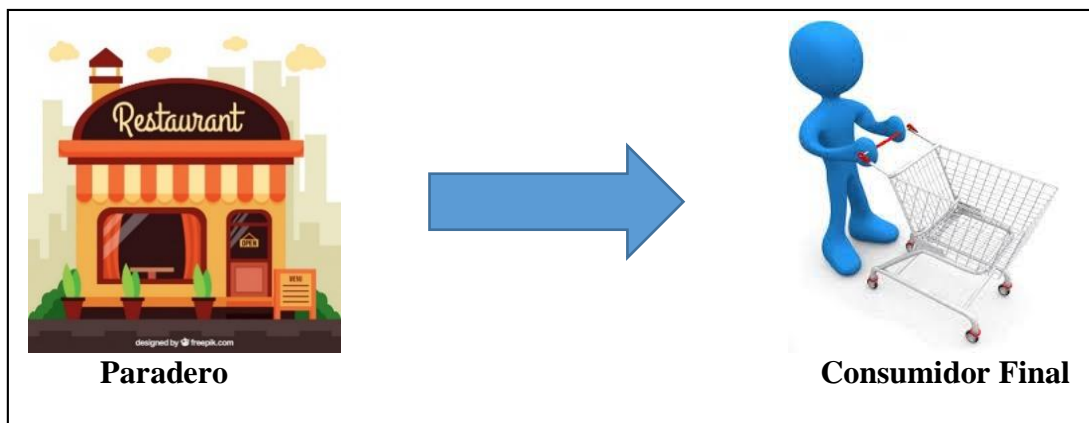
3.7 Canales de Distribución

Los canales de distribución están dentro de un sistema que acoge una organización que inicia desde un punto de partida hasta llegar a los consumidos, está compuesto por un conjunto de personas y empresas que interviene en el proceso de adquisición de un producto a medida que este pasa del fabricante al consumidor, el canal de un producto solo hasta llegar al final que lo recibirá una persona u organización que lo adquiere sin llevar a ningún cambio en su estructura (Rodrigo, 2014).

El canal de distribución que utilizaremos es el canal corto que se basa en:

Canal de distribución del Paradero Recreacional “El Palet”

Imagen 2 Canales de Distribución de la Empresa



Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez


Nuestro servicio utilizara el canal de distribución corto, porque nuestra producción está enfocada al consumidor final, cabe señalar que se puede hacer uso del canal de distribución mediano e incluso un canal de distribución mixto, el segmento de mercado la comercialización se la realizara directamente o indirectamente con los clientes.

3.8 Estrategias de comercialización

MARKETING OPERATIVO

MATRIZ FODA

Tabla 45: Matriz FODA

| | | |
|---|---|--|
|  | FORTALEZAS 1. Innovación del producto. 2. Valor agregado 3. Precio | DEBILIDADES 1. Financiamiento 2. Proveedores 3. Mercado |
| OPORTUNIDADES 1. Localización 2. Estrategia de expansión 3. Responsabilidad social | ESTRATEGIAS (F.O) Elaborar vallas publicitarias debido a la ubicación, la misma que es visible para personas que ingresan y salen de la ciudad. | ESTRATEGIAS (D.O) Abrir nuevas líneas de mercado con enfoque turístico. |
| AMENAZAS 1. Inflación 2. Impuestos 3. Tasa de interés | ESTRATEGIAS (F.A) Establecer un análisis de precios siendo accesibles obteniendo así una ventaja competitiva en el mercado. | ESTRATEGIA (D.A) Implementar estrategias de promociones logrando posicionarse en los gustos y preferencias de nuestros clientes. |

Fuente: Datos Encuesta

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Objetivo General

Establecer la factibilidad técnica administrativa de la creación del paradero recreacional “El Palet” en la parroquia Totoras, con el propósito de determinar si es realizable el presente proyecto de emprendimiento.

Objetivos Específicos

- Determinar la ubicación y tamaño óptimo del paradero recreacional “El Palet”.
- Estableces los activos fijos con los que cuenta el paradero recreacional “El Palet”.
- Conocer la capacidad de producción del paradero recreacional “El Palet”.

4.1 TAMAÑO

a. Factores que determinan el Tamaño

El análisis realizado bajo los resultados obtenidos poder decir que los factores del tamaño lo determinamos bajo los siguientes elementos.

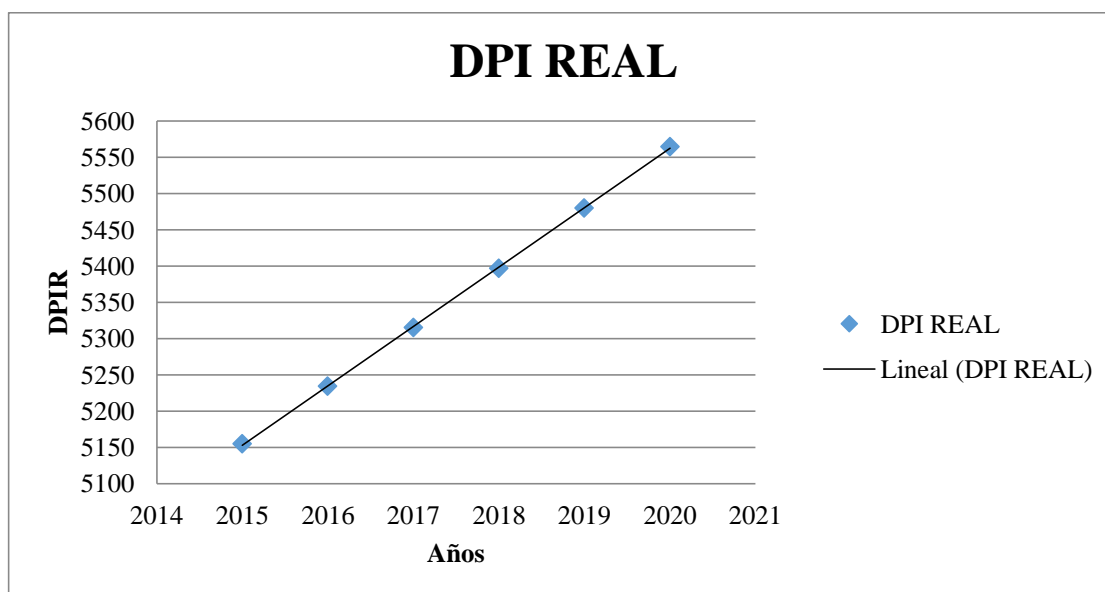
El índice de la demanda insatisfecha calculamos un valor el cual podemos decir que es de 156630 personas el cual se estima que el porcentaje de la demanda insatisfecha es de 13% lo cual de determina como la capacidad de servicio que va a tener el paradero recreacional “El Palet”, lo cual determina 20362 personas acudirán mensualmente al paradero.

Tabla 46: Demanda Potencial Insatisfecha

| AÑO | DPI | DPI REAL |
|------|--------|----------|
| 2017 | 156630 | 20362 |
| 2018 | 159074 | 20680 |
| 2019 | 161555 | 21002 |
| 2020 | 164076 | 21330 |
| 2021 | 166635 | 21663 |
| 2022 | 169235 | 22001 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 26: Demanda Potencial Insatisfecha Real



Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

El Paradero Recreacional para el año 2017, cuenta con una capacidad instalada de 20362 personas al año; realizando así una proyección para el año 2022, se determinó que la capacidad será de 22001 personas al año, cabe recalcar que no se va a cubrir el 100% de la Demanda Potencial Insatisfecha, debido a que se está promoviendo constantemente el cambio en la matriz productiva del país.

b. Tamaño Optimo

4.2 LOCALIZACIÓN

La localización tiene como objetivo analizar varios factores como son la ubicación en un lugar estratégico, se realizó mediante el proceso cualitativo de análisis de sector y movilidad para un desarrollo factible y óptimo, donde se puede encontrar los requerimientos adecuados, por ello establecimos previo una encuesta de aceptación, la ubicación estratégica de instaurar un paradero recreacional en la parroquia Totoras.

Los posibles lugares para el Paradero Recreacional “El Palet” con las siguientes opciones:

- Totoras
- Centro de la ciudad
- Paso Lateral

ESCALA

| | | |
|----------|-----------|----------|
| 3 = Alto | 2 = Medio | 1 = Bajo |
| Impacto | Impacto | Impacto |

Tabla 47: Localización óptima

| FACTORES RELEVANTES | PESO PONDERADO | Totoras | | Centro de la ciudad | | Paso Lateral | |
|---------------------------------------|----------------|---------|------------|---------------------|------------|--------------|------------|
| 1. Demanda de clientes | 15 | 3 | 45 | 3 | 45 | 3 | 45 |
| 2. Disponibilidad de insumos | 8 | 2 | 16 | 3 | 24 | 2 | 16 |
| 3. Acogida de la Sociedad | 8 | 3 | 24 | 3 | 24 | 3 | 24 |
| 4. Disponibilidad de terreno | 12 | 3 | 36 | 1 | 12 | 2 | 24 |
| 5. Seguridad | 11 | 3 | 33 | 2 | 22 | 2 | 22 |
| 6. Accesibilidad a lugar | 12 | 3 | 36 | 2 | 24 | 2 | 24 |
| 7. Servicios Básicos | 9 | 3 | 27 | 3 | 27 | 3 | 27 |
| 8. Permisos Legales de Funcionamiento | 8 | 3 | 24 | 2 | 16 | 2 | 16 |
| 9. Cercanía al centro de la ciudad | 8 | 3 | 24 | 2 | 16 | 1 | 8 |
| 10. Competencia | 10 | 3 | 30 | 3 | 30 | 3 | 30 |
| TOTAL | 101 | | 295 | | 240 | | 236 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Una vez realizada la ponderación de puntos, podemos observar que se considera varios criterios para la evaluación como son:

1. Demanda de clientes, 2. Disponibilidad de insumos, 3. Acogida de la Sociedad, 4. Disponibilidad de terreno, 5. Seguridad, 6 Accesibilidad a lugar, 7. Servicios Básicos, 8. Permisos Legales de Funcionamiento, 9. Cercanía al centro de la ciudad y 10. Competencia teniendo por resultado Totoras con una puntuación de 295, Paso Lateral con 236 puntos y el Centro de la Ciudad 240 puntos; Por lo tanto en vista de los resultados arrojados podemos determinar que tenemos una respuesta positiva en cuanto a la creación del Paradero Recreacional en Totoras.

a. Macro Localización

El paradero recreacional estará ubicado en:

País: Ecuador

Provincia: Tungurahua

Zona: Tres

4.3 LOCALIZACIÓN MACRO DEL EMPRENDIMIENTO

Imagen 3 Localización Macro del Emprendimiento



Fuente: Google Maps (2017).

b. Micro localización

Cantón: Ambato

Parroquia: Totoras

Barrio: La Unión

Calles: La Floresta y Línea férrea

LOCALIZACIÓN MICRO DEL EMPRENDIMIENTO

Imagen 4 Localización Micro del Emprendimiento



Fuente: Google Maps (2017).

4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

a. Proceso producto

Diagrama de flujos




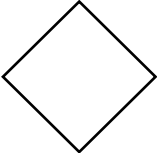
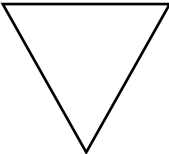
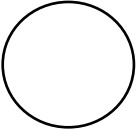
Representa los procesos en cada actividad que se lleven a cabo dentro de un producto o servicio, previa una actividad, mediante gráficos o palabras expresas que nos ayuden a determinar cada uno de los pasos a seguir, nos sirve de ayuda para poder visualizar y determinar cómo se lleva a cada una de las actividades en secuencia (Kendall, 2013).

Paradero Recreacional “El Palet” → Satisfacción del cliente

Simbología de flujo grama según la norma ANSI

SIMBOLOGÍA DE FLUJOGRAMA

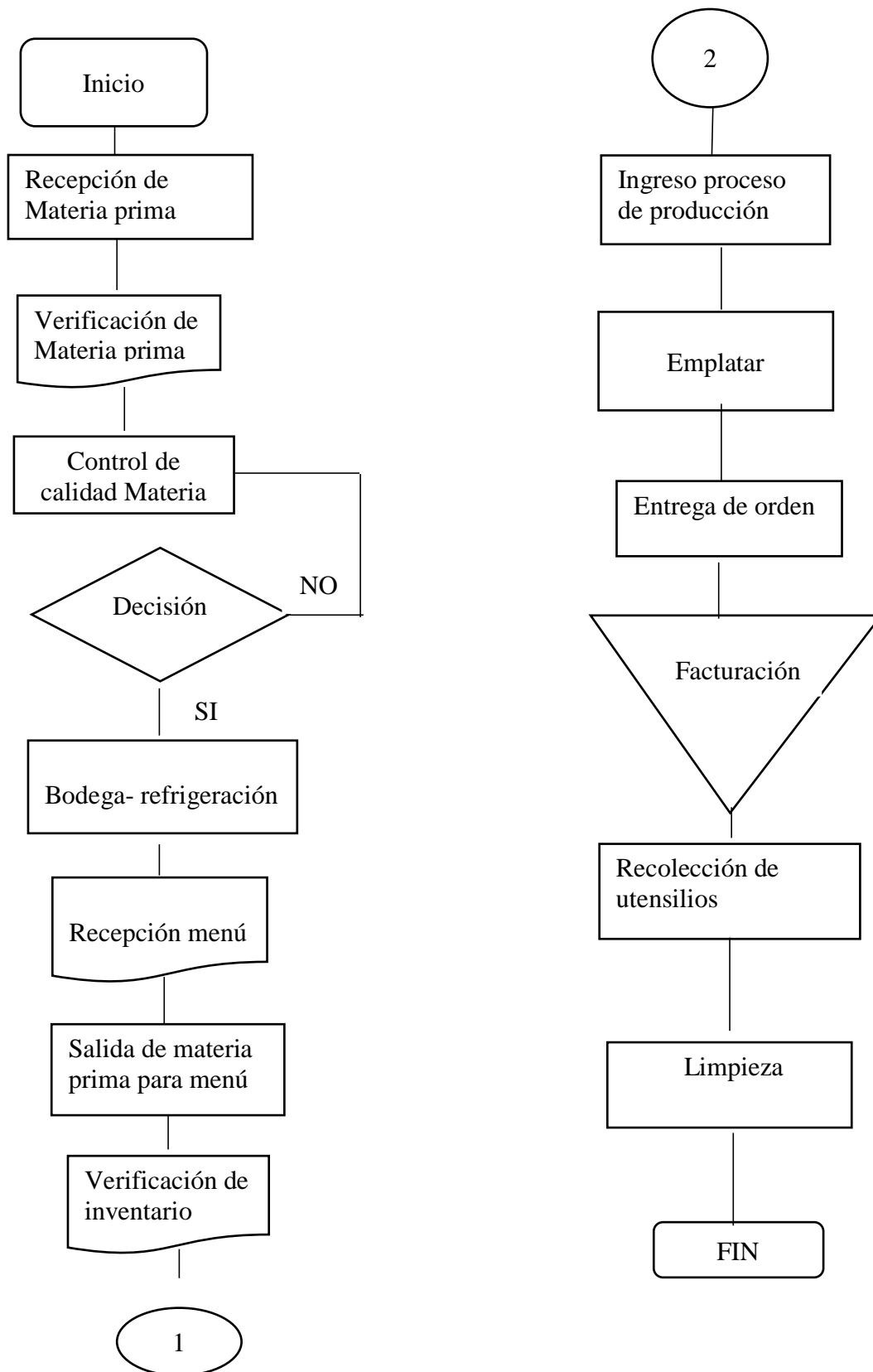
Tabla 48: Simbología de Flujo grama

| | |
|---|---|
| Inicio o Termino de la actividad |  |
| Actividades de las diferentes funciones |  |
| Documentos que se van a utilizar en el proceso |  |
| Decisión o Alternativas indica el punto en el cual se debe tomar decisiones |  |
| Archivo donde se determina guardar documentos |  |
| Conector de página realizar un enlace entre una y otra pagina |  |

Fuente: Normas ANSI (2015)

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Flujo grama de proceso del paradero recreacional “El Palet”



Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

b. Balance de materiales

MATERIA PRIMA

Tabla 49: Materia Prima

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---|---------------|-------------|-----------------|
| 5 truchas enteras (6 dólares) cada una, limpias y con cola y cabeza | 3054 | 6,00 | 18325,76 |
| Libras de carne de res | 1425 | 1,50 | 2138,00 |
| Pollos pelados (8 unidades x caja) | 51 | 40,00 | 2036,20 |
| Quintales de arroz | 6 | 52,00 | 312,00 |
| Quintales papas | 12 | 20,00 | 240,00 |
| Libra de Harina de Maíz | 660 | 0,70 | 462,00 |
| Galón de Aceite (20 Litros) | 104 | 30,00 | 3120,00 |
| Sal Cris-sal 2kg | 52 | 0,75 | 39,00 |
| Libra de limones | 565 | 1,00 | 565,00 |
| Libra de Cebolla Roja | 113 | 1,00 | 113,00 |
| Libra de Tomas de carne | 113 | 1,00 | 113,00 |
| Libra de Pimiento | 12 | 0,50 | 6,00 |
| Crema de Leche | 662 | 1,95 | 1290,44 |
| Libra de Orégano | 12 | 0,50 | 6,00 |
| Atados de cebolla blanca | 104 | 1,00 | 104,00 |
| Arrocillo 1 libra | 52 | 0,28 | 14,56 |
| Libra de Ajo | 52 | 1,00 | 52,00 |
| Porción de Yerbitas (Cilantro, perejil y ect) | 52 | 0,30 | 15,60 |
| Libra de Mostaza | 104 | 1,50 | 156,00 |
| Libra de Comino | 12 | 0,50 | 6,00 |
| Hojas de yaki-panga (6) | 200 | 0,20 | 40,00 |
| Porción de Yuca o plátano (6 unidades) | 600 | 1,00 | 600,00 |
| Libra de Lenteja | 52 | 0,89 | 46,28 |
| Quintales zanahoria | 8 | 12,00 | 96,00 |
| Galón de agua | 104 | 1,30 | 135,20 |
| Poción de fruta de temporada | 180 | 5,00 | 900,00 |
| Quintal de azúcar | 6 | 41,50 | 249,00 |
| TOTAL | | | 31181,03 |

Fuente: Tiendas Asociada Emprovit

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

INSUMOS DE LIMPIEZA

Tabla 50: Insumos de Limpieza

| DESCRIPCION | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------|
| Caja de guantes para cocina | 10 | 2,5 | 25 |
| Caja de cofia para cocinero | 5 | 9,5 | 47,5 |
| Lava Rosado | 26 | 2,45 | 63,7 |
| Esponja Lustre | 52 | 0,2 | 10,4 |
| Gel Antibacterial | 26 | 2,75 | 71,5 |
| Jabón Liquido | 26 | 5,5 | 143 |
| Clorox 500ml | 104 | 0,9 | 93,6 |
| Fresklin 1Lt | 52 | 2,05 | 106,6 |
| Guantes Estrellado 8 | 26 | 1,4 | 36,4 |
| Escoba Plástica | 12 | 2,15 | 25,8 |
| Trapeador el Macho | 6 | 1,9 | 11,4 |
| Balde con Ecurrid | 4 | 5,15 | 20,6 |
| Toallas Elite x200 | 52 | 1,85 | 96,2 |
| Elite x 6 | 52 | 1,05 | 54,6 |
| Dispensador | 4 | 11,5 | 46 |
| TOTAL | | | 852,3 |

Fuente: Tiendas Asociada Emprovit

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

MATERIA INDIRECTA

Tabla 51: Materia Indirecta

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|-------------------------|---------------|-------------|----------------|
| Fundas | 156 | 2,5 | 390 |
| Servilletas | 156 | 0,35 | 54,6 |
| Utensilios desechables | 500 | 1,3 | 650 |
| Recipientes desechables | 200 | 0,5 | 100 |
| TOTAL | | | 1194,6 |

Fuente: **Tiendas Asociada Emprovit**

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

SUMINISTROS DE OFICINA

Tabla 52: Suministros de Oficina

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|------------------------------------|-------------------|-------------|----------------|
| Paquete de 500 hojas de Papel Bond | 5 | 3,50 | 17,50 |
| Caja de esteros BIC | 2 | 3,10 | 6,20 |
| Caja de Lápices | 2 | 2,70 | 5,40 |
| Grapadora | 1 | 1,50 | 1,50 |
| Perforadora | 1 | 3,50 | 3,50 |
| Caja de Clips | 2 | 0,50 | 1,00 |
| Carpetas | 25 | 0,80 | 20,00 |
| Agendas | 2 | 3,25 | 6,50 |
| TOTAL | | | 61,60 |

Fuente: Importadora ALNA

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

EQUIPO DE OFICINA

Tabla 53: Equipo de oficina

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL |
|-------------------|---------------|-------------|-------------|
| Equipo de computo | 2 | 500 | 1000 |
| Equipo De Audio | 1 | 800 | 800 |
| Televisor | 1 | 500 | 500 |
| Impresora | 1 | 500 | 500 |
| TOTAL | | | 2800 |

Fuente: Almacén Credihogar

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

SERVICIOS BÁSICOS

Tabla 54: Servicios Básicos

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|--------------------|-------------------|-------------|------------------|
| Luz (meses) | 12 | 10 | 120 |
| Agua (meses) | 12 | 10 | 120 |
| Teléfono (mensual) | 12 | 10 | 120 |
| Internet (mensual) | 12 | 10 | 120 |
| TOTAL: | | | \$ 480,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

HERRAMIENTAS

Tabla 55: Herramientas

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---------------------|---------------|-------------|----------------|
| Coladoras | 2 | 2 | 4 |
| Juegos de Cubiertos | 2 | 15 | 30 |
| Juego de Vajilla | 3 | 30 | 90 |
| Juego de Vasos | 12 | 3,5 | 42 |
| Jara de Cristal | 6 | 8 | 48 |
| Abrelatas | 2 | 1,5 | 3 |
| Azucarera | 5 | 2 | 10 |
| Saleros | 5 | 0,8 | 4 |
| Pimenteros | 5 | 0,8 | 4 |
| TOTAL | | | 235 |

Fuente: Almacén Credihogar

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

MANO DE OBRA DIRECTA

Tabla 56: Mano de obra Directa

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO X DIA (104) | P. TOTAL ANUAL |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------|
| Chef | 104 | \$ 12,00 | \$ 1.248,00 |
| Jefe Técnico y Ayudante de cocina | 104 | \$ 8,00 | \$ 832,00 |
| Mesero de Planta | 104 | \$ 12,00 | \$ 1.248,00 |
| Ayudante de cocina temporada | 18 | \$ 11,00 | \$ 198,00 |
| Mesero de temporada | 18 | \$ 11,00 | \$ 198,00 |
| | | TOTAL: | \$ 3.724,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

c. Periodo operacional estimado

El proceso de recompra en donde se determina en que momento y condiciones, se debe realizar una recompra; para poder calcular se debe tomar en cuenta varios factores, y condiciones de la misma, que se desarrolla tomando en cuenta los aspectos que son de factibilidad en el momento que se decide realizar una recompra (Mendoza, 2016).

Para (Mendoza, 2016) El Proceso de Recompra se determina por:

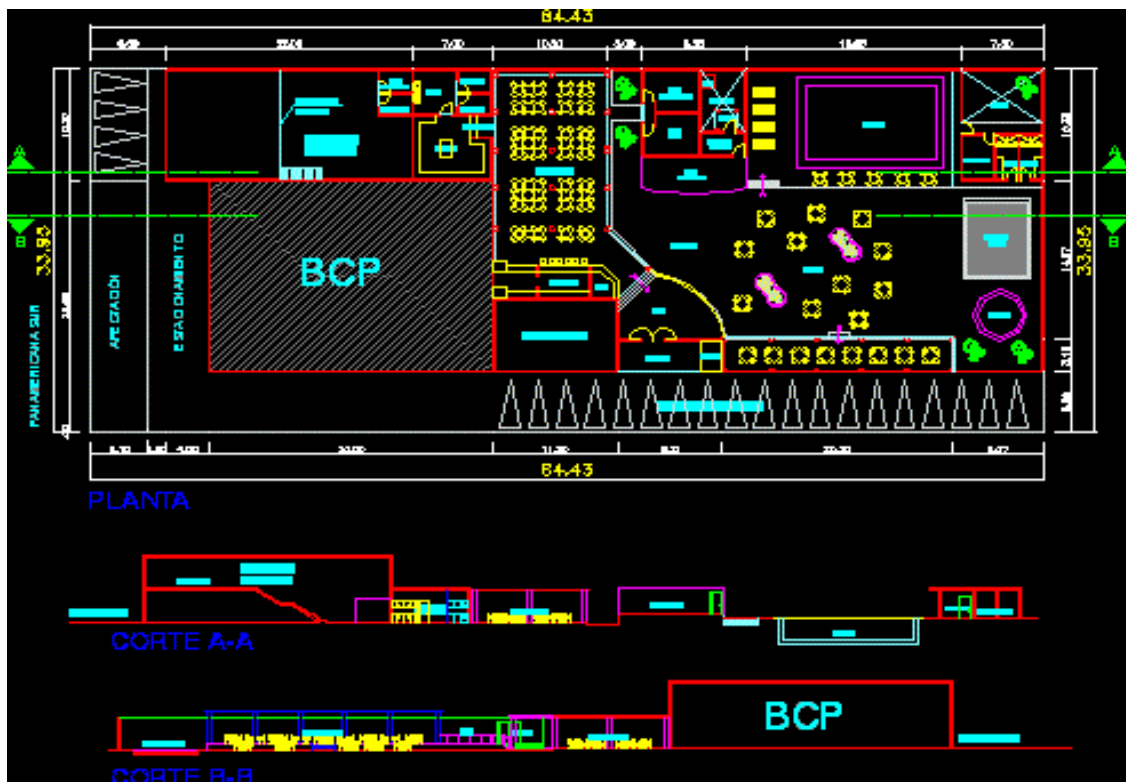
- Costo adquisición de materia prima.
- Tiempo de entrega del producto para el desarrollo de transformación 4 días.
- Cantidad mínima de compra debe ser acorde el porcentaje de consumos que debe ser mínimo 150 personas diarias.
- Debe existir los suficientes materiales en el momento de preparar lo requerido por el cliente.
- Debe existir un mínimo de un kilo de cada uno de los productos que ofrece para poder realizar la recompra.
- Una vez realizada la recompra debe existir una prevé comunicación con el área de inventario y bodega para que exista una correcta función desde y hasta terminar la recompra.

d. Capacidad de producción

Es el volumen que maneja una empresa en su capacidad de producción, produciendo valores que alcancen los recursos, previo una planificación, la misma que es realizada en el área de producción, cambiando los recursos vagos a recursos mal utilizados, para poder establecer acuerdos valorables en cuanto a la producción en base a recursos factible (Roca Mendoza, 2016).

e. Distribución de la maquinaria y equipos (Lay-out)

Imagen 5 Lay Out del Paradero Recreacional “El Palet”



Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

CAPÍTULO 5

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 Aspectos generales

El aspecto organizacional de una empresa busca determinar cuál es la capacidad operativa organizacional y estructural, conociendo así, cuáles son las fortalezas en cuanto a sus funciones al igual que sus responsabilidades bajo un cargo determinado dentro de la empresa, para cada proceso que se va a llevar a cabo dentro de una organización se debe determinar la estructura organizacional, con los requerimientos ajustados para un correcto proceso en cuanto a su ejecución, tomando en cuenta actitud y habilidades que posean con el objetivo de cumplir las metas propuestas por la organización (Rodríguez,2012).

5.2 Diseño Organizacional

Se determina como diseño organizacional, al proceso que lleva acabo determinar un puesto, delegando, funciones, responsabilidades, bajo una línea de mando, estableciendo objetivos que ayuden en el desarrollo de tareas lo que ayudara dentro de la empresa a dividir el trabajo, realizando de una manera factible cada uno de los procesos, y si en su caso uno de los colaboradores ya no desea seguir dentro de la organización, mediante el diseño organizacional otro colaborador podrá seguir en el desarrollo del proceso ya que se guiara del desarrollo previo ya realizado, para el desarrollo de los objetivos planteados como unidad organizacional dentro de la empresa. Bajo el propósito que los responsables y directivos de la empresa (Sosa, 2012).

Niveles jerárquicos de la empresa

Se determina según la dependencia dentro de la organización

Nivel directivo

El nivel directivo se lo establece por regulación política de la empresa, por normas, leyes y acuerdos determinadas por la empresa.

Nivel ejecutivo

La principal función como nivel ejecutivo es hacer que se cumplan las funciones y reglamentos establecidos previamente, manejando planes, procesos y métodos que ayudan en la coordinación de cada una de las actividades por unidad o departamento.

Nivel asesor

Este nivel no tiene autoridad ya que es la unidad la cual aconseja informa o prepara programas que ayudan para un proceso adecuado en cada una de las áreas sea jurídico, financiero, o de proceso de calidad.

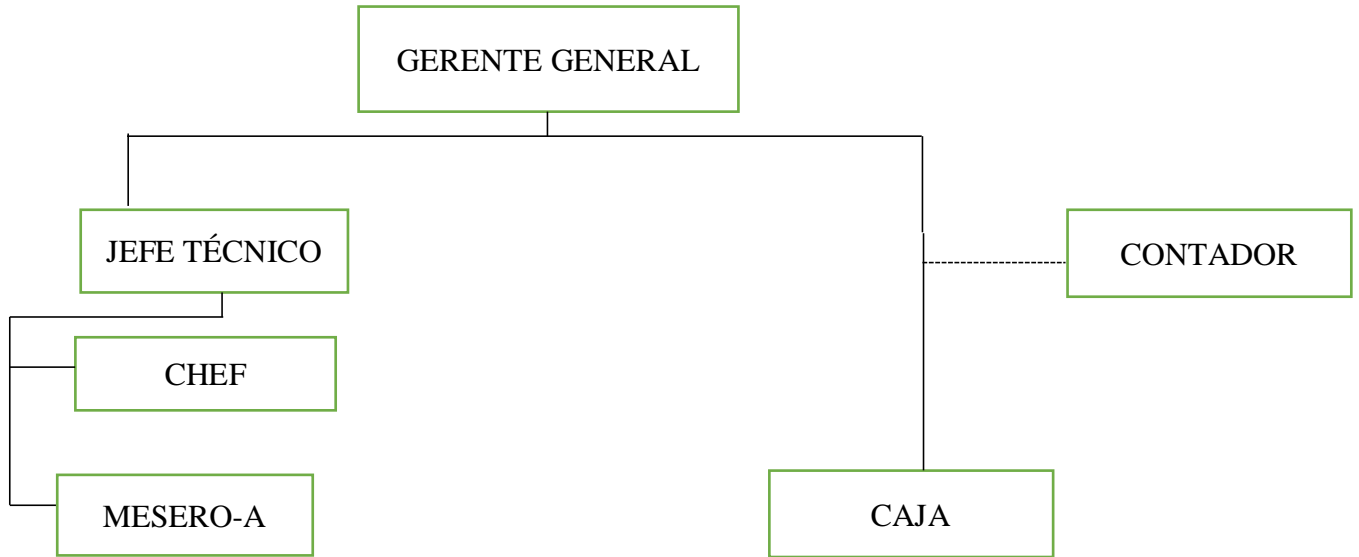
Nivel auxiliar o de apoyo



El nivel de apoyo es acorde el proceso del servicio, que se requiere en determinado momento.

Nivel operativo

El nivel operativo es el responsable de toda el alma principal de la organización ya que es el encargado de realizar la producción o comercialización de la empresa, Es responsable de cumplir con los estándares que se especifiquen previo a una planificación desarrollada.

5.3 Organigrama Estructural



| Ref. | Elaborado por | Fuente | Aprobado | Fecha |
|---|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|------------|
| Relación de autoridad  Departamentalización  | Mayra Alejandra Arcos Pérez | Paradero Recreacional El Palet | Ing. Soledad Sevilla | 10-01-2017 |

5.4 Organigrama Funcional

GERENTE GENERAL

Funciones:
 Determinar una adecuada planificación, Organización, Verificar y Controlar cada uno de los procesos para una correcta toma de decisión.
 Asesorar coordinar supervisar cada uno de los procesos que llevan a cabo el área administrativa, siendo apoyo para el área de gerencia

JEFE TÉCNICO

Funciones:
 Determinar que cada una de las áreas subordinadas cuente con los requerimientos necesarios para su correcta función técnica dentro del paradero, cuente con los útiles y utensilios necesarios.

CONTADOR

Funciones:
 Correcto proceso tributario
 Control de roles de pago
 Procesos mensuales de compra y ventas
 Relación de cuentas de cobrar y cuantas por pagar.
 Control de balances generales

CHEF



Funciones:
 Determinar un día antes todos los requerimientos que se van a utilizar en el proceso de elaboración de los procesos gastronómicos

CAJA

Funciones:
 Proceso de facturación
 Designación de mesa
 Coordinación con meseros

MESERO-A

Funciones:
 Conocimientos básicos de gastronomía para una guía adecuada a los clientes, atención oportuna y adecuada para los mismos.

| Ref. | Elaborado por | Fuente | Aprobado | Fecha |
|--|-----------------------------|--------------------------------|----------------------|------------|
| Relación de autoridad  | Mayra Alejandra Arcos Pérez | Paradero Recreacional EL Palet | Ing. Soledad Sevilla | 10-01-2017 |
| Departamentalización  | | | | |

5.5 Manual de Funciones

Conjunto de normas y tareas que se desarrollan dentro de una organización, con el fin de determinar cada uno de los procesos a seguir en el correcto orden, y sus funciones sean claras y específicas, sirve de guía y orientación para las personas que ocupen el puesto actuando con responsabilidad y actividades claras, para una racionalización adecuada de la empresa (Garcés, 2012).

Objetivo General

Determinar el perfil del puesto, conocimiento y experiencia requerida, con el propósito de seleccionar al personal idóneo.

Objetivos específicos

- Especificar cargos, funciones y responsabilidades acordes al puesto de trabajo, con la finalidad que se involucren en el medio en el cual se desempeñan.
- Establecer grado jerárquico acorde al puesto, con el propósito de asignar áreas específicas.

| | | |
|---|---|------------------------|
| PARADERO RECREACIONAL “El Palet” | Descripción del Puesto de: GERENTE GENERAL | CÓDIGO G. 1 |
|---|---|------------------------|

| | |
|--|--|
| 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN | |
| Nombre del Cargo | Gerente General |
| Área a la que pertenece | Administración |
| Cargo del Jefe directo | Gerente General |
| Función Principal | |
| Descripción de función principal | Planificar Organizar Verificar Controlar Toma de decisiones |
| Funciones Especificas | |
| Actividades Tareas | Planificar cada uno de los procesos que se van a llevar a cabo semanalmente Organizar cada una de las actividades en las cuales se va a realizar Verificar que los procesos estén listos en el momento y tiempo oportuno Controlar que el sistema de calidad sea correcto y que cada uno de los productos cuenten con la calidad adecuada |
| Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez | Revisado por: Ing. Soledad Sevilla |

| | | |
|---|--|--------------------------|
| PARADERO RECREACIONAL “El Palet” | Descripción del Puesto de: JEFE TÉCNICO | CÓDIGO G.1.J.1 |
|---|--|--------------------------|

| | |
|--|--|
| 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN | |
| Nombre del Cargo | Jefe Técnico |
| Área a la que pertenece | Administración y Control de Procesos |
| Cargo del Jefe directo | Gerente General |
| Función Principal | |
| Descripción de función principal | Abastecimiento Control de Calidad Requerimientos Evaluación |
| Funciones Especificas | |
| Actividades Tareas | Abastecimiento de todos los materiales necesarios para el proceso de transformación de la materia prima. Al igual que cumplir con todos los insumos necesarios para el desarrollo de la misma. Control de calidad adecuado y acorde en cada uno de los procesos para un correcto funcionamiento y satisfacción del cliente. Requerimiento cumplir con todos los que deseen las áreas en las cuales están intervenidas por la producción y factibilidad de los procesos. Evaluación de cada una de las actividades que se han desarrollado luego de su ejecución. |
| Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez | Revisado por: Ing. Soledad Sevilla |

| | | |
|---|--|----------------------------|
| PARADERO RECREACIONAL “El Palet” | Descripción del Puesto de: CHEF | CÓDIGO G.1.J.1.2 |
|---|--|----------------------------|

| | |
|----------------------------------|--|
| 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN | |
| Nombre del Cargo | Chef |
| Área a la que pertenece | Gastronómico _ Control de Procesos |
| Cargo del Jefe directo | Jefe Técnico |
| Función Principal | |
| Descripción de función principal | Menú de la semana Materiales Insumos Equipo Utensilios Control Etiqueta |
| Funciones Específicas | |
| Actividades Tareas | Menú de la semana debe tener lista al iniciar la misma y controlar un día antes el menú que se va a realizar el día anterior. Materiales Debe terminar que todos los materiales estén listos para el proceso adecuado en el desarrollo del producto Insumos suficientes y acorde al desarrollo planteado anteriormente. Equipo debe estar en correcto funcionamiento y con la cantidad necesaria para cubrir todas las necesidades. Utensilios acorde el menú y el proceso que va acompañar el desarrollo de las |

| | |
|--|--|
| | <p>actividades.</p> <p>Controlar que los productos tengan una óptima calidad para poder acordar cada uno de los procesos de una manera eficiente y eficaz.</p> <p>Etiquetas recibir y almacenar cada uno de los materiales y reclamos necesarios de los clientes internos como externos.</p> |
| Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez | Revisado por: Ing. Soledad Sevilla |

| | | |
|---|--|------------------------------|
| PARADERO RECREACIONAL “El Palet” | Descripción del Puesto de: MESERO-A | CÓDIGO G.1.J.1.2.1 |
|---|--|------------------------------|

| | |
|--|--|
| 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN | |
| Nombre del Cargo | Mesero-a |
| Área a la que pertenece | Gastronomía – Atención al cliente |
| Cargo del Jefe directo | Jefe Técnico - Chef |
| Función Principal | |
| Descripción de función principal | Atención al cliente Limpieza de mesa y piso Mantener el orden |
| Funciones Específicas | |
| Actividades Tareas | Atención al cliente tomando su orden sobre el menú y dando sugerencia si el cliente lo requiere. Limpieza de mesa y piso oportuno y adecuado para que el cliente se sienta cómodo y conforme en su atención. Mantener el orden de cada uno de los procesos con la mayor rapidez posible para que no existan molestias entre los clientes. Cuidando que cada uno de platillos tenga la mejor presentación, satisfaciendo así al cliente sus requerimientos. |
| Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez | Revisado por: Ing. Soledad Sevilla |

+

| | | |
|---|--|----------------------------|
| PARADERO RECREACIONAL “El Palet” | Descripción del Puesto de: CONTADOR | CÓDIGO G.1.3 |
|---|--|----------------------------|

| | |
|--|---|
| 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN | |
| Nombre del Cargo | Contador |
| Área a la que pertenece | Contabilidad |
| Cargo del Jefe directo | Jefe Administrativo |
| Función Principal | |
| Descripción de función principal | <p>Correcto proceso tributario</p> <p>Control de roles de pago</p> <p>Presupuestos mensuales de compra y ventas</p> <p>Relación de cuentas de cobrar y cuantas por pagar.</p> |
| Funciones Especificas | |
| Actividades Tareas | <p>Correcto proceso tributario en el desarrollo de declaraciones mensuales, retenciones correctas y oportunas.</p> <p>Control de roles de pago oportuno y correcto en cada uno de los pagos.</p> <p>Presupuesto de cada uno de los materiales equipos e insumos y publicidad. Control de ingresos y egresos.</p> <p>Control diario de cuentas por pagar y cuentas por cobrar.</p> |
| Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez | Revisado por: Ing. Soledad Sevilla |

| | | |
|---|--|----------------------------------|
| PARADERO RECREACIONAL “El Palet” | Descripción del Puesto de: CAJA | CÓDIGO G.1.3.1. |
|---|--|----------------------------------|

| | |
|--|--|
| 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN | |
| Nombre del Cargo | Caja |
| Área a la que pertenece | Contabilidad |
| Cargo del Jefe directo | Jefe Administrativo – Contabilidad |
| Función Principal | |
| Descripción de función principal | Atención al Cliente Proceso de facturación Designación de mesa Coordinación con meseros |
| Funciones Específicas | |
| Actividades Tareas | Atención oportuna y adecuado considerando sugerencias del cliente donde desea estar ubicado Proceso de facturación rápida y oportuna Designación de una mesa acorde los requerimientos del cliente. Coordinación adecuada con los meseros para un servicio satisfactorio, |
| Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez | Revisado por: Ing. Soledad Sevilla |

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

Objetivo General

Analizar el estudio económico para establecer un precio de venta adecuado, y calcular la factibilidad del mismo en el mercado y de sus posibles utilidades, con el propósito de un análisis financiero oportuno.

Objetivo Específicos

- Determinar la factibilidad económica y financiera por medio de los costos y gastos del Emprendimiento.
- Estructurar la inversión inicial del proyecto, a través de los cálculos de los activos tangibles, activos intangibles y el capital de trabajo.
- Verificar que la existencia de una demanda insatisfecha, a la que se orienta el emprendimiento.

6.1. Inversiones en activos fijos tangibles

“Los activos fijos tangibles son todo lo que podemos ver y tocar, aquellos bienes que son utilizarlos en las áreas de producción, administrativo y ventas de la empresa” (Charles, 2012, pág 12).

Algunos bienes tienen una vida útil más allá de un ejercicio contable, el activo fijo tangible posee una larga vida puede pasar de un año de uso.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Tabla 57: Inversiones en Activos Fijos Tangibles

| Descripción | Consumo anual | P. Unitario | P. Total | Numero de Proforma |
|-------------------|---------------|-------------|---------------|--------------------|
| Terreno | 1 | 90000 | 90000 | Proforma # 7 |
| Infra Estructura | 1 | 28000 | 28200 | Proforma # 9 |
| Vehículos | 1 | 16000 | 16000 | Proforma # 10 |
| Maquinaria | 1 | 3670 | 3670 | Proforma # 5 |
| Muebles y enseres | 1 | 2260 | 2260 | Proforma # 4 |
| Equipos | 1 | 2800 | 2800 | Proforma # 6 |
| Total | | | 142930 | |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

Inversión realizada en activos fijos alcanza un valor de 142930 dólares, los cuales estas distribuidas en: Terrenos 90000, Infraestructura 28000, Vehículo 16000, Maquinaria 3670, Muebles y Enseres 2260 y Equipos 2088, recursos que servirán para la implementación del Paradero Recreacional “El Palet”.

6.2. Inversiones en activos fijos intangibles

Los activos intangibles son aquellos que no podemos tocar ni ver como son:

- Las patentes
- Marcas registradas
- Gastos de organización
- Franquicias
- Licencias y el crédito mercantil
- SRI
- Permiso de Bomberos
- Entre otros.

También se le considera un activo no monetario y cada año que pasa cada uno de estos activos tiene amortización.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

Tabla 58: Inversiones en Activos Fijos Intangibles

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|----------------------------------|----------|----------------|-------------|
| RUC | 1 | 0 | 0 |
| Constitución de la Empresa | 1 | 500 | 500 |
| Elaboración de estatutos | 1 | 100 | 100 |
| Permiso de Bomberos | 1 | 50 | 50 |
| Patente Municipal | 1 | 50 | 50 |
| Publicidad y Promoción | 3 | 350 | 1050 |
| TOTAL Activos Intangibles | | | 1750 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

La inversión realizada por los activos fijos intangibles del Paradero Recreacional “El Palet”, asciende a la cantidad de 1750 dólares; que representan el estudio de pre factibilidad de ejecución.

6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo

ACTIVO CIRCULANTE

También conocido como activo corriente, todos los bienes o cuentas destinadas para la operación de la empresa, tienen un constante cambio en sus ingresos y egresos, es decir que el recurso económico que está en continuo movimiento y está disponible para la producción de bienes o servicio (Fernandez S. , 2013).

Algunas cuentas del activo circulante como son:

- Valores negociables e inventarios
- Efectivo en caja
- Bancos
- Los documentos y cuentas por cobrar
- Los inventarios de materias primas y entre otras

Activo corriente está formado por las siguientes cuentas:

CAJA = \$1500

INVENTARIO

$$\text{Inventario en Servicio} = \frac{\text{Total de Insumos}}{12 \text{ meses}}$$

En donde:

- **Total Insumos**= Insumos de Producción y Administrativo
- 12 Meses

$$\text{IS} = \frac{\text{Total de Insumos}}{12 \text{ Meses}}$$

$$\text{IS} = \frac{33462,93}{12}$$

$$\text{IS} = 2788,58$$

| INSUMOS | VALOR |
|--------------------------|---------------------|
| MATERIA PRIMA DIRECTA | 31181,03 |
| MATERIA PRIMA INDIRECTOS | 1194,6 |
| HERRAMIENTAS | 235 |
| INSUMOS DE LIMPIEZA | 852,3 |
| TOTAL | \$ 33.462,93 |

CUENTAS POR COBRAR

$$\text{PPR} = \frac{7+15}{2}$$

$$\text{PPR} = 11,00 \quad \text{días}$$

Análisis e Interpretación

Cabe recalcar, que el PPR (Promedio Ponderado de Recuperación) nos dio como resultado 11 días, promedio de los días plazo que se estima otorgar.

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{360} * ppr$$

En donde:

- Ventas = Ingresos brutos
- 360 = días del año calendario
- PPR = periodo promedio de recuperación

Datos:

Ventas Netas= \$ 114.739,59

PPR= 11,00

| AÑO | DPI REAL | PRECIO (\$) | INGRESOS BRUTOS |
|------|----------|-------------|-----------------|
| 2017 | 20362 | \$ 33,50 | \$ 114.739,59 |
| 2018 | 20680 | \$ 33,88 | \$ 117.834,66 |
| 2019 | 21002 | \$ 34,25 | \$ 121.013,22 |
| 2020 | 21330 | \$ 34,64 | \$ 124.277,51 |
| 2021 | 21663 | \$ 35,03 | \$ 127.629,87 |
| 2022 | 22001 | \$ 35,42 | \$ 131.072,65 |

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{114739,59}{360} * 11,00$$

$$\text{Cuentas por cobrar} = 318,72 * 11,00$$

$$\text{Cuentas por cobrar} = 3505,93$$

Análisis e Interpretación

Para el Paradero Recreacional “El Palet”, las cuentas por cobrar son 3505,93 dólares.

ACTIVO CORRIENTE

Tabla 59: Cuadro Resumen de Total Activo Corriente

| ACTIVO CORRIENTE | |
|--------------------|-------------|
| Caja | \$ 1.500,00 |
| Inventario | \$ 2.788,58 |
| Cuentas por cobrar | \$ 3.505,93 |
| Total | \$ 7.794,51 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis e Interpretación

El Activo Corriente del Paradero Recreacional “El Palet”, está conformado por Caja con un valor de 1500 dólares que se define como el efectivo que dispone para los gastos o compras necesarias; otras de las cuentas es inventarios con una cantidad de 2788,58 es la suma de todos los Insumos que utiliza en las áreas de producción y las cuentas por cobrar con una cantidad de 3.505,93 llegado a un valor de \$ 7.794,51 en Activos corrientes.

PASIVO CORRIENTE

$$\text{Pasivo Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Tasa Circulante}}$$

Datos:

$$\text{Activo Corriente} = 7794,51$$

$$\text{Tasa Circulante} = 2,50$$

$$\text{Pasivo Corriente} = \frac{7794,51}{2,50}$$

$$\text{Pasivo Corriente} = 3117,80$$

ANÁLISIS

El Paradero Recreacional “El Palet”, cuenta con un pasivo corriente de 3117,80 dólares, para poner en marcha sus actividades y llevar a cabo la prestación de sus servicios.

CAPITAL DE TRABAJO

En gestión financiera, se entiende como fondo de maniobra (también denominado capital de trabajo, capital circulante, capital corriente, fondo de rotación o capital de rotación, el activo circulante es financiada con recursos de carácter permanente. Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo (Rodríguez, 2013).

Datos

Activo Corriente = **7794,51**

Pasivo Corriente= **3117,80**

| Activo Corriente | Valor |
|-------------------------|--------------------|
| Caja | \$ 1.500,00 |
| Inventario | \$ 2.788,58 |
| Cuentas por cobrar | \$ 3.505,93 |
| Total | \$ 7.794,51 |
| Pasivo Corriente | \$ 3.117,80 |

Capital de Trabajo = *Activo Corriente* – *Pasivo Corriente*

$$CT = 7794,51 - 3117,80$$

$$CT = 4676,71$$

ANÁLISIS

El Paradero Recreacional “El Palet”, cuenta con un capital de trabajo de **4676,71** dólares para poner en marcha sus actividades.

6.4. Resumen de las Inversiones.

La inversión es unión de capitales para la operación de la empresa, proyecto o emprendimiento de un bien o servicio, con el objetivo de obtener ganancia y recuperación de la inversión del capital.

La inversión está integrada por:

- Activo tangible
- Activo intangible
- Capital de trabajo

RESUMEN DE LAS INVERSIONES.

Tabla 60: Resumen de las Inversiones

| Activo Tangible | | | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL |
| Terreno | 1 | 90000 | 90000 |
| Infra Estructura | 1 | 28000 | 28200 |
| Vehículos | 1 | 16000 | 16000 |
| Maquinaria | 1 | 3670 | 3670 |
| Muebles y enseres | 1 | 2260 | 2260 |
| Equipos | 1 | 2800 | 2800 |
| TOTAL DE ACTIVO TANGIBLE | | | 142930 |

| Activos Intangibles | | | |
|-----------------------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO U | COSTO TOTAL |
| ruc | 1 | 0 | 0 |
| Constitución de la Empresa | 1 | 500 | 500 |
| Elaboración de estatutos | 1 | 100 | 100 |
| Permiso de Bomberos | 1 | 50 | 50 |
| Patente Municipal | 1 | 50 | 50 |
| Publicidad y Promoción | 3 | 350 | 1050 |
| TOTAL DE ACTIVO INTANGIBLE | | | 1750 |

| CAPITAL DE TRABAJO | |
|------------------------------------|----------------|
| Capital de Trabajo | 4676,71 |
| TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO | 4676,71 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Fórmula

$$I_o = \text{Activo Tangible} + \text{Activo Inatgible} + \text{Capital de Trabajo}$$

$$I_o = 142930 + 1750 + 4676,71$$

$$I_o = 149356,71$$

Interpretación:

El Paradero Recreacional “El Palet”, tiene un resumen de inversión de 149356,71 dólares para llevar a cabo su funcionamiento.

6.5. Financiamiento.

Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio Según (Finnerty, 2013).

RESUMEN DELAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Tabla 61: Resumen de las Instituciones Financieras

| Inst. Financieras | Factores | | | | | | | |
|-------------------------------|----------|-------------------------|----------------|---------------|-------------------------|--------|-------------------|-----------------------|
| | Monto | Tasa de interés activas | Plazo en meses | Garantía | Movimiento de la cuenta | Encaje | Periodo de gracia | Seguro de desgravamen |
| Banco Guayaquil | 20.000 | 12,83% | 42 | 1 Garante | No | No | 6 Meses | Si |
| Mutualista Pichincha | 27.700 | 12% | 60 | 1 Hipoteca | Si | No | No | Si |
| ProduBanco | 25.000 | 16% | 84 | 2 Garantes | No | No | 6 Meses | Si |
| Cooperativa Cacpeco | 30.000 | 18% | 34 | 1 Hipoteca | No | No | No | Si |
| Cooperativa MushucRuna | 20.000 | 15,00% | 60 | 2 Garante | Si | No | No | Si |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación:

El Paradero Recreacional “El Palet”, realiza varios análisis de las diferentes instituciones financieras como son: Banco Guayaquil, Mutualista Pichincha, Produbanco, Cooperativa Cacpeco y Cooperativa Mushuc Runa determinado, que la Cooperativa Mushuc Runa es la mejor opción de financiamiento por un monto de 20000 dólares con una tasa de interés activa de 15% a un Plazo de 60 meses y 2 garantes.

6.6. Plan de Inversiones.

Tabla 62: Plan de Inversión

| DESCRIPCIÓN | TOTAL | PARCIAL (%) | P. TOTAL |
|-----------------------------------|------------------|------------------|-------------|
| Recursos Propios | | | |
| Caja | 1500 | | |
| Ahorros | 21856,71 | 17 | 14,6 |
| Terreno | 90000 | 70 | 60,3 |
| Vehículos | 16000 | 12 | 10,7 |
| TOTAL RECURSOS PROPIOS | 129356,71 | 98,840416 | 85,6 |
| Recursos Financieros | | | |
| Préstamo bancario | 20000 | 100 | 13,4 |
| TOTAL RECURSOS FINANCIEROS | 20000 | 100 | 13,4 |
| TOTAL DE FINANCIAMIENTO | 149356,71 | | 99 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación

El Paradero Recreacional “El Palet” cuenta con recursos propios como son: el terreno, un vehículo y ahorros los que suman una cantidad de 129356,71 dólares, también cuenta con Recursos Financieros como es el préstamo otorgado por la cooperativa Mushuc Runa de 20000 dólares, determinando así un Financiamiento de 149356,71 dólares para la implementación del Paradero.

6.7. Presupuesto De Gastos de Ingresos

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento (Charles Horngren, 2012).

- Materia Prima Directa
- Materia Prima Indirecta
- Mano de Obra Directa
- Mano de Obra Indirecta
- Servicio Básicos
- Insumos
- Herramientas
- Depredación y Amortización
- Mantenimiento

COSTOS DE ADMINISTRATIVOS

Es aquel que está relacionado específicamente con el trabajo administrativo y son los recursos necesarios para las operaciones y manejos dentro de una empresa, son los gastos o costos que la empresa, aplica para la realización de trámites y movimientos internos (Francis, 2013).

- Materia Prima Directa
- Materia Prima Indirecta
- Mano de Obra Directa
- Mano de Obra Indirecta
- Insumos
- Servicio Básicos
- Suministro de Oficinas

COSTO FINANCIERO

Son las retribuciones que se deben pagar como consecuencia de la necesidad de contar con fondos, para mantener en el tiempo activo el funcionamiento operativo de la compañía (Torres, 2012).

- Préstamos Bancarios
- Terceras Personas

COSTOS DE VENTAS

Es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende (Hernandez, 2012).

- Personal en ventas
- Camisones por ventas
- Insumos de ventas
- Publicidad

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Tabla 63: Mano de Obra Directa

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO X DÍA (104) | P. TOTAL ANUAL |
|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------------|-----------------------|
| Chef | 104 | 12,00 | 1.248,00 |
| Jefe Técnico y Ayudante de cocina | 104 | 8,00 | 832,00 |
| Mesero de Planta | 104 | 12,00 | 1.248,00 |
| Ayudante de cocina temporada | 18 | 11,00 | 198,00 |
| Mesero de temporada | 18 | 11,00 | 198,00 |
| | | TOTAL: | 3.724,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 64: Materia Prima Directa

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---|---------------|-------------|-----------------|
| 5 truchas enteras (6 dólares) cada una, limpias y con cola y cabeza | 3054 | 6,00 | 18325,76 |
| Libras de carne de res | 1425 | 1,50 | 2138,00 |
| Pollos pelados (8 unidades x caja) | 51 | 40,00 | 2036,20 |
| Quintales de arroz | 6 | 52,00 | 312,00 |
| Quintales papas | 12 | 20,00 | 240,00 |
| Libra de Harina de Maíz | 660 | 0,70 | 462,00 |
| Galón de Aceite (20 Litros) | 104 | 30,00 | 3120,00 |
| Sal Cris-sal 2kg | 52 | 0,75 | 39,00 |
| Libra de limones | 565 | 1,00 | 565,00 |
| Libra de Cebolla Roja | 113 | 1,00 | 113,00 |
| Libra de Tomas de carne | 113 | 1,00 | 113,00 |
| Libra de Pimiento | 12 | 0,50 | 6,00 |
| Crema de Leche | 662 | 1,95 | 1290,44 |
| Libra de Orégano | 12 | 0,50 | 6,00 |
| Atados de cebolla blanca | 104 | 1,00 | 104,00 |
| Arrocillo 1 libra | 52 | 0,28 | 14,56 |
| Libra de Ajo | 52 | 1,00 | 52,00 |
| Porción de Yerbitas (Cilantro, perejil y ect) | 52 | 0,30 | 15,60 |
| Libra de Mostaza | 104 | 1,50 | 156,00 |
| Libra de Comino | 12 | 0,50 | 6,00 |
| Hojas de yaki-panga (6) | 200 | 0,20 | 40,00 |
| Porción de Yuca o plátano (6 unidades) | 600 | 1,00 | 600,00 |
| Libra de Lenteja | 52 | 0,89 | 46,28 |
| Quintales zanahoria | 8 | 12,00 | 96,00 |
| Galón de agua | 104 | 1,30 | 135,20 |
| Poción de fruta de temporada | 180 | 5,00 | 900,00 |
| Quintal de azúcar | 6 | 41,50 | 249,00 |
| TOTAL | | | 31181,03 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 65: Materia Prima Indirecta

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|-------------------------|---------------|-------------|----------------|
| Fundas | 156 | 2,5 | 390 |
| Servilletas | 156 | 0,35 | 54,6 |
| Utensilios desechables | 500 | 1,3 | 650 |
| Recipientes desechables | 200 | 0,5 | 100 |
| TOTAL | | | 1194,6 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 66: Herramientas

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---------------------|---------------|-------------|----------------|
| Coladoras | 2 | 2 | 4 |
| Juegos de Cubiertos | 2 | 15 | 30 |
| Juego de Vajilla | 3 | 30 | 90 |
| Juego de Vasos | 12 | 3,5 | 42 |
| Jara de Cristal | 6 | 8 | 48 |
| Abrelatas | 2 | 1,5 | 3 |
| Azucarera | 5 | 2 | 10 |
| Saleros | 5 | 0,8 | 4 |
| Pimenteros | 5 | 0,8 | 4 |
| TOTAL | | | 235 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 67: Gastos Operativos

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---------------------|---------------|-------------|----------------|
| Tanque de gas | 6 | 120 | 720 |
| Manteles para mesas | 5 | 3,2 | 16 |
| TOTAL | | | 736 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 68: Insumos de Limpieza

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|-----------------------------|---------------|-------------|----------------|
| Caja de guantes para cocina | 10 | 2,5 | 25 |
| Caja de cofia para cocinero | 5 | 9,5 | 47,5 |
| Lava Rosado | 26 | 2,45 | 63,7 |
| Esponja Lustre | 52 | 0,2 | 10,4 |
| Gel Antibacterial | 26 | 2,75 | 71,5 |
| Jabón Líquido | 26 | 5,5 | 143 |
| Clorox 500ml | 104 | 0,9 | 93,6 |
| Fresklin 1Lt | 52 | 2,05 | 106,6 |
| Guantes Estrellado 8 | 26 | 1,4 | 36,4 |
| Escoba Plástica | 12 | 2,15 | 25,8 |
| Trapeador el Macho | 6 | 1,9 | 11,4 |
| Balde con Ecurrid | 4 | 5,15 | 20,6 |
| Toallas Elite x200 | 52 | 1,85 | 96,2 |
| Elite x 6 | 52 | 1,05 | 54,6 |
| Dispensador | 4 | 11,5 | 46 |
| TOTAL | | | 852,3 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 69: Servicios Básicos

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|--------------------|-------------------|-------------|-----------------|
| Luz (meses) | 12 | 50 | 600 |
| Agua (meses) | 12 | 20 | 240 |
| Teléfono (mensual) | 12 | 15 | 180 |
| TOTAL: | | | 1.020,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 70: Cargos de Depreciación y Amortización

| DESCRIPCIÓN | P. TOTAL ANUAL |
|---------------|------------------|
| Depreciación | 10.586,00 |
| Amortización | 350,00 |
| TOTAL: | 10.936,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 71: Reparación y mantenimiento

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---------------------------|---------------|-------------|----------------|
| Freidora de papas | 1 | 30 | 30 |
| Licadoras | 1 | 20 | 20 |
| Cocina | 1 | 15 | 15 |
| Horno de microondas | 1 | 9 | 9 |
| Refrigeradores | 1 | 3 | 3 |
| Congelador | 1 | 8 | 8 |
| Asador | 1 | 50 | 50 |
| Equipo de computo | 1 | 20 | 20 |
| Equipo De Audio | 1 | 5 | 5 |
| Vehículo | 1 | 20 | 20 |
| Mantenimiento de Paradero | 3 | 50 | 150 |
| TOTAL | | | 330 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 72: Resumen de los Costos Operativos

| COSTOS OPERATIVOS | |
|---------------------------------------|------------------|
| Descripción | TOTAL |
| Mano de directa | 3.724,00 |
| Materia prima directa | 31181,03 |
| Materia prima indirectos | 1194,6 |
| Herramientas | 235 |
| Gatos operativos | 736 |
| Insumos de limpieza | 852,3 |
| Servicios básicos | 1.020,00 |
| Cargos de depreciación y amortización | 10.936,00 |
| Reparación y mantenimiento | 330,00 |
| Total | 50.208,93 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

COSTOS DE ADMINISTRATIVOS

Tabla 73: Mano de Obra Directa

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO X DIA | P. TOTAL ANUAL |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| Gerente | 113 | 11,00 | 1.243,00 |
| Contador | 12 | 11,00 | 132,00 |
| Cajero | 113 | 11,00 | 1.243,00 |
| TOTAL | | | 2.618,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 74: Equipo de Oficina

| DESCRIPCIÓN | CONSUMO ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL |
|-------------------|---------------|-------------|-------------|
| Equipo de computo | 2 | 500 | 1000 |
| Equipo De Audio | 1 | 800 | 800 |
| Televisor | 1 | 500 | 500 |
| Impresora | 1 | 500 | 500 |
| TOTAL | | | 2800 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 75: Servicios Básicos

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|--------------------|-------------------|-------------|------------------|
| Luz (meses) | 12 | 10 | 120 |
| Agua (meses) | 12 | 10 | 120 |
| Teléfono (mensual) | 12 | 10 | 120 |
| Internet (mensual) | 12 | 10 | 120 |
| TOTAL: | | | \$ 480,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 76: Suministro de Oficina

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|------------------------------------|-------------------|-------------|-----------------|
| Paquete de 500 hojas de Papel Bond | 5 | 3,50 | 17,50 |
| Caja de esteros BIC | 2 | 3,10 | 6,20 |
| Caja de Lápices | 2 | 2,70 | 5,40 |
| Grapadora | 1 | 1,50 | 1,50 |
| Perforadora | 1 | 3,50 | 3,50 |
| Caja de Clips | 2 | 0,50 | 1,00 |
| Carpetas | 25 | 0,80 | 20,00 |
| Agendas | 2 | 3,25 | 6,50 |
| TOTAL | | | \$ 61,60 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Tabla 77: Resumen de los Costos Administrativos

| COSTOS ADMINISTRATIVO | |
|------------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | TOTAL |
| Mano de obra directa | 2.618,00 |
| Servicios básicos | 480,00 |
| Suministros de oficina | 61,60 |
| TOTAL | 3.159,60 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

COSTO FINANCIERO

Tabla 78: Costos Financieros

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | INTERÉS ANUAL | P. TOTAL |
|-------------------------|-----------|---------------|-----------------|
| Cooperativa Mushuc Runa | 20.000,00 | 15,00% | 3.000,00 |
| TOTAL | | | 3.000,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

COSTO EN VENTAS

Tabla 79: Costo en Ventas

| DESCRIPCIÓN | CANT. CONS. ANUAL | P. UNITARIO | P. TOTAL ANUAL |
|---|------------------------------|------------------------|---------------------------|
| Publicidad por medios masivos de comunicación | 6 | 150,00 | 900,00 |
| Publicidad (Tarjeta, Afiches, volantes y etc.) | 3 | 350,00 | 1.050,00 |
| TOTAL | | | 1.950,00 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

6.7.1. Situación financiera actual

La situación financiera del Paradero Recreacional “El Palet”, se define como el diagnóstico basado en un conjunto de variables contables con sus cuentas principales de activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 80: Situación financiera actual

| | | ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROFORMA | | |
|----------------------------|------------------|---|---|------------------|
| ACTIVOS | | | PASIVO | |
| CORRIENTES | | | CORRIENTE | |
| CAJA | 1500,00 | | CUENTAS POR PAGAR | 3117,80 |
| CUENTAS POR COBRAR | 3505,93 | | SUELDOS Y SALARIOS | 6342 |
| INVENTARIO | 2788,58 | | INTERÉS | 3000 |
| TOTAL ACTIVO | 7794,51 | | TOTAL PASIVO CORRIENTE | 12459,80 |
| TANGIBLES | | | A LARGO PLAZO | |
| Terreno | 90000,00 | | PRÉSTAMO BANCARIO | 20000,00 |
| Infra Estructura | 28200,00 | | | |
| Vehículos | 16000,00 | | TOTAL A LARGO PLAZO | 20000,00 |
| Maquinaria | 3670,00 | | | |
| Muebles y enseres | 2260,00 | | TOTAL PASIVO | 32459,80 |
| Equipos | 2800,00 | | | |
| DEPRECIACIÓN | 10586,00 | | PATRIMONIO | |
| TOTAL TANGIBLES | 132344,00 | | Capital | <u>109078,71</u> |
| INTANGIBLES | | | TOTAL PATRIMONIO | 109078,71 |
| RISE | 0,00 | | | |
| Constitución de la Empresa | 500,00 | | | |
| Elaboración de estatutos | 100,00 | | | |
| Permiso de Bomberos | 50,00 | | | |
| Patente Municipal | 50,00 | | | |
| Publicidad y Promoción | 1050,00 | | | |
| AMORTIZACIÓN | 350,00 | | | |
| TOTAL INTANGIBLES | 1400,00 | | | |
| TOTAL ACTIVOS | 141538,51 | | <u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u> | 141538,51 |
| <hr/> GERENTE | | <hr/> CONTADOR | | |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

6.7.2. Situación financiera proyectada

La situación financiera del Paradero Recreacional “El Palet”, se calcula en base al porcentaje de Inflación anual (1,12%), establecido por el Banco Central.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROYECTADA PROFORMA

Tabla 81 Estado de situación inicial proyectada proforma

| AÑOS | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activos | | | | | | |
| Corrientes | | | | | | |
| Caja | 1500,00 | 1516,80 | 1533,79 | 1550,97 | 1568,34 | 1585,90 |
| Cuentas por cobrar | 3505,93 | 3545,20 | 3584,90 | 3625,06 | 3665,66 | 3706,71 |
| Inventario | 2788,58 | 2819,81 | 2851,39 | 2883,33 | 2915,62 | 2948,28 |
| Total activo | 7794,51 | 7881,81 | 7970,08 | 8059,35 | 8149,61 | 8240,89 |
| Tangibles | | | | | | |
| Terreno | 90000,00 | 91008,00 | 92027,29 | 93058,00 | 94100,24 | 95154,17 |
| Infra Estructura | 28200,00 | 28515,84 | 28835,22 | 29158,17 | 29484,74 | 29814,97 |
| Vehículos | 16000,00 | 16179,20 | 16360,41 | 16543,64 | 16728,93 | 16916,30 |
| Maquinaria | 3670,00 | 3711,10 | 3752,67 | 3794,70 | 3837,20 | 3880,18 |
| Muebles y enseres | 2260,00 | 2285,31 | 2310,91 | 2336,79 | 2362,96 | 2389,43 |
| Equipos | 2800,00 | 2831,36 | 2863,07 | 2895,14 | 2927,56 | 2960,35 |
| DEPRECIACIÓN | 10586,00 | 10704,56 | 10824,45 | 10945,69 | 11068,28 | 11192,24 |
| TOTAL TANGIBLES | 132344,00 | 133826,25 | 135325,11 | 136840,75 | 138373,36 | 139923,15 |
| INTANGIBLES | | | | | | |
| RISE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Constitución de la Empresa | 500,00 | 505,60 | 511,26 | 516,99 | 522,78 | 528,63 |
| Elaboración de estatutos | 100,00 | 101,12 | 102,25 | 103,40 | 104,56 | 105,73 |
| Permiso de Bomberos | 50,00 | 50,56 | 51,13 | 51,70 | 52,28 | 52,86 |
| Patente Municipal | 50,00 | 50,56 | 51,13 | 51,70 | 52,28 | 52,86 |
| Publicidad y Promoción | 1050,00 | 1061,76 | 1073,65 | 1085,68 | 1097,84 | 1110,13 |
| AMORTIZACIÓN | 350,00 | 353,92 | 357,88 | 361,89 | 365,95 | 370,04 |
| TOTAL INTANGIBLES | 1400,00 | 1415,68 | 1431,54 | 1447,57 | 1463,78 | 1480,18 |
| TOTAL ACTIVOS | 141538,51 | 143123,74 | 144726,73 | 146347,67 | 147986,76 | 149644,21 |
| PASIVO | | | | | | |
| CORRIENTE | | | | | | |
| Cuentas por pagar | 3117,80 | 3152,72 | 3188,03 | 3223,74 | 3259,85 | 3296,36 |
| Sueldos y salarios | 6342 | 6413,03 | 6484,86 | 6557,49 | 6630,93 | 6705,20 |
| Interés | 3000,00 | 3033,60 | 3067,58 | 3101,93 | 3136,67 | 3171,81 |
| Total pasivo corriente | 12459,80 | 12599,35 | 12740,47 | 12883,16 | 13027,45 | 13173,36 |
| A largo plazo | | | | | | |
| Préstamo bancario | 20000,00 | 20224,00 | 20450,51 | 20679,55 | 20911,17 | 21145,37 |
| Total a largo plazo | 20000,00 | 20224,00 | 20450,51 | 20679,55 | 20911,17 | 21145,37 |
| Total pasivo | 32459,80 | 32823,35 | 33190,98 | 33562,71 | 33938,62 | 34318,73 |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital | 109078,71 | 110300,39 | 111535,75 | 112784,95 | 114048,14 | 115325,48 |
| TOTAL PATRIMONIO | 109078,71 | 110300,39 | 111535,75 | 112784,95 | 114048,14 | 115325,48 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 141538,51 | 143123,74 | 144726,73 | 146347,67 | 147986,76 | 149644,21 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

6.7.3. Presupuesto de ingresos

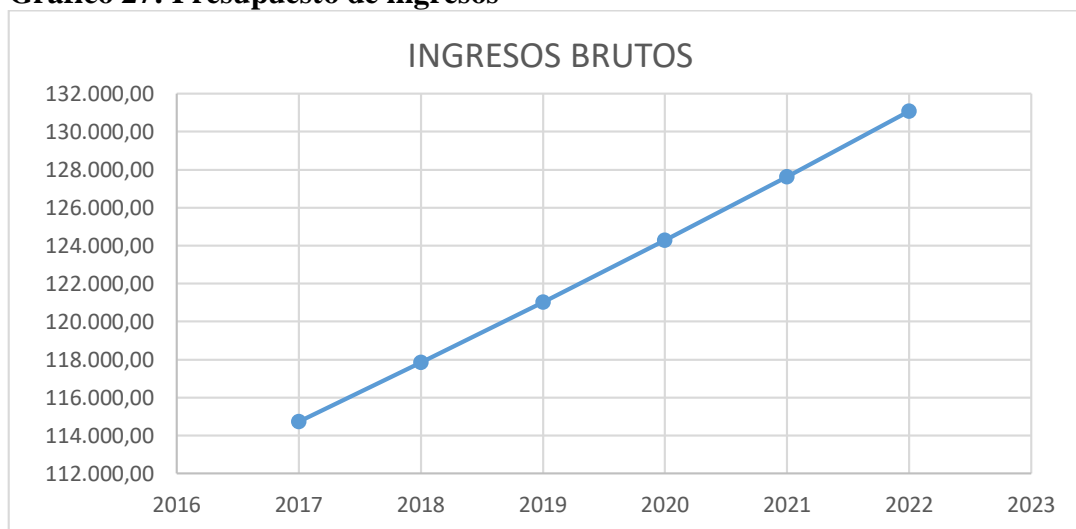
El presupuesto de ingresos de una Entidad local está formado por la previsión de los recursos, que la entidad espera obtener en el año, para financiar los gastos que figuran en el presupuesto de gastos (Venegas, 2013).

Tabla 82: Presupuesto de ingresos

| AÑO | DPI REAL | PRECIO (\$) | INGRESOS BRUTOS |
|------|----------|-------------|-----------------|
| 2017 | 20362 | 33,50 | 114.739,59 |
| 2018 | 20680 | 33,88 | 117.834,66 |
| 2019 | 21002 | 34,25 | 121.013,22 |
| 2020 | 21330 | 34,64 | 124.277,51 |
| 2021 | 21663 | 35,03 | 127.629,87 |
| 2022 | 22001 | 35,42 | 131.072,65 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Gráfico 27: Presupuesto de ingresos



Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación y Análisis

Una vez obtenido el DPI REAL, podemos obtener los ingresos brutos de 114.739,59 dólares para el 2017. Y hemos proyectado hasta el año 2022 obteniendo así ingresos brutos de 131.072,65.

6.7.4. Estado de resultados de proyectados

Estado de resultados proyectados son los ingresos, costos operativos, ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros y etc. Se resumen en el estado de resultados (Leiva, 2013).

La fórmula para determinar el resultado es:

$$\begin{aligned} & \text{Ingresos} \\ & \quad \text{Costo de Producción} \\ = & \quad \text{Utilidad Bruta} \\ & \quad \text{Costos Administrativos} \\ & \quad \text{Costos Financiero} \\ & \quad \text{Costos Ventas} \\ = & \quad \text{Utilidad Antes de Impuestos} \\ & \quad \text{25\% Impuesto a la Renta} \\ = & \quad \text{Utilidad después de Impuestos} \\ & \quad \text{15\% Repartición Utilidades} \\ = & \quad \text{Utilidad Neta} \\ + & \quad \text{Cargos de Depreciación y Amortización} \\ & \quad \text{Pago a Principales} \\ = & \quad \text{Flujos Netos de Efectivo} \end{aligned}$$

Tabla 83: Estado de resultados proyectados

| | ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
|---|-----------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ingresos | 114.739,59 | 117.834,66 | 121.013,22 | 124.277,51 | 127.629,87 | 131072,6457 |
| - Costo de Producción | <u>\$ 50.208,93</u> | <u>\$ 50.771,27</u> | <u>\$ 51.339,91</u> | <u>\$ 51.914,92</u> | <u>\$ 52.496,37</u> | <u>\$ 53.084,33</u> |
| = Utilidad Bruta | \$ 64.530,66 | \$ 67.063,39 | \$ 69.673,30 | \$ 72.362,60 | \$ 75.133,50 | \$ 77.988,32 |
| - Costos Administrativos | \$ 3.159,60 | \$ 3.194,99 | \$ 3.230,77 | \$ 3.266,96 | \$ 3.303,55 | \$ 3.340,55 |
| - Costos Financiero | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 |
| - Costos Ventas | <u>\$ 1.950,00</u> | <u>\$ 1.971,84</u> | <u>\$ 1.993,92</u> | <u>\$ 2.016,26</u> | <u>\$ 2.038,84</u> | <u>\$ 2.061,67</u> |
| = Utilidad Antes de Impuestos | \$ 56.421,06 | \$ 58.896,56 | \$ 61.448,61 | \$ 64.079,38 | \$ 66.791,11 | \$ 69.586,10 |
| - 25% Impuesto a la Renta | <u>\$ 14.105,26</u> | <u>\$ 14.724,14</u> | <u>\$ 15.362,15</u> | <u>\$ 16.019,85</u> | <u>\$ 16.697,78</u> | <u>\$ 17.396,53</u> |
| = Utilidad después de Impuestos | \$ 42.315,79 | \$ 44.172,42 | \$ 46.086,46 | \$ 48.059,54 | \$ 50.093,34 | \$ 52.189,58 |
| - - 15% Repartición Utilidades | <u>\$ 6.347,37</u> | <u>\$ 6.625,86</u> | <u>\$ 6.912,97</u> | <u>\$ 7.208,93</u> | <u>\$ 7.514,00</u> | <u>\$ 7.828,44</u> |
| = Utilidad Neta | \$ 35.968,42 | \$ 37.546,56 | \$ 39.173,49 | \$ 40.850,61 | \$ 42.579,34 | \$ 44.361,14 |
| + Cargos de Depreciación y Amortización | \$ 10.936,00 | \$ 10.936,00 | \$ 10.936,00 | \$ 10.936,00 | \$ 10.936,00 | \$ 10.936,00 |
| - Pago a Principales | <u>\$ 4.000,00</u> | <u>\$ 4.000,00</u> | <u>\$ 4.000,00</u> | <u>\$ 4.000,00</u> | <u>\$ 4.000,00</u> | <u>\$ 4.000,00</u> |
| = Flujos Netos de Efectivo | \$ 42.904,42 | \$ 44.482,56 | \$ 46.109,49 | \$ 47.786,61 | \$ 49.515,34 | \$ 51.297,14 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

6.7.5. Flujo de caja

Tabla 84: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Ingresos Operacionales | \$134.739,59 | \$ 117.834,66 | \$ 121.013,22 | \$124.277,51 | \$ 127.629,87 | \$ 131.072,65 |
| Recursos Propios | \$ 20.000,00 | | | | | |
| Recursos Ajenos | | | | | | |
| Ingresos Ventas | \$114.739,59 | 117.834,66 | 121.013,22 | 124.277,51 | 127.629,87 | 131072,6457 |
| Egresos Operaciones | \$ 58.318,53 | \$ 60.188,30 | \$ 62.121,27 | \$ 64.119,56 | \$ 66.185,41 | \$ 68.321,07 |
| Costo de Producción | \$ 50.208,93 | \$ 51.906,00 | \$ 53.660,42 | \$ 55.474,14 | \$ 57.349,17 | \$ 59.287,57 |
| Costos Administrativos | \$ 3.159,60 | \$ 3.266,39 | \$ 3.376,80 | \$ 3.490,93 | \$ 3.608,93 | \$ 3.730,91 |
| Costos Financiero | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 |
| Costos Ventas | \$ 1.950,00 | \$ 2.015,91 | \$ 2.084,05 | \$ 2.154,49 | \$ 2.227,31 | \$ 2.302,59 |
| Flujo Operacional (A-B) | \$ 76.421,06 | \$ 57.646,36 | \$ 58.891,95 | \$ 60.157,95 | \$ 61.444,46 | \$ 62.751,57 |
| | - | - | - | - | - | |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| Crédito a contratarse a corto plazo | - | - | - | - | - | |
| ENGRESOS NO OPERACIONALES | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 |
| Gatos Financieros | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 |
| Pago de crédito a largo plazo | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 |
| Otros Egresos | - | - | - | - | - | |
| FLUJO NO OPERACIONAL (D-E) | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 |

| | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| FLUJO NETO DE CAJA (C+F) | \$ 80.571,06 | \$ 61.796,36 | \$ 63.041,95 | \$ 64.307,95 | \$ 65.594,46 | \$ 66.901,57 |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|

| AÑO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Ingresos Operacionales | \$134.739,59 | \$ 117.834,66 | \$ 121.013,22 | \$124.277,51 | \$ 127.629,87 | \$ 131.072,65 |
| Recursos Propios | \$ 20.000,00 | | | | | |
| Recursos Ajenos | | | | | | |
| Ingresos Ventas | \$114.739,59 | 117.834,66 | 121.013,22 | 124.277,51 | 127.629,87 | 131072,6457 |
| Egresos Operacionales | \$ 58.318,53 | \$ 60.188,30 | \$ 62.121,27 | \$ 64.119,56 | \$ 66.185,41 | \$ 68.321,07 |
| Costo de Producción | \$ 50.208,93 | \$ 51.906,00 | \$ 53.660,42 | \$ 55.474,14 | \$ 57.349,17 | \$ 59.287,57 |
| Costos Administrativos | \$ 3.159,60 | \$ 3.266,39 | \$ 3.376,80 | \$ 3.490,93 | \$ 3.608,93 | \$ 3.730,91 |
| Costos Financiero | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 3.000,00 |
| Costos Ventas | \$ 1.950,00 | \$ 2.015,91 | \$ 2.084,05 | \$ 2.154,49 | \$ 2.227,31 | \$ 2.302,59 |
| Flujo Operacional (A-B) | \$ 76.421,06 | \$ 57.646,36 | \$ 58.891,95 | \$ 60.157,95 | \$ 61.444,46 | \$ 62.751,57 |
| | - | - | - | - | - | |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| Crédito a contratarse a corto plazo | - | - | - | - | - | |
| ENGRESOS NO OPERACIONALES | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 |
| Gatos Financieros | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 | \$ 150,00 |
| Pago de crédito a largo plazo | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 | \$ 4.000,00 |
| Otros Egresos | - | - | - | - | - | |
| FLUJO NO OPERACIONAL (D-E) | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 | \$ 4.150,00 |
| | | | | | | |
| FLUJO NETO DE CAJA (C+F) | \$ 80.571,06 | \$ 61.796,36 | \$ 63.041,95 | \$ 64.307,95 | \$ 65.594,46 | \$ 66.901,57 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

6.8. Punto de equilibrio.

Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones, para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto. Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$)(Solis, 2012).

¿Cómo calcular?

Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Tabla 85: Tabla de Costos Fijos y Variables

| COSTOS FIJOS | | \$ | COSTOS VARIABLES | | \$ |
|----------------------|---------------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------------|--------------|
| Producción | Mano de directa | \$ 3.724,00 | Producción | Materia prima directa | \$ 31.181,03 |
| | Herramientas | \$ 1.194,60 | | Materia prima indirectos | \$ 1.194,60 |
| | Servicios básicos | \$ 1.020,00 | | Insumos | \$ 1.588,30 |
| | Cargos de depreciación y amortización | \$ 10.936,00 | | | |
| | Reparación y mantenimiento | \$ 330,00 | | | |
| Administrativ | Mano de obra directa | \$ 2.618,00 | Administrativos | | |
| | Servicios básicos | \$ 480,00 | | | |
| | Suministros de oficina | \$ 61,60 | | | |
| Financiero | Costo de financiamiento | \$ 3.000,00 | Financiero | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Ventas | Gasto de publicidad | \$ 1.950,00 | Ventas | | |
| | | | | | |
| Total | | \$ 25.314,20 | Total | \$ 33.963,93 | |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Formula

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

Datos:

Costos Fijos= 25314,20
Costos Variables= 33963,93
Ventas= 114739,59

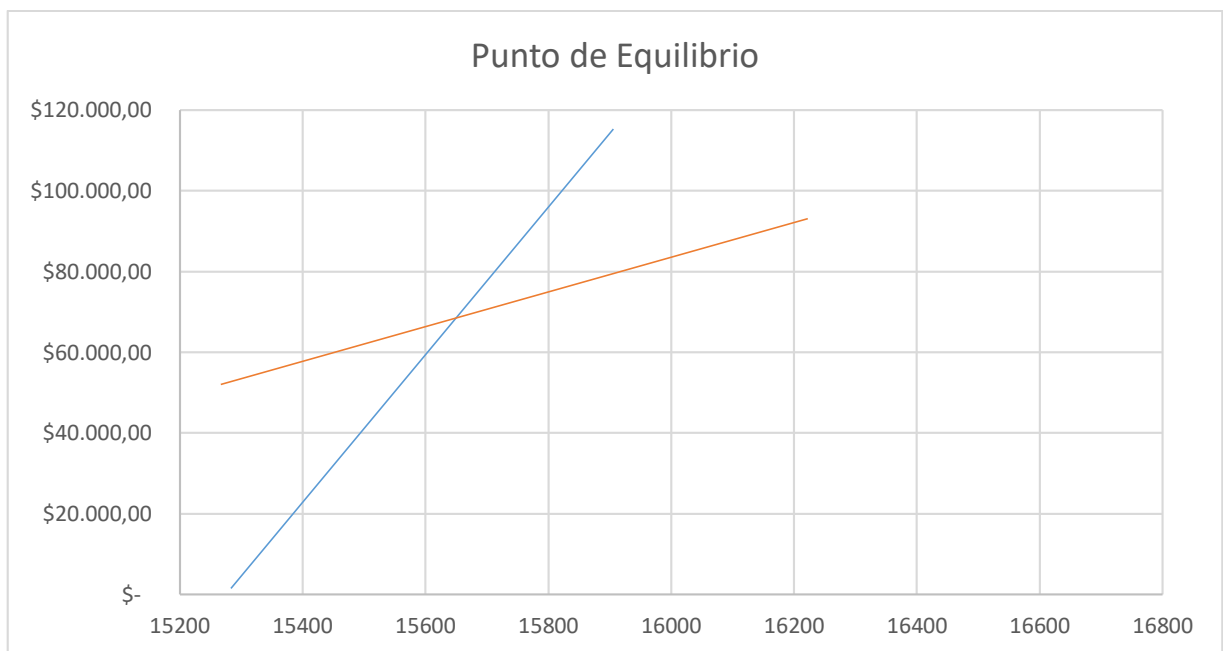
$$PE = \frac{25314,20}{1 - \frac{33963,93}{114739,59}}$$

$$PE = \frac{25314,20}{1 - 0,30}$$

$$PE = \frac{25314,20}{0,70}$$

$$PE = 35958,12$$

Gráfico 28: Punto de Equilibrio



Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

ANÁLISIS

Aplicando la fórmula y utilizando los costos fijos y variables del proyecto, hemos obtenido un punto de equilibrio de 35958,12 dólares, es decir, que el Paradero Recreacional “El Palet”, debe vender sus platos en dichas cantidades, para poder mantener un equilibrio adecuado.

6.9. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos.

La tasa mínima aceptable de rendimiento que se va a utilizar para el emprendimiento es el TMAR global mixto para proyectos con financiamiento.

Sin Financiamiento

Datos

i = Riesgo País = Según el Banco Centra del Ecuador para el 2016 es 647 punto y en porcentajes es 6,47%

f = Inflación acumulada 1,12%

$$\begin{aligned} \text{TMAR} &= i + f \\ \text{TMAR} &= 6,47\% + 1,12\% \\ \text{TMAR} &= 7,59\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{TMAR2} &= i + (f * 2) \\ \text{TMAR} &= 6,47\% + (1,12\% * 2) \\ \text{TMAR} &= 6,47\% + (2,24\%) \\ \text{TMAR} &= 8,71\% \end{aligned}$$

Análisis:

Realizado los cálculos respectivos se establece que el TMAR1 es 7,59 % y el TMAR2 es 8,71%, la cual es mayor a la tasa de interés activa que ofrecen las instituciones financieras, siendo favorable para obtener futuros inversionistas.

TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR I)

Tabla 86: TEMAR1

| Fuentes De Financiamiento | Cantidad | % De Aportación | TMAR1 | Ponderación | |
|----------------------------------|-------------------|------------------------|--------------|--------------------|----------------------------|
| Capital Propio | 129.356,71 | 0,87 | 0,0759 | 0,06574 | |
| Cooperativa Mushuc Runa | 20.000,00 | 0,13 | 0,15 | 0,02009 | TMAR GLOBAL MIXTO 1 |
| TOTAL | 149.356,71 | 1,00 | | 0,08582 | 8,58% |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Análisis:

El Paradero Recreacional “El Palet”, tendrá una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento 1 Mixto global del 8,58 %, para los posibles inversionistas.

TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR II)

Tabla 87: TMAR II

| Fuentes de Financiamiento | Cantidad | % de Aportación | TMAR2 | Ponderación | |
|----------------------------------|-------------------|------------------------|--------------|--------------------|----------------------------|
| Capital Propio | 129.356,71 | 0,87 | 0,0871 | 0,0754 | |
| Cooperativa Mushuc Runa | 20.000,00 | 0,13 | 0,15 | 0,0201 | TMAR GLOBAL MIXTO 2 |
| TOTAL | 149.356,71 | 1,00 | | 0,0955 | 9,55% |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

ANÁLISIS

El Paradero Recreacional “El Palet”, tendrá una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR2 Mixto global del 9,55 % que representa una tasa atractiva para los posibles inversionistas que deseen invertir en este proyecto de emprendimiento.

6.10. Valor presente neto o valor actual neto (VAN)

VALOR ACTUAL NETO I

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto es, un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión (Wilson, 2014).

$VAN > 0$ = la empresa genera beneficio

$VAN = 0$ = no hay beneficio ni pérdidas

$VAN < 0$ = Hay pérdidas en la empresa

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

Dónde:

I_0 = Inversión Inicial

FNE = Flujo Neto de Efectivo

1 = Constante

i = TMAR del Proyecto

Datos:

| | |
|--------------------|-----------|
| ACTIVO TANGIBLE | 142930,00 |
| ACTIVO INTANGIBLE | 1750,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 4676,71 |

Inversión Operacional = -149356,71

| Año | Flujos Netos de Efectivo |
|------|--------------------------|
| 2018 | \$ 44.482,56 |
| 2019 | \$ 46.109,49 |
| 2020 | \$ 47.786,61 |
| 2021 | \$ 49.515,34 |
| 2022 | \$ 51.297,14 |

VALOR ACTUAL NETO I

$$\text{van1} = -149356,71 + \frac{44.482,56}{(1+i)^1} + \frac{46.109,49}{(1+i)^1} + \frac{47.786,61}{(1+i)^3} + \frac{49.515,34}{(1+i)^4} + \frac{51.297,14}{(1+i)^5}$$

$$\text{van1} = -149356,71 + \frac{44.482,56}{(1+0,0858)^1} + \frac{46.109,49}{(1+0,0858)^2} + \frac{47.786,61}{(1+0,0858)^3} + \frac{49.515,34}{(1+0,0858)^4} + \frac{51.297,14}{(1+0,1165)^5}$$

$$\text{van1} = -149356,706 + \frac{44482,56}{1,09} + \frac{46.109,49}{1,18} + \frac{47.786,61}{1,28} + \frac{49.515,34}{1,39} + \frac{51.297,14}{1,51}$$

$$\text{van1} = -149356,71 + 40966,69 + 39108,63 + 37327,56 + 35620,85 + 33985,91$$

$$\text{van1} = 37652,93$$

ANÁLISIS

Se determina que el Paradero Recreacional “El Palet” contará con un rendimiento de 37652,93 dólares líquidos, al cabo de 5 años de vida útil del presente proyecto.

VALOR ACTUAL NETO II

$$\text{van2} = -149356,71 + \frac{44.482,56}{(1+i)^1} + \frac{46.109,49}{(1+i)^1} + \frac{47.786,61}{(1+i)^3} + \frac{49.515,34}{(1+i)^4} + \frac{51.297,14}{(1+i)^5}$$

$$\text{van2} = -149356,71 + \frac{44.482,56}{(1+0,0955)^1} + \frac{46.109,49}{(1+0,0955)^2} + \frac{47.786,61}{(1+0,0955)^3} + \frac{49.515,34}{(1+0,0955)^4} + \frac{51.297,14}{(1+0,0955)^5}$$

$$\text{van2} = \frac{-149356,706}{1,10} + \frac{44.482,56}{1,10} + \frac{46.109,49}{1,20} + \frac{47.786,61}{1,31} + \frac{49.515,34}{1,44} + \frac{51.297,14}{1,58}$$

$$\text{van2} = -149356,71 + 40603,95 + 38419,12 + 36344,77 + 34375,90 + 32507,69$$

$$\text{van2} = 32894,73$$

ANÁLISIS

El VAN2 nos ha permitido calcular el valor presente de un número de flujos de caja futuros, se determina un rendimiento de 32894,72 dólares el cual es mayor a cero, es decir es factible la inversión en el presente proyecto de emprendimiento.

6.11. Indicadores Financieros

Los Indicadores Financieros o Ratios Financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa, desde un punto de vista individual, comparativo con la competencia o con el líder del mercado.

INDICADORES FINANCIEROS LIQUIDEZ

RAZONES CORRIENTES

$$\text{RAZONES CORRIENTES} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corrientes}}$$

$$\begin{aligned} \text{Activo Corriente} &= 7794,51 \\ \text{Pasivo Corrientes} &= 3117,80 \end{aligned}$$

| Activo Corriente | Valor |
|-------------------------|--------------------|
| Caja | \$ 1.500,00 |
| Inventario | \$ 2.788,58 |
| Cuentas por cobrar | \$ 3.505,93 |
| Total | \$ 7.794,51 |
| Pasivo Corriente | \$ 3.117,80 |

$$\text{RAZONES CORRIENTES} = \frac{7794,51}{3117,80}$$

$$\text{RAZONES CORRIENTES} = 2,50$$

Interpretación

El Paradero Recreacional “El Palet” tiene una razón corriente de 2,50 entre sus activos corrientes y pasivos corrientes.

PRUEBA ACIDA

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Datos:

$$\begin{aligned} &\text{Activo} \\ \text{Corriente} &= 7794,51 \\ \text{Inventario} &= 2788,58 \\ &\text{Pasivo} \\ \text{Corrientes} &= 3117,80 \end{aligned}$$

$$\text{Prueba Acida} = \frac{7794,51 - 2788,58}{3117,80}$$

$$\text{Prueba Acida} = 1,61$$

Interpretación:

El Paradero Recreacional “El Palet” tiene una prueba acida de 1,61 dólares, es decir por cada dólar que adeuda cuenta con 1,61 dólares para cubrir deudas adquiridas a corto plazo.

CAPITAL DE TRABAJO

$$*Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente*$$

Datos:

$$\begin{aligned} \text{Activo Corriente} &= 7794,51 \\ \text{Pasivo Corrientes} &= 3117,80 \end{aligned}$$

Cálculo:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 7794,51 - 3117,80$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 4676,71$$

Interpretación:

Una vez canceladas toda la obligación corriente, el Paradero Recreacional “El Palet” cuenta con un capital de trabajo de 4676,71 dólares, para atender las necesidades que surgen en la prestación de servicios.

INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

$$RAT = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Total Bruto}}$$

Datos:

$$\begin{aligned} \text{Ventas} &= 114739,59 \\ \text{Activo Total Bruto} &= 141538,51 \end{aligned}$$

Cálculo:

$$RAT = \frac{114739,59}{141538,51}$$

$$RAT = 0,81$$

Interpretación

El Paradero Recreacional “El Palet” tiene una rotación de 0,81 veces, es decir por cada dólar invertido en los activos totales la empresa venderá 0,81 dólares.

ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

$$RAF = \frac{Ventas}{Activo Fijos Brutos}$$

Datos:

Ventas= 114739,59

Activo Fijo Bruto= 7794,51

Cálculos:

$$RAF = \frac{114739,59}{7794,51}$$

$$RAF = 14,72$$

Interpretación:

El Paradero Recreacional “El Palet” tiene una capacidad de 14,72 dólares, para utilizar el capital de activos fijos.

ROTACIÓN DE CAPITAL DEL TRABAJO

$$RCT = \frac{Ventas Netas}{Activo Corriente - Pasivo Corriente}$$

Datos:

Ventas Netas= 114739,59

Activo

Corrientes= 7794,51

Pasivo Corriente= 3117,80

Calculo:

$$RCT = \frac{114739,59}{7794,51 - 3117,80}$$

$$RCT = \frac{114739,59}{4676,71}$$

$$RCT = 24,53$$

Interpretación:

El Paradero Recreacional “El Palet” respalda 24,53 veces el capital invertido frente a las ventas.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO**ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO**

$$EP = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Datos:

$$\text{Pasivo Total} = 32459,80$$

$$\text{Activo Total} = 141538,51$$

Cálculo:

$$EA = \frac{32459,80}{141538,51}$$

$$EA = 0,23$$

Interpretación:

Por cada dólar que el Paradero Recreacional “El Palet” tiene en el activo, debe 0,23 dólares, es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa.

6.12. Tasa beneficio –costo

Son evaluadores de proyecto o emprendimiento del valor monetario que genera, en base

los resultados obtenidos, se tomara decisiones de algún tipo o aplicación de estrategias para el proyecto.

El proceso de calcular la relación (B/C), primero debemos sumar todos los ingresos brutos del proyecto, y se divide sobre la suma de todos los costos.

Para determinar la viabilidad de un proyecto debemos tomar en cuenta lo siguiente:

- $B/C > 1$, si es mayor a 1 el proyecto debe ser considerado.
- $B/C=1$ Aquí no hay ganancias ni perdidas
- $B/C < 1$, si es menor a 1 el proyecto no se debe considerar.

$$R B/C = \frac{\sum \text{INGRESOS BRUTOS}}{\sum \text{COSTOS TOTALES DEL PROYECTO}}$$

Datos:

Ingresos brutos= \$ 736.567,49
Costos totales proyectados= \$ 359.344,67

Cálculo:

$$RB/C = \frac{736.567,49}{359.344,67}$$

$$RB/C = 2,05$$

Interpretación

Por cada dólar que se invierte en el Paradero Recreacional “El Palet” obtendrá un beneficio de 2,05 dólares.

6.13. Periodo de recuperación de la inversión.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN INICIAL (PRI)

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.

$$PRI = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\frac{\sum \text{Flujo Neto de Efectivo}}{\# \text{ de Años}}}$$

Datos:

Inversión Inicial = \$ 149.356,71
Flujo Neto de Efectivo= \$ 282.095,55

Cálculo:

$$PRI = \frac{149.356,71}{\frac{282.095,55}{5}}$$

$$PRI = \frac{149.356,71}{56.419,11}$$

$$PRI = 2,65$$

| Año | Flujos Netos de Efectivo |
|--------------|---------------------------------|
| 2017 | \$ 42.904,42 |
| 2018 | \$ 44.482,56 |
| 2019 | \$ 46.109,49 |
| 2020 | \$ 47.786,61 |
| 2021 | \$ 49.515,34 |
| 2022 | \$ 51.297,14 |
| Total | \$ 282.095,55 |

PRI = 2 AÑO

= 0,65 * 12 = 7,8 = 7 MESES

= 0,7 * 30 = 24 DIAS

PRI = 2 AÑOS 7 MESES Y 24 DIAS

Interpretación

El Paradero Recreacional “El Palet”, recuperará su inversión su un periodo de 2 años, 7 meses y 24 días.

6.14. Tasa interna de retorno.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión. En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN), es igual a cero (Fernández, 2013).

Formula

$$TIR = TMAR1 + (TMAR2 - TMAR1) * \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

Datos:

Tmar 1 **Tmar2**
0,0858 0,0955

Van1 **Van2**
37652,93 32894,73

Cálculo:

$$\text{TIR} = \text{TMAR1} + (\text{TMAR2} - \text{TMAR1}) * \frac{\text{VAN1}}{\text{VAN1} - \text{VAN2}}$$

$$\text{TIR} = 0,0858 + (0,0955 - 0,0858) * \frac{37652,93}{37652,93 - 32894,73}$$

$$\text{TIR} = 0,16258$$

$$\text{TIR} = 16,26\%$$

Interpretación

En este proyecto se obtiene una TIR de 16.26%, representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder. Se demuestra que el proyecto obtendrá una utilidad del 16.26% al cabo de 5 años de vida útil del proyecto.

6.15. Análisis de sensibilidad.**Tabla 88: Análisis de Sensibilidad**

| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | | | |
|---|----------------------------|-----------------------|----------------------------|
| Evaluadores | Escenario Optimista | Escenario Real | Escenario Pesimista |
| Valor Actual Neto (VAN) | 68692,36 | 37652,93 | 6613,51 |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 20,60% | 16,26% | 10,20% |
| Relación Beneficio /Costo B/C | 2,05 | 2,05 | 2,05 |
| Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) | 2,27 | 2,65 | 3,18 |

Elaborado por: Mayra Alejandra Arcos Pérez

Interpretación

Podemos determinar que se encuentra con un valor neto actual dentro del escenario optimista con un 68692,36 mientras que con un valor pesimista de 6613,51 determinados así un valor real de 37652,93 dentro de los valores evaluadores. Para lo cual la tasa interna de retorno cuenta con un escenario optimista de 20.60 % con un escenario pesimista de 10,20 %, y actuando con un valor real de 16,26%, para la relación costo beneficio nos encontramos con un porcentaje de 2,05, que determina la evaluación de sensibilidad, contando con un periodo de recuperación de su escenario optimista de 2,05, dentro de un rango de 2,05 de un escenario real.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- Concluyendo con el análisis de la propuesta de creación de un Paradero Recreacional en la parroquia de Totoras, el cual será llamado “El Palet”, luego de un previo estudio de análisis de mercado, llegamos a determinar que será de total factibilidad la implementación y creación de mismo, cumpliendo con los requisitos previos establecido por Ley.
- Concluyendo con el estudio de mercado, los servicios que se ofrecerán en el Paradero Recreacional “El Palet” son: servicios de restaurante, espacios deportivos, parqueadero y juegos infantiles; contando con una identificación del mercado meta de 12.598 personas, analizando que las proyecciones son favorables en el cumplimiento y alcance óptimo de réditos para el Paradero.
- Concluyendo en la aplicación del estudio técnico para el Paradero Recreacional “El Palet”, se define la Jerarquía de cada área de trabajo con la ayuda de los organigramas tanto estructural como funcional, incluyendo el proceso productivo con la elaboración de flujogramas de procesos, la macro y micro localización y distribución de la maquinaria y equipos (Lay-out), lo cual nos ayuda a definir con exactitud en qué proceso y actividad podemos implementar planes de acción y mejoras.
- Hemos concluido que el proyecto está determinado por el análisis y estudio financiero, los cuales reflejan la inversión con la cual se inicia la creación del Paradero Recreacional “El Palet”; asimismo, se determina la situación inicial del proyecto, pasando por presupuestos, estados de resultados, punto de equilibrio, determinando el periodo de recuperación para poder obtener un análisis de sensibilidad. Para este estudio nos hemos basado en valores acorde previas proformas vigentes en el mercado actual, facilitando una visión actual y futura del negocio.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda establecer canales de comunicación adecuados y oportunos para poder implementar con mayor facilidad el posicionamiento del Paradero Recreacional “El Palet”, ya que luego de poder saber que existe factibilidad de la implementación del mismo existe mayor viabilidad en cada una de las faces a realizar en su proceso de posicionamiento en el mercado.
- Es importante recomendar que el Paradero Recreacional “El Palet” mantenga un constante control de calidad en cada uno de los productos y servicios que ofrece, manteniendo así, la fidelidad y confianza en cada uno de los usuarios, satisfaciendo la necesidad de cada uno de ellos y contribuyendo la rentabilidad del negocio.
- Se recomienda llevar un correcto orden y funcionamiento de cada una de las funciones establecidas por el manual de funciones creado en el estudio, que ayudará a generar con mayor facilidad en cada uno de los procesos internos; de igual manera, determinar un orden cronológico de cada uno de los procesos de producción que se deben llevar a cabo dentro del Paradero “El Palet”.
- Por todo lo mencionado anteriormente, se recomienda llevar una orientación adecuada en cuanto los valores ya determinados por el estudio financiero, para poder cumplir con cada uno de los métodos establecidos, y cumplir con el periodo de recuperación que se estableció dentro de un plazo de dos años, 7 meses y 24 días, a contar desde el inicio del Proyecto, así como satisfacer cada uno de nuestros requerimientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arturo., K. (2013). *El Valor en cantidades*. Toronto.

Andrade, S. (s.f.). *Diccionario de Economía*. Editorial Andrade.

Asociation, A. M. (10 de 2012). *marketingpower.com*. Obtenido de marketingpower.com:
<http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php?>

Briseño, H. (2013). *Indicadores Financieros*. México: Umbral S.A.

Colorado, L. (08 de mayo de 2009). *Evaluación De Proyectos - Estudio De Mercado*.
Obtenido de Demanda Potencial Insatisfecha:

Cortez, D. (2013). *Los estudios de costo-beneficio como instrumento de dependencia* .
México: Universidad de Texas.

Carth, R. (28 de julio de 2015). American Marketing Asociación . *American Marketing
Asociación* , pág. 4.

Charles Horngren. (2012). *Introduccion a la Contabilidad*. Mexico: Hall inc.

Chavez, L. (Mayo de 2014). *slideshare*. Recuperado el 08 de Junio de 2015, de slideshare:

Chiriboga, S. (2013). *Emprendimiento*. Ecuador.

Colorado, L. (2013). *Demnada Potencial insatisfecha*. Texas.

Daniel Lederman, J. M. (2014). *El Emprendimiento en América Latina: Muchas
empresas y poca innovación*. World bank.

Diccionario de Marketing. (s.f.). Mc Graw Hill.

Espejo, F. (2014). *La Demanda* . Mexico

Entrepreneurship, s. G. (21 de 1o de 2016). *GEM*. Obtenido de GEM:
<http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/GemEcuador2015.pdf>

Farber, P. B. (s.f.). *Marketing y Publicidad*. Grupo Editorial Norma.

Finnerty, J. D. (2013). *Financiamiento de proyectos: técnicas modernas de ingeniería
económica*. México .

Francis, E. (2013). *Enciclopedia de Administración de empresas*:. Texas: Universidad de
Texas.

Frenandez, S. (2013). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. Costa Rica:
Tegnologic Costa Rica.

Gámez, Á. (2013). *Líderes Edición Especial*. Angel Gamez.

.Fernandez, L. (2012). *Pez de agua dulce* . Costa Rica.

- Fernandez, S. (2013). *Los proyectos de inversión: evaluación*. Costa Rica: Tecnologic Costa Rica.
- Finnerty, J. D. (2013). *Financiamiento de proyectos: técnicas modernas de ingeniería económica*. México .
- Francis, E. (2013). *Enciclopedia de Administración de empresas:*. Texas: Universidad de Texas.
- Garcés, M. (2012). *Los recursos humanos para la pequeña y mediana empresa*. México.
- Jorge Orbe, S. C. (21 de 10 de 2016). *Buen vivir y cambio de la matriz productiva: Reflexiones desde el Ecuador*. Ecuador: Universidad de Cantabria. Obtenido de Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- Jr, D. R. (2012). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Washington, D.C: Latin American Studies.
- Hernandez, J. (2012). *Costo de Ventas*. México.
- Holguin, K. (2013). *Analisis de la produccion y comercializacion* . Ecuador.
- Horne, V. (2012). *Fundamentos de Administración*. México.
- IvánThompson. (2012). *Canales de Comercializacion* . California : re kwit.
- Kendall, J. (2013). *Análisis y diseño de sistemas*. México: Pearson.
- Kotler, A. C. (s.f.). *Marketing, Décima Edición*. Prentice Hall.
- Kotler, A. (s.f.). *Fundamentos de Marketing*. Prentice Hall.
- Kotler, C. G. (2001). *Dirección de Marketing*. Prentice Hall.
- Leiva, J. C. (2013). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Costa Rica: Editorial Tecnologica de CR.
- Lideres, R. (23 de enero de 2017). El emprendimiento. (C. Gomez, Entrevistador)
- Martínez, M. (2013). *La demnada*. España.
- Ministerio de Turismo Ecuador, 2. (2012). Turismo sostenible. En 2. Ministerio de Turismo Ecuador, *La Gastronomía en la zona centro* (pág. 73). Ecuador.
- Moreno, J. A. (2015). El Emprendimiento Empresarial: La Importancia de ser Emprendedor. IT Campus Academy
- OECD. (2012). *Panorama del emprendimiento*. Mexico: Alejandro Gonzales Luna.
- Pereira, J. E. (19 de Enero de 2010). *La comercialización en la industria textil*. Obtenido de Preciado. (2015). *Análisis del entorno*. Colombia.
- Rico, M. (2015). *Fundamentos empresariales* . Madrid.
- Roberts, J. (2012). *La empresa moderna: organización, estrategia y resultados*.

- Barcelona: Printed Spain.
- Roca Mendoza, O. (2016). *Contabilidad financiera para Contaduría y Administración*. Bogotá: Printed.
- Rodríguez, D. (2012). *Gestión organizacional*. Chile: Salesianos.
- Rodríguez, M. C. (2013). *Análisis del capital de trabajo en los proyectos de inversión*. Uruguay : Universidad de Texas.
- Rubio, M. T. (2015). *Formación para el emprendimiento en la enseñanza de economía y escuelas*. Madrid: Complutense .
- Sapag, N. (2012). *Preparación y Evaluación de proyectos*. Mexico: Graw.
- SEMPLADES. (2012). Transformación de la matriz productiva. En SEMPLADES, *Transformación de la matriz productiva* (pág. 68). Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Silva, C. (2012). *Marketing de relaciones y negociación* . Mexico.
- Silva, E. (2016). *La pesca de la trucha*. USA: Parkstone International.
- Solis, G. (2012). *El punto de equilibrio en la interpretación de los resultados*. México : Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sosa, A. L. (2012). *Modelo de Diseño Organizacional*. España.
- Storner, J. (2012). *Administración*. México.
- Torres, C. (2017). Estudio Gastronómico del Ecuador. *Lideres*.
- Torres, M. M. (2012). *Logística y costos*. Díaz de Santo
- Thompson, I. (01 de 05 de 2006). *Promonegocios.net*. Obtenido de Definición de Oferta:
<http://www.promonegociosl>
- Venegas, H. (2013). *Presupuesto general de ingresos y egresos*. Texas.
- Vigo, P. (2015). *Actitud emprendedora y oportuna de negocios*. España.
- Wilson, M. H. (2014). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Quebecord.

ANEXOS

ANEXO 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



OBJETIVO:

Determinar la aceptación de la creación de un paradero recreacional en la parroquia Totoras del Cantón Ambato

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente las preguntas y marque con una X la) respuesta que a usted le parezca convenientes.

Sea franco ya que esto nos ayudara para determinar la creación de un paradero recreacional.

1. ¿Este de acuerdo en la creación de un paradero recreacional en la parroquia de Totoras?

Si

No

2. ¿Qué precio está dispuesto a cancelar por un platillo?

A ¿Precio a pagar por un Plato de Trucha Frita?

5 – 6 dólares

6 - 7 dólares

7 - 8 dólares

B ¿Precio a pagar por un Plato de Trucha Shaam?

7 – 8 dólares

8- 9 dólares

9- 10 dólares

C ¿Precio a pagar por un Plato de Trucha al Carbón?

6 - 7 dólares

7 - 8 dólares

8 - 9 dólares

D ¿Precio a pagar por un Plato de Maito de Trucha?

6 - 7 dólares

7 - 8 dólares

8 - 9 dólares

E ¿Precio a pagar por un Plato de Carne asada?

6 - 7 dólares

7 - 8 dólares

8 - 9 dólares

F ¿Precio a pagar por un Plato de Sopa de Pollo?

3 - 4 dólares

4- 5 dólares

5- 6 dólares

3. ¿Qué días desearía que se apertura el paradero recreacional?

2 sábado domingo

3 viernes, sábado, domingo

4 jueves, viernes, sábado, domingo

4. ¿Qué forma de pago prefiere?

Efectivo

tarjeta de débito

Tarjeta de crédito

5. ¿Con que frecuencia visita un paradero?

Siempre

Frecuentemente

Nunca

6. ¿Cuándo sale con su familia o amigos se alimenta o tratan de buscar un lugar de comida saludable?

SI

No

7. ¿Tiene alergia al pescado?

Si

No

8. ¿Además de los platos a base de trucha, desearía que exista diversos platos en la carta?

Si

No

9. ¿En compañía de quien por lo general visita un paradero?

Familia

Amigos

Pareja

10. ¿Desearía usted mismo pescar la trucha que va a consumir?

Si

No

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de canchas como vóley y fútbol?

8 -10 dólares ()

10- 12 dólares ()

12 - 13 dólares ()

12. ¿Cuántas veces por semana estaría dispuesto alquilar las canchas?

1 vez por semana ()

2 veces por semana ()

3 veces por semana ()

Todos los fines de semana ()

13. ¿Está de acuerdo que el paradero recreacional el Palet preste servicio de alquiler para eventos sociales?

Si ()

No ()

14. ¿Desearía que el paradero ofrezca personalizar cada uno de los eventos sociales si los alquilaría?

Si ()

No ()


15. ¿Está de acuerdo con la implementación de juegos infantiles para niños regulares y niños con discapacidad?

Si ()

No ()

16 ¿Cómo podría darse a conocer el Paradero Recreacional El Palet, según su criterio?

PROFORMAS



TIENDA ASOCIADA ENPROVIT

35 AÑOS SIRVIENDO A LA CIUDAD.

DIRECCIÓN: AV. 12 DE NOVIEMBRE S/Nº MARRETA DE VERONICA
 MAQUINAL S. FRANCISCO FILIA ENTRE SUCRE Y OMBÚ
 TELÉFONO: 02423431-09623952

ENPROVIT - PROFORMA

| | | | |
|----------|--------------|--|------------|
| CLIENTE: | | | PAGA ADELS |
| RUE: | XXXXXXXXXXXX | | |
| CIN: | | | AMSATZ |
| CONTROL: | 00000281 | | |
| F.EMI: | 21/02/2017 | | |

| DESCRIPCIÓN | CANT | P.U. | TOTAL |
|----------------------|------|-------|-------|
| LAVAF. ROSADO 1000 | 1,00 | 2,43 | 2,43 |
| ESTROPAGO LESTRE 1 | 1,00 | 0,20 | 0,20 |
| GEL ANTIBACTERIAL | 1,00 | 2,75 | 2,75 |
| JABON 1,000126 10L. | 1,50 | 3,50 | 5,25 |
| CLOROX 500ML. | 1,00 | 0,90 | 0,90 |
| FRESALIN 1 LT | 1,00 | 2,05 | 2,05 |
| DIAMTE ESTRELLA 8 | 1,00 | 1,40 | 1,40 |
| ESCUDBA PLASTICA | 1,00 | 2,13 | 2,13 |
| TRAPAJOR EL MACHO | 1,00 | 1,90 | 1,90 |
| BALDE CON ESCOBILLAS | 1,00 | 3,15 | 3,15 |
| TOALLAS ELITE 1290 | 1,00 | 1,85 | 1,85 |
| ELITE 50 | 1,00 | 1,05 | 1,05 |
| DISPENSADOR DE PAPEL | 1,00 | 11,50 | 11,50 |
| TOTAL NETO: | | | 34,69 |
| 12% IVA: | | | 4,12 |
| TOTAL PAF.: | | | 38,81 |

Proforma: # 1
 Fuente: Tienda Asociada Emprovit



TIENDA ASOCIADA ENPROVIT

35 AÑOS SIRVIENDO A LA CIUDAD

DIRECCIÓN: AV. 12 DE NOVIEMBRE SIN PARADA DE VERIFICACIÓN

BOULEVARD 8, FRANCISCO DE PAZ ENTRE SUAREZ Y CÁRDAS

TELÉFONO: 02423463-00000000


ENPROVIT - PROFORMA

| DESCRIPCIÓN | CANT | P/U | TOTAL |
|-----------------------|------|-------|--------|
| QUINTAL DE ARROZ | 1,00 | 32,00 | 32,00 |
| ARROZ GALLET 50Y | 1,00 | 41,30 | 41,30 |
| ARROZ COCINADO | 1,00 | 28,00 | 28,00 |
| SAZ. CRISO-SAL 2 KG | 1,00 | 6,70 | 6,70 |
| COMINO EN GRANO 1 | 1,00 | 1,10 | 1,10 |
| SEMILLAS | 1,00 | 6,45 | 6,45 |
| SALSA DE TOMATE 80 | 1,00 | 2,86 | 2,86 |
| MOSTAZA MARCHEL'S | 1,00 | 8,25 | 8,25 |
| CREMA DE LECHE NESTLE | 1,00 | 1,93 | 1,93 |
| MARCHELLO | 1,00 | 6,28 | 6,28 |
| HUEVOS 450 | 1,00 | 1,20 | 1,20 |
| ESPELTERIAS | 1,00 | 6,65 | 6,65 |
| MAIZINA MAIZ FRESE | 1,00 | 6,70 | 6,70 |
| MARCHELLO | 1,00 | 0,00 | 0,00 |
| MAIZINA D.L. | 1,00 | 1,13 | 1,13 |
| ARROZ APAGADURA 1 | 1,00 | 1,30 | 1,30 |
| FIDEOS PASTA 400GR | 1,00 | 9,60 | 9,60 |
| LENTICIA 1LB | 1,00 | 8,89 | 8,89 |
| FRESE, NESTLE 1LB | 1,00 | 1,30 | 1,30 |
| MAQUINADO FRESETTA | 1,00 | 1,80 | 1,80 |
| TESALIA SALON | 1,00 | 1,30 | 1,30 |
| TOTAL NETO: | | | 134,69 |
| IIG IVA: | | | 1,31 |
| TOTAL PVP: | | | 136,00 |

Proforma: # 2


Fuente: Tienda Asociada Enprovit

| CLIENTE: ARCOS MAYRA CODIGO: CONFIO1 999999999999 DIRECCION: PILLARO TELEFONO: 00000000 | | PROFORMA N° 00000012 EMISION: 2002/2017 VENCIMIENTO: 2002/2017 VENDEDOR: WILLIAN PILCO | | | | | |
|--|-----------|---|----------|-----|-----------------|--------|-----------------|
| N° | CODIGO | DESCRIPCION | CANTIDAD | UNO | PRECIO UNITARIO | DESC. | TOTAL |
| 1 | ESMFMETAL | ESCRITORIO MULTIFUNCIONAL METAL | 1.00 | UND | 150.0000 | 0.00 | 150.0000 |
| 2 | SILLASR | SILLA DE SECRETARIA CON BRAZO | 1.00 | UND | 90.0000 | 0.00 | 90.0000 |
| 3 | ESANAME | ANAQUEL GRANDE DE METAL | 1.00 | UND | 100.0000 | 0.00 | 100.0000 |
| 4 | COMPTMGAO | COMPUTADORA DE ESCRITORIO C/P/2GB/1TB | 1.00 | UND | 1.000.0000 | 0.00 | 1.000.0000 |
| 5 | COMES375 | IMPRESORA EPSON L375/MC | 1.00 | UND | 385.0000 | 0.00 | 385.0000 |
| | | Observaciones: | | | SUBTOTAL | | 1.800.00 |
| | | | | | DESCUENTO | 0.00 % | 0.00 |
| | | | | | TOTAL NETO | | 1.800.00 |
| | | | | | I.V.A. | 14 % | 252.00 |
| | | | | | VALOR A PAGAR | | 2.052.00 |
| PREPARADO: | | ELABORADO: | | | | | |
| LA CANTIDAD DE | | | | | | | RECIBI CONFORME |
| DOS MIL CIENTO CUARENTA Y OCHO con 00/100 | | | | | | | |



CREDIHOGAR
 2075000
 Bolívar y Urbina
 PILLARO
 ECUADOR

Proforma: # 3
 Fuente: Almacén Credihogar

| CLIENTE: ARCOS MAYRA CODIGO CONFID: 999999999999 DIRECCION: AMBATO TELEFONO: 00000000 | | PROFORMA N° 00000027 EMISION: 20/02/2017 VENCIMIENTO: 20/02/2017 VENDEDOR: WILLIAM PILCO | | | | | |
|--|-----------|---|---|-----|-----------------|-------|------------|
| N° | CODIGO | DESCRIPCION | CANTIDAD | UND | PRECIO UNITARIO | DESC. | TOTAL |
| 1 | COINHORN | HORN INDUSTRIAL ELITE ANDINO | 1.00 | UND | 180.0000 | 0.00 | 180.0000 |
| 2 | COINCOYL | COCINA INDUST 30 80CM MUEBLE YL | 2.00 | UND | 190.0000 | 0.00 | 380.0000 |
| 3 | UMCOALNB | CALDERO INDUSTRIAL UMCO #50 | 1.00 | UND | 175.0000 | 0.00 | 175.0000 |
| 4 | UMCOALNB | CALDERO INDUSTRIAL UMCO #50 | 2.00 | UND | 112.0000 | 0.00 | 224.0000 |
| 5 | UMCOALNB | CALDERO INDUSTRIAL NUMERO 30 | 2.00 | UND | 60.0000 | 0.00 | 120.0000 |
| 6 | UMCOSAPT2 | SARTEN ESMALTADO N.26 TIV UMCO | 3.00 | UND | 24.0000 | 0.00 | 72.0000 |
| 7 | MULLARON | MULLA ANDINA 20 PZ | 4.00 | UND | 30.0000 | 0.00 | 120.0000 |
| 8 | UMCOCLUB | JUEGO DE CUBIERTOS 24P GRANDE | 3.00 | UND | 15.0000 | 0.00 | 45.0000 |
| 9 | VASOANDR | JUEGO DE VASOS VIDRIO 6U JADEO | 3.00 | UND | 3.5000 | 0.00 | 10.5000 |
| 10 | LARTIZARR | JGO JARRA CAJASO CRISTAL TROS | 5.00 | UND | 9.0000 | 0.00 | 45.0000 |
| 11 | JCGAPVKA | JUEGO COMEDOR 4P MERCA | 50.00 | UND | 175.0000 | 0.00 | 8.750.0000 |
| PREPARADO ELABORADO | | Observaciones: | SUBTOTAL: | | 10.044.80 | | |
| | | | DESCUENTO 0.00 %: | | 0.00 | | |
| | | | TOTAL NETO: | | 10.044.80 | | |
| | | | I.V.A. 14 %: | | 1.406.23 | | |
| | | | VALOR A PAGAR: | | 11.451.03 | | |
| LA CANTIDAD DE: | | | RECEBI CONFORME | | | | |
| ONCE MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA CINCO | | |  | | | | |

Proforma: # 4
 Fuente: Almacén Credihogar

| CLIENTE: MAJRA ALCOS CODIGO: 00115228 1503653714 DIRECCION: LA UNION HUANCHI TOTORAS TELEFONO: | | PROFORMA N° 00000591 EMISION: 22/02/2017 VENCIMIENTO: 22/02/2017 VENDEDOR: VENDEDOR 1 | | | | | |
|--|-----------|---|----------|-----|-----------------|-------|--|
| N° | CODIGO | DESCRIPCION | CANTIDAD | UNO | PRECIO UNITARIO | DESC. | TOTAL |
| 1 | ASA1 | SET SALERO MIA-4127 PIMENTON 144 | 5.00 | UOQ | 0.9500 | 0.00 | 4.7500 |
| 2 | CAZ2 | AZUCARERA C/T METAL 0430*12 | 5.00 | UNI | 2.5800 | 0.00 | 12.9000 |
| 3 | CVA25 | UNDO 2802AL LISO MONTE 12 ONZ 72 | 20.00 | UNI | 0.4500 | 0.00 | 9.0000 |
| 4 | ACU7E | CUCHARA 23758-00 P/POSTRE Y 12 PCS 62520 | 20.00 | DOC | 3.0000 | 0.00 | 75.0000 |
| 5 | A7E24 | TENEDOR 23752/0000/86690 TRAMOR 12PCS 5244 | 3.00 | UOQ | 5.7800 | 0.00 | 17.3400 |
| 6 | ACU65 | COCHILLO 02465 BIG-HOMES*12 | 2.00 | DOC | 8.5000 | 0.00 | 17.0000 |
| 7 | EL8 | UCUA, OSTER 3 VEL.MEXI 4895-13 | 2.00 | UNI | 74.0000 | 0.00 | 148.0000 |
| 8 | PCE38 | CERRADOR W MED ROLD 14X31 CM 58PCF3/4 Y. | 2.00 | UNI | 0.4000 | 0.00 | 0.8000 |
| Observaciones: | | | | | | | SUBTOTAL: 283.01 DESCUENTO: 0.00 % 0.00 TOTAL NETO: 283.01 I.V.A. 14 % 39.62 VALOR A PAGAR: 322.63 |
| PREPARADO | ELABORADO | | | | | | |
| LA CANTIDAD DE TRESCIENTOS VEINTIDOS con 63/100 | | | | | | | RECIBI CONFORME |

Proforma: # 5
 Fuente: Almacén Credihogar

TABLA DE PAGOS PENDIENTES

Fecha: 22-03-2017

Cliente: 253584 PONCE PERALVO CHRISTIAN DAVID
 Credito: MICROCREDITO CON ENCAJE Codigo: 664100023251
 Solicitud: 5800016737 Estado: ACTIVO
 Factor Seg. Desg: 0.00000 Pago Seg. Desg: NO APLICABLE
 Calculo Seg. Desg: NO APLICABLE Estado Seg. Desg: VIGENTE
 Fecha de concesión: lunes 01 agosto 2016

| Nº | Fecha | Días | Principal | Interes | Amortiza | Seguro | Impuesto | Montaje | Carga | Comis | Total |
|----|------------|----------|-----------|----------|----------|--------|----------|---------|-------|-------|--------|
| 7 | 01-03-2017 | 7 Ant | 333.33 | 252.00 | 0.00 | 3.24 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 586.57 |
| 8 | 01-04-2017 | 36 Ant | 333.33 | 273.83 | 0.00 | 3.70 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 610.86 |
| 9 | 01-05-2017 | 68 Ant | 333.33 | 290.00 | 0.00 | 4.41 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 647.74 |
| 10 | 01-06-2017 | 99 Ant | 333.33 | 263.50 | 0.00 | 5.48 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 602.31 |
| 11 | 01-07-2017 | 129 Ant | 333.33 | 230.00 | 0.00 | 5.20 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 568.53 |
| 12 | 01-08-2017 | 160 Ant | 333.33 | 253.17 | 0.00 | 3.27 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 591.77 |
| 13 | 01-09-2017 | 191 Ant | 333.33 | 248.00 | 0.00 | 5.16 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 586.49 |
| 14 | 01-10-2017 | 221 Ant | 333.33 | 235.00 | 0.00 | 4.89 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 573.22 |
| 15 | 01-11-2017 | 252 Ant | 333.33 | 237.87 | 0.00 | 4.94 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 579.84 |
| 16 | 01-12-2017 | 282 Ant | 333.33 | 225.00 | 0.00 | 4.88 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 563.07 |
| 17 | 01-01-2018 | 313 Ant | 333.33 | 227.33 | 0.00 | 4.73 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 560.7 |
| 18 | 01-02-2018 | 344 Ant | 333.33 | 222.17 | 0.00 | 4.82 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 533.1 |
| 19 | 01-03-2018 | 372 Ant | 333.33 | 196.00 | 0.00 | 4.08 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 544 |
| 20 | 01-04-2018 | 403 Ant | 333.33 | 211.83 | 0.00 | 4.41 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 537 |
| 21 | 01-05-2018 | 433 Ant | 333.33 | 200.00 | 0.00 | 4.18 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 530 |
| 22 | 01-06-2018 | 464 Ant | 333.33 | 201.90 | 0.00 | 4.19 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 52 |
| 23 | 01-07-2018 | 494 Ant | 333.33 | 190.00 | 0.00 | 3.98 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 52 |
| 24 | 01-08-2018 | 525 Ant | 333.33 | 181.17 | 0.00 | 3.87 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 25 | 01-09-2018 | 556 Ant | 333.33 | 186.00 | 0.00 | 3.84 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 26 | 01-10-2018 | 586 Ant | 333.33 | 175.00 | 0.00 | 3.65 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 27 | 01-11-2018 | 617 Ant | 333.33 | 175.87 | 0.00 | 3.43 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 28 | 01-12-2018 | 647 Ant | 333.33 | 165.00 | 0.00 | 3.44 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 29 | 01-01-2019 | 678 Ant | 333.33 | 168.33 | 0.00 | 3.33 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 30 | 01-02-2019 | 709 Ant | 333.33 | 160.17 | 0.00 | 2.91 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 31 | 01-03-2019 | 737 Ant | 333.33 | 140.00 | 0.00 | 3.12 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 32 | 01-04-2019 | 768 Ant | 333.33 | 148.83 | 0.00 | 2.91 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 33 | 01-05-2019 | 798 Ant | 333.33 | 140.00 | 0.00 | 2.90 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 34 | 01-06-2019 | 829 Ant | 333.33 | 139.50 | 0.00 | 2.70 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 35 | 01-07-2019 | 859 Ant | 333.33 | 130.00 | 0.00 | 2.69 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 36 | 01-08-2019 | 890 Ant | 333.33 | 129.17 | 0.00 | 2.58 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 37 | 01-09-2019 | 921 Ant | 333.33 | 124.00 | 0.00 | 2.39 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 38 | 01-10-2019 | 951 Ant | 333.33 | 115.00 | 0.00 | 2.36 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 39 | 01-11-2019 | 982 Ant | 333.33 | 113.67 | 0.00 | 2.18 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 40 | 01-12-2019 | 1012 Ant | 333.33 | 105.00 | 0.00 | 2.15 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 41 | 01-01-2020 | 1043 Ant | 333.33 | 103.34 | 0.00 | 2.04 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 42 | 01-02-2020 | 1074 Ant | 333.33 | 98.17 | 0.00 | 1.81 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 43 | 01-03-2020 | 1103 Ant | 333.33 | 87.00 | 0.00 | 1.83 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 44 | 01-04-2020 | 1134 Ant | 333.33 | 87.84 | 0.00 | 1.66 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 45 | 01-05-2020 | 1164 Ant | 333.33 | 80.00 | 0.00 | 1.61 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 46 | 01-06-2020 | 1195 Ant | 333.33 | 77.50 | 0.00 | 1.46 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 47 | 01-07-2020 | 1225 Ant | 333.33 | 70.00 | 0.00 | 1.40 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 48 | 01-08-2020 | 1256 Ant | 333.33 | 67.17 | 0.00 | 1.29 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 49 | 01-09-2020 | 1287 Ant | 333.33 | 62.00 | 0.00 | 1.14 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 50 | 01-10-2020 | 1297 Ant | 333.33 | 55.00 | 0.00 | 1.07 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 51 | 01-11-2020 | 1317 Ant | 333.33 | 51.67 | 0.00 | 0.94 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 52 | 01-12-2020 | 1348 Ant | 333.33 | 45.00 | 0.00 | 0.86 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 53 | 01-01-2021 | 1378 Ant | 333.33 | 41.34 | 0.00 | 0.75 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 54 | 01-02-2021 | 1409 Ant | 333.33 | 36.17 | 0.00 | 0.58 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 55 | 01-03-2021 | 1440 Ant | 333.33 | 28.00 | 0.00 | 0.54 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 56 | 01-04-2021 | 1466 Ant | 333.33 | 25.84 | 0.00 | 0.42 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 57 | 01-05-2021 | 1499 Ant | 333.33 | 20.00 | 0.00 | 0.32 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 58 | 01-06-2021 | 1529 Ant | 333.33 | 15.50 | 0.00 | 0.21 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 59 | 01-07-2021 | 1560 Ant | 333.33 | 10.00 | 0.00 | 0.11 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 5 |
| 60 | 01-08-2021 | 1621 Ant | 333.53 | 5.17 | 0.00 | | | | | | 5 |
| | | | 18 000.02 | 7 518.22 | 0.00 | 156.38 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

Proforma: # 6
Fuente: Almacén Credihogar

IMPORTADORA ALMA

DIR: BOLIVAR 17-38 Y MONTALVO
 TLF: 2822165 2822132

RUC: 1800885921001

FECHA DE EMISION: 22/02/2017 VENCE: 22/02/2017

NOMBRE: MAYRA ARCOS
 DIRECCION: HUACHI TOTORAS
 C.I.:

| CANTIDAD | ARTICULOS | PRECIO | TOTAL |
|----------|-------------------------------------|--------|--------|
| 1.00 | LREF101 FREIDORA ELECTRI 1PO 110V | 156.25 | 156.25 |
| 1.00 | BL767 LICUADORA 2LTS 110V 60HZ 2 | 255.35 | 255.35 |
| 2.00 | YF3-013-023 TENEDOR DE POSTRE | 11.42 | 22.85 |
| 2.00 | YF3-013-024 CUCHILLO DE POSTRE | 15.17 | 30.35 |
| 2.00 | YF3-013-025 CUCHARA DE POSTRE | 11.42 | 22.85 |
| 2.00 | YF3-013-011 CUCHARA DE CAFE | 9.10 | 18.21 |
| 1.00 | 355-46-03 COLADOR MALLA METAL 24CM | 6.48 | 6.48 |
| 1.00 | 355-46-04 COLADOR MALLA METAL 20 CM | 5.10 | 5.10 |
| 2.00 | MGB11 ABRELATAS SUNEX | 8.21 | 16.42 |
| 20.00 | A020-10.5 PLATO 10.5" TEND. HOTEL | 2.28 | 45.62 |
| 2.00 | N-3010A VASO DE VIDRIO | 5.62 | 11.25 |
| 5.00 | 1356-22-02 AZUCARERA VIDRIO | 1.22 | 6.14 |
| 5.00 | 355-49-05 ALCUZA 4PZS. | 7.66 | 38.30 |

SUBTOTAL: 635.22
 IVA: 88.93
 DESC: 0.00
 TOTAL: 724.15

Proforma: # 7
 Fuente: Cooperativa Mushuc Runa

RUC:



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1803669314001
APELLIDOS Y NOMBRES: ARCOS PEREZ MAYRA ALEJANDRA
NOMBRE COMERCIAL: PARADERO RECREACIONAL EL PALET
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

| | | | |
|---------------------------------|------------|------------------------------------|------------|
| FEC. NACIMIENTO: | 19/10/1987 | FEC. ACTUALIZACION: | 10/05/2017 |
| FEC. INICIO ACTIVIDADES: | 11/02/2009 | FEC. SUSPENSION DEFINITIVA: | |
| FEC. INSCRIPCION: | 11/02/2009 | FEC. REINICIO ACTIVIDADES: | 10/05/2017 |

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA DE COMIDAS PREPARADAS

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: TOTORAS Calle: PRINCIPAL Número: S/N Intersección: VIA AL PASO LATERAL Referencia: BARRIO LA UNION, A TRES CUADRAS DEL MOTEL LOCURAS Teléfono: 032440234 Email: alee_8766@hotmail.com Celular: 0983763355

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

| | | | |
|---|----------------------|------------------|---|
| # DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: | del 001 al 001 | ABIERTOS: | 1 |
| JURISDICCION: | \ ZONA 3\ TUNGURAHUA | CERRADOS: | 0 |



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: ICEVALLOS **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 **Fecha y hora:** 10/05/2017 12:50:51



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1803669314001
APELLIDOS Y NOMBRES: ARCOS PEREZ MAYRA ALEJANDRA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

| | | | | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------|---------|---------------|-------------------------|------------|
| No. ESTABLECIMIENTO: | 001 | ESTADO | ABIERTO | MATRIZ | FEC. INICIO ACT. | 11/02/2009 |
| NOMBRE COMERCIAL: | PARADERO RECREACIONAL EL PALET | | | | FEC. CIERRE: | 31/12/2009 |
| | | | | | FEC. REINICIO: | 10/05/2017 |

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

ALQUILER DE RECEPCIONES
VENTA DE COMIDAS PREPARADAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: TOTORAS Barrio: LA UNION Calle: PRINCIPAL Número: S/N Intersección:
VIA AL PASO LATERAL Referencia: A TRES CUADRAS DEL MOTEL LOCURAS Celular: 0983763355 Email: alee_@hotmail.com

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: ICEVALLOS **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 **Fecha y hora:** 10/05/2017 12:50:51



EL
PALET

Vive la experiencia