

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título de: INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
COMPLEJO RECREACIONAL DIRIGIDA AL DESARROLLO TURÍSTICO
EN LA PARROQUIA DE SAN FRANCISCO DE BORJA, CANTÓN
QUIJOS”**

AUTOR:

RODOLFO PATRICIO VILLAMARIN CHAQUINGA

DIRECTORA:

GILMA CEVALLOS

Quito, marzo de 2013

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO
DEL TRABAJO DE GRADO**

Yo Rodolfo Patricio Villamarín Chaquinga autorizo a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaro que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Quito, marzo 2013.

(f) _____
Nombre: Rodolfo Patricio Villamarín Chaquinga
C.I. 1803448602

DEDICATORIA

A Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad y ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar; a cada uno de los que son parte de mi familia a mi padre Leopoldo, en especial a mi madre Nancy con mucho amor y cariño, a mis hermanos Jessica y Paúl, por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

A mi tía Piedad, que con el sacrificio y perseverancia diaria me enseñó que siempre tengo que luchar por mis ideales y sueños.

Y principalmente a mi esposa y a mi hijo, quienes a lo largo de mi carrera han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Es por ello que soy lo que soy ahora.

Los amo con mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Politécnica Salesiana, por abrirme sus puertas para alcanzar un peldaño más en la superación y formación personal y profesional para mi vida.

A mi tutora Ing. Gilma Cevallos, quien a lo largo de éste tiempo me ha orientado con sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de mi tesis, la cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas.

Gracias
Rodolfo Villamarín

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	5
ANTECEDENTES	5
1.1. Ecuador	5
1.1.1. Provincia de Napo	7
1.2. Parroquia de San Francisco de Borja	7
1.2.1. Ubicación	8
1.2.2. Particularidades	10
1.2.3. Características climáticas	11
1.2.4. Ecología	11
1.2.5. Hidrografía	15
1.2.6. Arquitectura	16
1.2.7. Cultura	18
1.2.8. Gastronomía	21
1.2.9. Vestimenta	21
1.2.10. Producción artesanal	22
1.2.11. Diagnóstico situacional de la parroquia San Francisco de Borja	22
1.2.12. Actividades económicas	24
1.3. Análisis del sector turístico	25
1.3.1. Turismo en el Ecuador	26
1.3.2. Turismo en la provincia de Napo	28
1.3.3. Turismo en San Francisco de Borja	28
1.3.4. Actividades turísticas	29
1.3.5. Establecimiento de alimentación	31
1.3.6. Establecimiento de alojamiento	32
1.4. La Campiña del Quijos	33
1.4.1. Complejos turísticos	33
1.4.2. La ruta del agua	36
1.5. Justificación del proyecto	37
CAPÍTULO II	39
ESTUDIO DE MERCADO	39
2.1. Objetivos del estudio de mercado	39
2.1.1. Objetivo general	40
2.1.2. Objetivos específicos	40
2.1.3. Definición del servicio	41

2.2.	Estructura del mercado	41
2.3.	Investigación de mercado	43
2.3.1.	Objetivos de la investigación de mercado	43
2.3.2.	Metodología de la investigación	44
2.4.	Segmentación de mercado	44
2.4.1.	Definición del universo	46
2.4.2.	Selección de la muestra.....	46
2.4.3.	Diseño y técnica de los instrumentos de investigación.....	47
2.5.	Investigación de campo.....	48
2.5.1.	Pregunta piloto	49
2.5.2.	Análisis de los resultados.....	52
2.6.	Análisis de demanda	61
2.6.1.	Clasificación de la demanda	62
2.6.2.	Factores que afectan la demanda	64
2.6.3.	Comportamiento histórico de la demanda	67
2.6.4.	Demanda actual del servicio	68
2.6.5.	Cálculo de la demanda futura	69
2.7.	Análisis de oferta	70
2.7.1.	Clasificación de la oferta	70
2.7.2.	Factores que afectan la oferta	71
2.7.3.	Oferta actual.....	73
2.7.4.	Proyecciones de la oferta	75
2.8.	Balance demanda insatisfecha	75
2.9.	Presupuesto de ingresos.	75
2.9.1.	Presupuestos de operación	75
2.9.2.	Presupuesto de otros ingresos	76
	CAPÍTULO III.....	77
	ESTUDIO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	77
3.1.	Turismo del Ecuador.....	77
3.1.1.	Información general de la provincia de Napo.....	77
3.2.	Localización del proyecto	78
3.2.1.	Macro localización.....	79
3.2.2.	Micro localización.	80
3.3.	Tamaño del proyecto.....	83
3.3.1.	Factores determinantes del proyecto.....	83
3.4.	Capacidad para la prestación del servicio.....	86
3.4.1.	Optimización del tamaño del proyecto	86

3.5.	Ingeniería del proyecto y características del servicio	87
3.5.1.	Infraestructura	87
3.5.2.	Breve descripción del proyecto.....	88
3.5.3.	Descripción área recepción y exteriores	92
3.5.4.	Implementos básicos que contará el complejo.....	97
3.6.	Presupuesto de las obras a realizarse	97
3.7.	Proceso de producción y prestación de servicios.....	105
3.7.1.	Diagrama de flujo	105
3.7.2.	Servicios básicos	106
3.7.3.	Servicios distintivos	107
CAPÍTULO IV		111
PROPUESTA ADMINISTRATIVA		111
4.1.	La empresa	111
4.2.	Nombre o razón social	111
4.3.	La marca.....	112
4.4.	Logotipo publicitario	112
4.5.	Slogan publicitario	114
4.6.	Estrategia empresarial	114
4.6.1.	Objetivos estratégicos	115
4.7.	Base filosófica de la empresa.....	116
4.7.1.	Visión.....	116
4.7.2.	Misión	116
4.7.3.	Principios y valores.....	117
4.7.4.	Organigrama estructural.....	118
4.8.	Talento humano	119
4.8.1.	Descripción y análisis de cargos	120
4.8.2.	Perfil profesional.....	129
4.8.3.	Disponibilidad del recurso humano	129
4.8.4.	Obligaciones empresariales en seguridad y salud ocupacional	130
4.9.	Elaboración del plan de marketing operativo	130
4.9.1.	Comercialización	130
4.9.2.	Estrategia del servicio	131
4.9.3.	Estrategia de precio.....	132
4.9.4.	Estrategia de promoción	132
4.9.5.	Estrategias de publicidad	133
CAPÍTULO V.....		135
PROPUESTA LEGAL		135

5.1.	Constitución de la compañía.....	135
5.1.1.	Lineamientos para la constitución de la escritura.....	138
5.1.2.	Afiliación a entes reguladores.....	139
5.1.3.	Normatividad sanitaria, técnica y comercial.....	140
	CAPÍTULO VI.....	142
	ESTUDIO FINANCIERO.....	142
6.1.	Presupuesto.....	142
6.1.1.	Presupuesto de remuneración y beneficios sociales.....	142
6.2.	Inversiones.....	143
6.2.1.	Presupuesto de inversiones.....	143
6.2.2.	Inversiones fijas.....	144
6.2.3.	Inversiones diferidas.....	144
6.2.4.	Capital de trabajo.....	145
6.2.5.	Inversión del proyecto.....	146
6.2.6.	Cronograma de inversiones.....	148
6.3.	Financiamiento.....	148
6.3.1.	Fuentes de financiamiento.....	149
6.4.	Depreciaciones.....	152
6.5.	Determinación de costos.....	155
6.5.1.	Costos operacionales.....	155
6.5.2.	Costos no operacionales.....	156
6.5.3.	Costo de ventas.....	157
6.5.4.	Costos financieros.....	157
6.6.	Presupuesto de operación.....	160
6.6.1.	Presupuesto de ingresos.....	160
6.6.2.	Presupuesto de egresos.....	162
6.7.	Cálculo y análisis del punto de equilibrio.....	162
6.8.	Estados financieros proforma.....	167
6.8.1.	Estado de resultados (pérdidas y ganancias).....	167
6.8.2.	Flujo neto de fondos.....	169
6.8.3.	Balance general.....	172
6.9.	Evaluación financiera.....	174
6.9.1.	Determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR.....	174
6.9.2.	Valor actual neto.....	175
6.9.3.	Tasa interna de retorno (TIR).....	177
6.9.4.	Relación beneficio/costo.....	180
6.9.5.	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	181

6.9.6.	Análisis de sensibilidad.....	182
6.9.7.	Evaluación del complejo recreacional “Villa-Adventure”	185
5.9.7.1	Medición de ventajas y desventajas.....	185
	CONCLUSIONES.....	187
	RECOMENDACIONES.....	189
	LISTA DE REFERENCIAS	190

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales provincias del Ecuador	5
Tabla 2 Especies nativas del oriente	11
Tabla 3 Especies vegetales del oriente	13
Tabla 4 Especies nativas del oriente	14
Tabla 5 Servicios básicos	22
Tabla 6 Servicios hospitalarios	23
Tabla 7 Fincas de la zona	24
Tabla 8 Especies del cantón Quijos	24
Tabla 9 Agricultura en el cantón Quijos	25
Tabla 10 Restaurantes en el cantón Quijos	31
Tabla 11 Establecimientos de alojamiento.....	32
Tabla 12 Complejo turístico Jamanco.....	33
Tabla 13 Complejo turístico Las Piedras	34
Tabla 14 Complejo turístico Bambus.....	35
Tabla 15 Segmentación de mercado Grupo # 1	45
Tabla 16 Segmentación de mercado Grupo # 2	45
Tabla 17 Segmentación de mercado Grupo # 3	45
Tabla 18 Segmentación de mercado Grupo # 4	46
Tabla 19 Resultados prueba piloto	49
Tabla 20 Distribución de encuestas.....	51
Tabla 21 Personas interesadas en el nuevo complejo	52
Tabla 22 Personas que conocen el cantón Quijos	53
Tabla 23 Personas que visitan los complejos turísticos	54
Tabla 24 Personas que visitan complejos turísticos.....	54
Tabla 25 Personas que visitan complejos turísticos.....	55
Tabla 26 Horarios de atención a los clientes.....	56
Tabla 27 Servicios que prestan el complejo.....	57
Tabla 28 Personas interesadas en el servicio	58
Tabla 29 Personas que nos visitarían en el año.....	59
Tabla 30 Personas que pagarán por el servicio	60
Tabla 31 Población urbana del cantón Quijos.....	67
Tabla 32 Cálculo de la demanda actual para el nuevo servicio	68
Tabla 33 Distribución de visitas anuales al complejo.....	69
Tabla 34 Tabla del precio de la competencia.....	72
Tabla 35 Años de creación de la competencia	73
Tabla 36 Servicio ofrecido por la competencia.....	74
Tabla 37 Oferta actual	74
Tabla 38 Demanda futura.....	74
Tabla 39 Demanda insatisfecha	75
Tabla 40 Presupuesto de ingresos	76
Tabla 41 Plan operativo considerando la demanda insatisfecha.....	76
Tabla 42 Localización del complejo recreacional.....	79

Tabla 43 Matriz de localización.....	81
Tabla 44 Disponibilidad de recursos, suministros e insumos	84
Tabla 45 Optimización del tamaño del proyecto	86
Tabla 46 Elaboración del proyecto	97
Tabla 47 Área de construcción 3.761 m ²	98
Tabla 48 Área de construcción 3761 m ²	100
Tabla 49 Costos de la instalación del complejo recreacional "Villa Adventure"	101
Tabla 50 Maquinaria y equipo requerido para el funcionamiento	101
Tabla 51 Muebles y enseres requeridos para el funcionamiento	102
Tabla 52 Estructura de inversión fija	103
Tabla 53 Tablas de costos y gastos administrativos	104
Tabla 54 Conceptos del diagrama de flujo.....	106
Tabla 55 Presupuesto de gastos administrativos y ventas.....	109
Tabla 56 Personal que laborará en el complejo	121
Tabla 57 Distribución de sueldos gerente general	122
Tabla 58 Distribución de sueldos administrador uno.....	124
Tabla 59 Distribución de sueldos recepcionista.....	125
Tabla 60 Distribución de sueldos bailarín.....	127
Tabla 61 Distribución de sueldos conserje.....	128
Tabla 62 Perfil profesional.....	129
Tabla 63 Estrategias del servicio	131
Tabla 64 Estrategias del precio	132
Tabla 65 Estrategias de promoción	132
Tabla 66 Indicadores de eficiencia, eficacia, y financiamiento	133
Tabla 67. Gastos de ventas presupuesto publicitario	134
Tabla 68 Tipo de sociedades y sus características	136
Tabla 69 Gasto de ventas constitución.....	141
Tabla 70 Salarios (resumen)	143
Tabla 71 Presupuesto de inversiones fijas	144
Tabla 72 Presupuesto de inversiones diferidas	145
Tabla 73 Capital de trabajo	146
Tabla 74 Inversión del proyecto.....	146
Tabla 75 Inversión inicial del proyecto.....	148
Tabla 76 Cronograma de inversiones.....	148
Tabla 77 Estructura de financiamiento	149
Tabla 78 Financiamiento corporación financiera nacional	149
Tabla 79 Amortización de la deuda	151
Tabla 80 Depreciaciones	154
Tabla 81 Insumos y materiales para canchas y piscinas	155
Tabla 82 Reparación y mantenimiento	155
Tabla 83 Adecuaciones y arreglos de planta.....	156
Tabla 84 Mantenimiento y reparación de muebles y equipos.....	156
Tabla 85 Costos operacionales del servicio	156
Tabla 86 Costos no operacionales.....	157

Tabla 87 Costo de ventas	157
Tabla 88 Presupuesto de egresos por gastos financieros	158
Tabla 89 Estructura de costos proyectados	159
Tabla 90 Presupuesto de ingresos anuales	161
Tabla 91 Presupuesto de costos variables unitarios	162
Tabla 92 Punto de equilibrio	164
Tabla 93 Calculo del punto de equilibrio año 1	165
Tabla 94 Punto de equilibrio	166
Tabla 95 Estado de resultados complejo recreacional “Villa-Adventure”	168
Tabla 96 Flujo neto de fondos con financiamiento	170
Tabla 97 Flujo neto de fondos sin financiamiento	171
Tabla 98 Balance general proyectado	173
Tabla 99 Tasa de descuento con financiamiento.....	175
Tabla 100 Tasa de descuento sin financiamiento.....	175
Tabla 101 Relación beneficio costo con financiamiento	180
Tabla 102 Periodo real de recuperación o payback	181
Tabla 103 Análisis de sensibilidad con el incremento del 5% de los costos	183

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Delimitación geográfica del cantón Quijos	9
Gráfico 2 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja.....	9
Gráfico 3 Porcentaje de personas que desean el servicio.....	50
Gráfico 4 Distribución de encuestas	51
Gráfico 5 Porcentaje de personas interesadas en el nuevo complejo recreacional ...	52
Gráfico 6 Porcentaje de personas que conocen el cantón Quijos.....	53
Gráfico 7 Porcentaje de personas que visitan complejos turísticos	54
Gráfico 8 Porcentaje de preferencia de los clientes	55
Gráfico 9 Porcentaje de personas que visitan complejos.....	56
Gráfico 10 Porcentaje de horarios acogedores para nuestros clientes	57
Gráfico 11 Porcentajes de actividades recreativas	58
Gráfico 12 Porcentaje de personas que aceptan nuestro servicio	59
Gráfico 13 Porcentaje de visitas anuales a nuestro complejo	60
Gráfico 14 Porcentaje de las personas a pagar por el ingreso.....	61
Gráfico 15 Delimitación geográfica del cantón Quijos.....	80
Gráfico 16 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja.....	83
Gráfico 17 Fachada principal del complejo	89
Gráfico 18 Planta baja.....	91
Gráfico 19 Cancha fútbol: área: 35.00m x 20.00m cancha vóley: área: 18.00m x 11.00m.....	92
Gráfico 20 Piscina: área 245 m ²	93
Gráfico 21 Bar: área: 45.00 m ²	94
Gráfico 22 Recepción: área: 16.00 m ²	94
Gráfico 23 Parqueaderos del complejo recreacional.....	95
Gráfico 24 Bodegas: bodega 1: 24.50; m2 bodega 2: 20.50 m2	95
Gráfico 25 Corte fachadas y vista general	96
Gráfico 26 Flujograma de actividades	105
Gráfico 27 Logotipo del complejo turístico recreacional "Villa Adventure"	112
Gráfico 28 Eslogan del complejo recreacional "Villa Adventure"	114
Gráfico 29 Organigrama estructural.....	118

ÍNDICE DE FOTOS

Foto 1 Especies vegetales del oriente.....	13
Foto 2 Especies nativas del oriente	14
Foto 3 Río San José y Sardinas Chico	15
Foto 4 Río Borja.....	16
Foto 5 Arquitectura cantón Quijos	17
Foto 6 Características físico-arquitectónicas	18
Foto 7 Virgen del Quinche de San Francisco de Borja.....	20
Foto 8 Las fiestas de parroquialización.....	20
Foto 9 Gastronomía en el cantón Quijos.....	21
Foto 10 Producción artesanal	22
Foto 11 Deportes extremos	30
Foto 12 Complejo turístico Jamanco.....	34
Foto 13 Complejo turístico Las Piedras	35
Foto 14 Complejo turístico Bambus	36
Foto 15 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja.....	82
Foto 16 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja.....	88
Foto 17 Delimitación y ubicación del terreno.....	90
Foto 18 Preparación del terreno	90
Foto 19 Deportes extremos	108
Foto 20 Talento humano	120
Foto 21 Plan de marketing operativo	131

RESUMEN

El complejo recreacional Villa-Adventure es uno de los proyectos más innovadores que se va realizar en la provincia de Napo, cantón Quijos, específicamente en la parroquia de San Francisco de Borja, ya que su ubicación y cercanía a los atractivos más significativos de la amazonia lo comprueba.

La parroquia de San Francisco de Borja es donde se efectuó la investigación, realización y desarrollo del plan de negocio, por lo que este estudio de factibilidad comprobará la viabilidad para la creación de este innovador negocio y aportará para la ejecución y funcionamiento del mismo.

San Francisco de Borja es parroquia del cantón Quijos, cuenta con 16000 habitantes, de fácil acceso mediante una carretera de primer orden Papallacta – Baeza – Borja, la misma que es de apreciable cercanía con la ciudad de Quito.

La diversidad biológica, animal y vegetal, es sin duda el mayor atractivo de la zona, y sus inigualables asentamientos pluriculturales, especialmente kichwa, y sus correspondientes festividades, prácticas religiosas, música, y artesanía hacen del cantón Quijos una de las ciudades altamente turísticas del país.

El pensamiento turístico está cambiando día tras día, y cada vez es mayor la cantidad de turistas que buscan otras alternativas de esparcimiento y recreación, como el contacto con la naturaleza, deportes extremos y vivencias con la comunidad.

Por lo que se ha considerado prioritario la realización de este proyecto que surge como una respuesta a la necesidad que tiene la parroquia de San Francisco de Borja, al no contar con un lugar donde niños y adultos puedan gozar del sano esparcimiento, y demás atractivos de interés turístico para la población.

ABSTRACT

The recreational center "Villa-Adventure" is one of the most innovative projects, this will be built at the province of Napo, Quijos, in the town San Francisco de Borja, the site was chosen by its location and proximity to the most significant attractions of the Amazon.

The town San Francisco de Borja is the place where the research, and business plan was carried out, this feasibility study demonstrates the viability of this innovative business and contributes technically to its implementation and operation.

San Francisco de Borja is a rural town located in the county Quijos, the population is about 16,000 inhabitants, easily accessible through a road of the first order known as Papallacta - Baeza - Borja, it's significant proximity to the city Quito.

Biological diversity, animal and vegetable, is undoubtedly the main attraction of the area, its unique multicultural settlements, especially the Kichwa culture, and their festivals, religious practices, music, and crafts make this place one of the most highly tourist attractions in the country.

Tourist thinking is changing day by day, and the number of tourists has increased, so there is a constant search for other alternatives for leisure and recreation, such as contact with nature, extreme sports and experiences with the community.

With this background, it was considered necessary and priority the realization of this project in response to the need of San Francisco de Borja, to have a place where children and adults can enjoy healthy recreation, and other tourist attractions for the local and foreign population.

INTRODUCCIÓN

El trabajo que se presenta tiene como objetivo realizar un: “Estudio de factibilidad para la creación de un complejo recreacional dirigida al desarrollo turístico en la parroquia de San Francisco de Borja, cantón Quijos.”

La finalidad de este estudio es demostrar mediante el análisis de la información obtenida, la convivencia de implantar este proyecto en un lugar que goza de un atractivo turístico muy conocido, que es el río Quijos y sus hermosas áreas vegetales.

El turismo en nuestro país es una de las actividades económicas que han ido tomando importancia en el desarrollo del mismo, ha influido fuertemente en un aumento de la calidad de vida de nuestros habitantes, en una mejor manutención de nuestros atractivos naturales y su conservación como medio ambiente.

El Ecuador goza de una amplia biodiversidad dentro de sus cuatro regiones costa, sierra, oriente e insular, posee una gran riqueza natural inviolable, la misma que podría apuntalar al Ecuador en el turismo, así lo plantea el informe final del trabajo de consultoría “Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible de Ecuador al 2020 (Plandetur 2020)”, propuesta que ha sido liderada por el Ministerio de Turismo (MINTUR) y ejecutada por la empresa consultora TOURISM & LEISURE ADVISORYSERVICES (T&L).

Dentro del PLANDETUR 2020 la región amazónica se oferta como un gran producto turístico lleno de biodiversidad y encanto por la naturaleza; teniendo gran acogida por los turistas extranjeros, sin embargo últimas tendencias muestran que el turista nacional también se está interesando por esta región; es así que en los últimos años la provincia de Napo ha recibido a gran cantidad de turistas, Quijos, albergado en esta provincia, ha iniciado estrategias de comercialización para atraer turistas a todas sus parroquias.

La parroquia de San Francisco de Borja se encuentra ubicada en el cantón Quijos en la parte noroccidental de la provincia de Napo, la población se dedica principalmente

a la ganadería y la agricultura; y aunque el potencial turístico es enorme la actividad turística es aún escasa y limitada.

Es importante destacar que la parroquia de Borja ha experimentado un crecimiento turístico debido a la presencia de sus envidiables ríos y la implementación de los complejos recreacionales que han logrado atraer a visitantes nacionales e internacionales, sin embargo todavía son muchas los problemas que afectan al desarrollo turístico parroquial.

En octubre del 2005 Quijos fue sede del V campeonato mundial de rafting donde asistieron alrededor de 22 países, a partir de esta fecha el sector empezó a ser reconocido turísticamente teniendo como principal atractivo el río Quijos considerado de clase internacional y el tercer mejor del planeta; así con obvias razones la demanda turística en la zona ha ido aumentando siendo más exigente, lo que ha provocado la implementación de actividades, personal capacitado, mejor alimentación y alojamiento para poder ofrecer al cliente; diversión, conocimiento, relajación, etc.

La planta turística al momento se encuentra en desarrollo, contando ya con servicios de alojamiento, alimentación y transporte; sin embargo, el desarrollo de centros de recreación aún están en proceso, así se cree que es factible la creación de un complejo recreacional que contribuya al desarrollo turístico en la parroquia de San Francisco de Borja, cantón Quijos.

La investigación consta de 6 capítulos los mismos que se describen a continuación:

El capítulo uno detalla el entorno donde se programa localizar el proyecto, se describe a la parroquia San Francisco de Borja no solo en el aspecto físico sino también en un aspecto socio cultural y la realidad turística del lugar.

En el segundo capítulo se analizó el mercado, en el cual se pudo confirmar la existencia de la demanda insatisfecha, además se obtuvieron datos importantes acerca de las verdaderas necesidades de los consumidores y el nivel de aceptación del producto que se pretende ofertar en dicho sector geográfico.

El tercer capítulo explica el estudio técnico donde se va a ubicar el complejo turístico se ha diseñado la ingeniería del proyecto, en la cual se especifica el espacio físico, el ciclo productivo, y la capacidad de la maquinaria, equipos e implementos que necesita la empresa, los servicios básico y complementarios que se ofertaran en el proyecto.

El cuarto capítulo presenta la propuesta administrativa, se ha delineado el modelo de gestión que la empresa requiere, dentro del mismo se detalla todo lo referente a las estrategias y políticas que direccionarán en el corto y mediano plazo.

En el quinto capítulo se ha especificado la factibilidad legal que tiene el complejo turístico la constitución de la empresa y normas y leyes que legislaran el proyecto.

En el sexto capítulo se realizó la factibilidad financiera, que es la parte más importante de todo el proyecto, debido a que permitió conocer la verdadera rentabilidad y factibilidad del proyecto, se realizó todos los cálculos requeridos y los balances, obteniendo como resultado indicadores que muestran que el proyecto es factible.

Y por último tenemos las conclusiones y recomendaciones que reflejan así los resultados de nuestra investigación.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.1. Ecuador

En el Ecuador se proponen diversos proyectos y programas orientados a promover una reforma administrativa e institucional para el desarrollo del turismo sostenible, el fortalecimiento de la gestión descentralizada con los gobiernos seccionales, la actualización de la normativa turística, un sistema integrado de información geográfica para el inventario de atractivos turísticos, seguridad personal y salubridad en los destinos e incentivos a la inversión en turismo sostenible.

El turismo se ha convertido en uno de los sectores más importantes del mundo, y ha venido creciendo en forma interrumpida a una tasa anual de 4% a 5% durante la segunda mitad del siglo XX.

El país está situado en el noroeste de América del sur, limita al norte con Colombia, al sur y este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico.

La nación tiene provincias las que se subdividen en cantones y estos en parroquias urbanas y rurales.

Tabla 1 Principales provincias del Ecuador

PROVINCIA	CAPITAL
Esmeraldas	Esmeraldas
Manabí	Portoviejo
Guayas	Guayaquil
Los Ríos	Babahoyo
El Oro	Machala
Carchi	Tulcán
Imbabura	Ibarra
Cotopaxi	Latacunga

Tungurahua	Ambato
Bolívar	Guaranda
Chimborazo	Riobamba
Cañar	Azogues
Azuay	Cuenca
Loja	Loja
Sucumbíos	Nueva Loja
Napo	Tena
Orellana	Francisco de Orellana
Pastaza	Puyo
Morona Santiago	Macas
Zamora Chinchipe	Zamora
Galápagos	Puerto Baquerizo Moreno
Pichincha	Quito

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Principales tendencias turísticas: Crece el número de turistas que desean participar en actividades recreativas, deportivas y de aventura, y conocer la historia, cultura, naturaleza y vida silvestre de las zonas que visitan. Hoy en día los turistas son más activos física e intelectualmente que antes.

Son cada día más los turistas que desean cultivar sus intereses y hobbies personales. Hay muchos tipos de turismo especializado basado en la naturaleza y la vida silvestre, sitios históricos, pautas culturales, actividad económica e intereses profesionales y están registrando un fuerte crecimiento.

Aumenta el número de turistas en busca de nuevos destinos y nuevos productos turísticos. De ello se derivan muchas oportunidades de desarrollo de nuevas zonas turísticas y de mejora y amplificación de los destinos actuales.

1.1.1. Provincia de Napo

Se encuentra al norte de la región oriental del Ecuador, limita en la parte septentrional con Colombia, al sur con la provincia de Pastaza, al este con el Perú y al oeste con las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi y Tungurahua.

Se creó con el nombre de provincia Napo-Pastaza el 15 de diciembre de 1920, paso a ser simplemente provincia de Napo. El 22 de octubre de 1959, su capital provincial es Tena.

1.2. Parroquia de San Francisco de Borja

Reseña histórica

La población de la provincia de Napo que hoy conocemos como San Francisco de Borja, fue declarada parroquia con el nombre de “Virgilio Dávila”, el 28 de febrero de 1952. Como muchos de los asentamientos en el oriente ecuatoriano, éste se formó en las primeras décadas del siglo XX por la migración de colonos y campesinos provenientes de la sierra ecuatoriana. Sin lugar a dudas, las personas que más contribuyeron a la organización y al desarrollo de lo que sería San Francisco de Borja, fueron: Guillermo Vinuesa, Aurelio Dávila Cajas, Carlos Acosta, Julio Rodríguez y la Misión Josefina. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Fueron ellos quienes a principios de los años treinta desmontaron la selva virgen que yacía en la planicie aladaña a la desembocadura del río Borja en el Quijos para convertirla en terreno cultivable y de este modo establecerse en ese sector junto a sus familias. La nueva tierra era inhóspita, y los primeros pobladores, a cuya lista además se suman los Dávila, De la Cruz y los Minda originarios de Imbabura y Pichincha, entraron por un antiguo camino que partía desde Pinta. Lo que buscaban era poseer tierras propias para poder trabajarlas.

En la década de los cuarenta, impulsado por las necesidades educativas de sus hijos, Guillermo Vinuesa Tapia, consiguió edificar una escuela dentro del territorio de su

hacienda, agrupar un número mínimo de niños y obtener el apoyo institucional del Ministerio de Educación en Quito. A raíz de los cambios poblacionales que se produjeron, entre otras cosas, por la fundación de la escuela Quijos el 07 de noviembre de 1944, una nueva necesidad surgió: el culto religioso. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Fue Guillermo Vinuesa Tapia, quien entonces hizo contacto con los padres josefinos de la tradición católica, ubicados hasta entonces en el pueblo de Tena. Gracias a trabajos en conjunto como éste y las mingas que edificaron la capilla y aplanaron los caminos, el sector de San Francisco de Borja se transformó en una población organizada. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Entre el amplio grupo de personas que buscaban su desarrollo, se designó un comité cuyo propósito fundamental sería exponer a las autoridades gubernamentales la necesidad de declarar parroquia a la naciente población. En esa misma época otras comunidades próximas, como por ejemplo El Chaco, discutían los mismos asuntos y a principios de 1952 una comitiva gubernamental, integrada por Simón Bustamante Cárdenas y Marcelo Rivadeneira Araujo, respondería a la petición. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

1.2.1. Ubicación

Para este estudio de factibilidad de creación de un complejo recreacional, se ha escogido la provincia de Napo, cantón Quijos, específicamente en la parroquia San Francisco de Borja, y cuenta con una superficie 1.682 km² y la población es de 16.000 habitantes.

Límites:

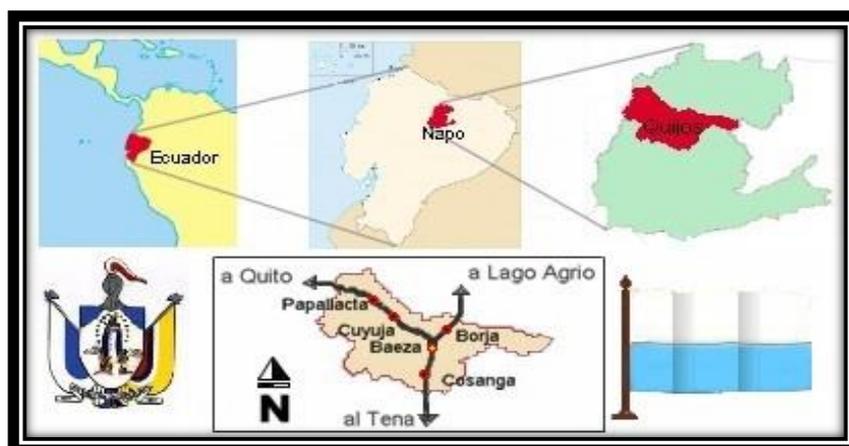
Al norte limita con el cantón El Chaco.

Al sur con el cantón Archidona.

Al este con el cantón Archidona y el cantón Loreto.

Al oeste con la provincia de Pichincha y el cantón Archidona.

Gráfico 1 Delimitación geográfica del cantón Quijos



Fuente : Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 2 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja



Fuente : Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Este espacio geográfico que ocupa, resulta de especial importancia para la estructura y riqueza natural del Quijos por la situación privilegiada puesto que determina particulares condiciones climáticas, una de las zonas de más alta biodiversidad en el mundo. Además entrada natural a la amazonia que mantiene características ecológicas, biológicas y paisajistas idóneas para el ecoturismo.

El principal objetivo del proyecto es crear y llevar al funcionamiento una empresa turística, dedicada al entretenimiento y recreación, el cual impulsará a obtener las mejores inversiones en el sector turístico dando un servicio de calidad y satisfaciendo las necesidades de los turistas.

En la actualidad la gran mayoría de personas desearía realizar una inversión con una buena rentabilidad, una de las inversiones que mayor demanda tiene es el turismo nacional, por lo que el sector se ha desarrollado a partir de la década de los noventa hasta la presente fecha.

1.2.2. Particularidades

A pesar de que la fecha de fundación de Borja fue en febrero de 1952 con el nombre de Virgilio Dávila, las fiestas oficiales de la parroquia se celebran el 24 de mayo; ya que es en esta fecha y en el año de 1959 cuando la parroquia pasa a tomar el nombre de San Francisco de Borja por petición de sus moradores y en honor al Santo “San Francisco de Borja”. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

El primer teniente político de la parroquia fue el morador Rufino Algo. Unos pocos años más tarde, en enero de 1957, se declaró oficialmente a Quijos como cantón, y su primer presidente de consejo municipal en el período 1957 – 1959, fue el Sr. Carlos Acosta (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Sucesos como la llegada de la carretera Macas – Puyo - Tena y la presencia de las empresas petroleras han ocasionado grandes trastornos a la sociedad de San Francisco de Borja. Así mismo han tenido que sufrir los deslaves productos de las fuertes crecientes de los ríos, hecho natural característico de la zona, y el famoso terremoto de 1987. Asimismo hallan unión en la solidaridad de su pueblo y las fiestas religiosas como matrimonios, velorios y bautizos. Tienen una fuerte creencia en la religión católica. (Campaña de Quijos, 2012)

Hoy en día San Francisco de Borja es una parroquia próspera que cuenta con calles adoquinadas, aceras y bordillos, así como también los servicios básicos; en la parte educativa cuenta con guardería, dos escuelas una fiscal Guillermo Vinuesa y una fisco-misional Santa Marianita de Jesús, un colegio fisco-misional Juan Bautista Montini que por su calidad de educación se ha convertido en uno de los más importantes de la provincia de Napo a cuyas aulas llegan estudiantes de toda la provincia de Napo, así como también de la provincia de Sucumbíos; además cuenta

con un instituto tecnológico de educación superior Instituto Tecno - Ecuatoriano. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Por otra parte, Borja también cuenta con un sindicato de choferes profesionales, una cooperativa de transportes interprovincial Quijos y una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio Ltda., cuya matriz se encuentra en la ciudad de Cayambe. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

1.2.3. Características climáticas

La parroquia rural de San Francisco de Borja, cuenta con una superficie aproximada de 138,8 km², está ubicada en la provincia de Napo, a 25° 0' S de latitud y 77° 49' 60" 0 de longitud, con una altitud de 1782 metros.

La temperatura media no sobrepasa los 25 grados centígrados, con mucha lluvia durante los meses de invierno.

Además durante el invierno, esta zona sufre de inundaciones por los desbordamientos de los diversos ríos aledaños.

1.2.4. Ecología

Como se encuentra rodeada de ríos, montañas, cascadas, la gran riqueza ecológica en la parroquia se debe a la multitud de especies nativas, entre las que tenemos:

Tabla 2 Especies nativas del oriente

FLORA	FAUNA
Palo blanco	Lobos
Ciprés de páramo	Conejos
Romerillo	Ratones
Atag	Erizo
Paja	Sapos
Sixis	Cervicabra

Achupalla	Pudu
Trébol	Caracoles
Pastos	Conchas
Liquen	Venado
Almohadillas	Oso de anteojos
Yacuyuyo	Guantas
Surros	Mariposas
Chilca	Puma
Chuquiragua	Danta
Cerote enano	Cóndor
Alcomicona	Patos
Arquitecto	Mirlos
Turro	Gavilanes
Urco rosas	Colibrí
Sagrinaria	Gorriones
Frailejones escorzonera	Azulejos
Valeriana	Pájaro albañil
Berros taxo	Patillos
Pinan	Ruco
Mora	Curiquingues
Mortiños	Halcones
Pimuelos	Patos
Rundo balin	Urco
Tomate de árbol	Gallinas

Fuente : Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Cuenta con abundante vegetación tropical, en donde existen diversos géneros de flora y fauna característica de la amazonía, aunque tanto la disminución de la fauna como de algunas especies maderables de gran importancia como el cedro, el nogal, el ishpingo, etc. son temas actuales de preocupación. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Flora

En toda la zona, existe una gran variedad de especies vegetales debido a la situación geográfica que se encuentra, destacándose las siguientes:

Tabla 3 Especies vegetales del oriente

NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO
Achotillo	Vismiabaccifera
Arrayán	Eugenia sp
Cascarilla	Cincronasp
Canelo	Nectandrasp
Cedro	Cederla odorata
Guabo	Inca edulisalata
Guabo negro	Inga cordado alata
Guasca	Trema edullis
Guayaba	Guayaba
Jigua	Nectandrasp
Lacre	Elaeagiasp
Motilón	Hyeronimamacrocarpa
Nogal	Juglansneotropica
Pinchimuyo	Ocoteasp
Porotillo	Erythrinapoeppigiana

Fuente : Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Foto 1 Especies vegetales del oriente



Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Fauna

Debido a las características ya señaladas, encontramos una gran variedad de animales que las detallamos a continuación:

Tabla 4 Especies nativas del oriente

NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO
Ardilla	<i>Sciurus granatensis</i>
Armadillo	<i>Dasypus novemcinctus</i>
Chichico	<i>Maykimagraeelsi</i>
Chucuri	<i>Mustela frenata</i>
Cervicabra	<i>Odocoileus virginianus</i>
Cusumbo	<i>Potos flavus</i>
Cuchucho	<i>Nasuanasua</i>
Danta	<i>Tapirus pinchaque</i>
Guanta de altura	<i>Agrotis taczanowski</i>
Guatusa	<i>Dasyproctas</i>
Mono negro	<i>Alouatta palliata ecuatorialis</i>
Murciélagos	<i>Phyllotis</i>
Oso	<i>Tremarctos orna</i>
Puerco sahíno	<i>Tayassu pecari</i>
Raposa	<i>Didelphys marsupiales</i>
Rata de monte	<i>Caenolestes fuliginosa</i>
Ratón	<i>Mus musculus</i>
Zorrillo	<i>Comptas semistratus</i>
Puma	<i>Felis concolor</i>

Fuente : Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Foto 2 Especies nativas del oriente



Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

1.2.5. Hidrografía

San Francisco de Borja tiene como más notable sistema fluvial al río Quijos. El cantón Quijos se caracteriza por un sin número de lagunas, ríos, riachuelos, quebradas, acequias, entre otros; sin embargo se hace necesario nombrar a los principales ríos que se encuentran dentro de la jurisdicción de la parroquia San Francisco de Borja, algunos de ellos son:

Río Quijos: Es el más importante de la zona, por ser un río de montaña cuenta con muchos rápidos y saltos en su recorrido, que aproximadamente es de 44.5 km. Entre sus numerosos afluentes están: Cambuyacu, Papallacta, Jatuntinahua, Zizaplaya, Guagrayacu, Machángara, Paradarca, Cosanga, Sardinias Chico, Borja, San José y Pacayacudentro de la jurisdicción cantonal. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Se hace necesario indicar que este río reúne las condiciones adecuadas para la práctica de deportes como el rafting, kayaking y el tubing; es así que en el año 2005 se llevó a cabo el campeonato mundial de rafting en sus aguas, donde una de las sedes fue San Francisco de Borja.

Río Sardinias Chico y Río San José: Son ríos pequeños que nacen en vertientes ubicadas en los cerros aledaños en la parte noroccidental de la parroquia, donde sus principales afluentes son quebradas y acequias. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Foto 3 Río San José y Sardinias Chico



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Río Borja: Es un río que nace en el parque nacional Sumaco, en cuyas aguas se realizan actividades de recreación y pesca deportiva.

Foto 4Río Borja



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Estructura política

La parroquia de San Francisco de Borja tiene una estructura política compuesta por un teniente político nombrado por el gobernador de la provincia, la junta parroquial designada por elección popular, compuesta por cinco miembros y la autoridad eclesiástica que es el párroco de la iglesia. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

1.2.6. Arquitectura

En la cabecera parroquial se observa casas de construcción mixta con techos de zinc, mientras que en las comunidades existe una mayoría de casas de madera de dos plantas.

Foto 5 Arquitectura cantón Quijos



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Compone un centro urbano histórico por su proceso de asentamiento y consolidación, siendo este el punto de partida de la población del cantón Quijos, con características propias que la configuran como un centro residencial de tipo colonial con potenciales turísticos.

Características físico-arquitectónicas:

Las características morfológicas urbanas son de tipo colonial, con la preponderancia de la madera como elemento constructivo fundamental. El sistema constructivo que mayoritariamente ha sido utilizado en esta zona de la cabecera cantonal, lo constituye la estructura de madera así como su tabiquería, mientras que las cubiertas en gran parte de la población a dos y cuatro aguas con la utilización del zinc como elemento fundamental. (GAD municipal de Quijos, 2011)

La altura de edificación no sobrepasa en ningún caso los dos pisos, lo que determina un paisaje urbano homogéneo que muestra un equilibrio entre la forma arquitectónica y su concordancia con el entorno natural y artificial circundante. (GAD municipal de Quijos, 2011)

El sistema constructivo que prevalece en esta zona, es el de hormigón armado, ladrillo y/o bloque, complementado por una variedad de edificaciones de madera, hecho que guarda una relación con el resto de poblaciones de la zona. La configuración de esta zona, muestra un gran potencial para la explotación turística, el ordenamiento en cuadrícula o damero, son resultantes del proceso colonial vivido por el centro poblado en sus primeras épocas. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Cuenta actualmente con una población aproximada de 16.000 habitantes, las actividades que predominan en la parroquia son la agricultura, ganadería y turismo.

La población se caracteriza por tener educación secundaria, ser un poblado pacífico, de gente amable.

Foto 6 Características físico-arquitectónicas



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

1.2.7. Cultura

Por su situación geográfica, Quijos tiene una incidencia mayoritaria de las costumbres folklóricas serranas y al mismo tiempo surgen las autóctonas orientales, la parroquia tiene una amalgama cultural que proviene desde los colonos blancos hasta las raíces más autóctonas de la zona, lo que permite entender una cosmovisión propia del mundo donde aparecen manifestaciones culturales como la pelea de gallos, la utilización de plantas medicinales, las leyendas de lo misterioso de la selva y por supuesto la fiesta de la Virgen del Quinche. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Hablar de Quijos es hablar de Baeza, una ciudad fundada por españoles quienes nos dejaron un legado de costumbres que hasta hoy se las recuerda, tal es el caso de la religión católica; desde antaño la fe se ha visto reflejada en la devoción a la Virgen María, venerada con distintos nombres según la parroquia que identifiquemos; así por ejemplo: Quijos Guaico en Cuyuja, Catalina en Papallacta, Guadalupe en Sumaco, Rosario en Baeza, Quinche en Borja y Cosanga. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Las leyendas se han ido consumando una tras otra bajo el manto de la fantasía pueblerina en donde los protagonistas son: el diablo en forma de aparecido, duende o espanto; los animales no se salvan de los cuentos y cobran vigencia para alarmar con sus hazañas a los vecinos de la época. Tampoco podía faltar la leyenda de la hasta ahora enigmática laguna de Papallacta. (GAD municipal de Quijos, 2011)

La antigua Baeza, hoy el barrio Baeza Colonial fue declarado patrimonio histórico y cultural, gracias a los rasgos de sus viviendas. Es aquí donde funciona el centro de interpretación cultural destinado a brindar una información veraz sobre la historia de nuestro cantón. (GAD municipal de Quijos, 2011)

La veneración a la Virgen del Quinche de San Francisco de Borja

El 21 de Noviembre, en San Francisco de Borja como en el Quinche y otras localidades del país, se celebra la fiesta en honor a la Santísima Virgen del Quinche. Nueve días antes se realiza la peregrinación en la que los devotos recorren 10 km. La procesión es acompañada de cantos, oraciones y volatería. Las festividades son amenizadas por los priostes al son de las bandas de pueblo. La devoción de los fieles, la quema de castillos y la muy tradicional chamiza hacen que estas fiestas sean muy acogedoras y esperadas. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Foto 7Virgen del Quinche de San Francisco de Borja



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Las fiestas de parroquialización

Cada 24 de mayo se conmemora la creación de la parroquia, ya que en esta fecha en el año de 1959 toma el nombre de San Francisco de Borja. Estas fiestas populares tienen como atractivos principales eventos como elección de la reina de la parroquia, torneos de cintas a caballo, la cacería del zorro, toros de pueblo, carreras de coches de madera, palo encebado, ollas encantadas, desfiles cívico y competencias de kayak, rafting y tubing; todos los programas son amenizados con volatería y bandas de pueblo. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Foto 8Las fiestas de parroquialización



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

1.2.8. Gastronomía

La gastronomía de San Francisco de Borja es muy apetecida por nacionales y extranjeros. La trucha de río en sus diversas preparaciones como asada, cocida en canuto de caña guadua y el delicioso “maito”, que es la trucha envuelta en hojas de achira y cocida al vapor, constituye el principal plato típico tanto de la parroquia como del cantón.

Foto 9 Gastronomía en el cantón Quijos



Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

- La trucha es el plato especial de este sector, la misma que tiene variadas preparaciones de acuerdo a los gustos y exigencias del cliente.
- Maito, es un combinado de carne de guatusa, guanta y armadillo, consiste en envolver estas carnes en hojas de platanillo o bijao luego colocarlo sobre el fogón.
- La Chicha de chonta que es usada por indígenas en rituales y festividades, consiste en cocinar la chonta, pelarla, sacar la semilla y se muele en los batanes luego se tritura la chonta con la ayuda de piedras cóncavas. En nuestro medio se licua. (GAD municipal de Quijos, 2011)

1.2.9. Vestimenta

La vestimenta típica está conformada por pantalón de tela, camisa ligera con botas de caucho para los hombres debido a que la mayoría se dedican a la agricultura y la ganadería y para las mujeres blusas cortas, shorts, pantalones cómodos y ligeros por su zona climática. (GAD municipal de Quijos, 2011)

1.2.10. Producción artesanal

La producción artesanal es la más difundida por la escasa industrialización de la zona, esta producción está compuesta por la elaboración de artesanías, pasteurización de leche, hechura de productos lácteos, confecciones de ropa, dulces y medicamentos naturales.

Foto 10 Producción artesanal



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

1.2.11. Diagnóstico situacional de la parroquia San Francisco de Borja

Para analizar la referente a la cobertura de servicios básicos en el cantón y por parroquias recurrimos a la base de datos de la jefatura de avalúos y catastro municipal de ella se desprenden los siguientes datos.

Tabla 5 Servicios básicos

Cobertura de servicios básicos en porcentajes						
Parroquia	Alcantarillado	Agua potable	Energía eléctrica	Aceras y bordillo	Red telefónica	Rec. basura y aseo de calles
Baeza	73,6	77,59	63	42	38	89
Borja	54,99	56,17	50	48,56	17	71
Cosanga	89,62	73,63	97	77	14	55
Cuyuja	62,89	64,37	59	20	10	80
Papallacta	66,15	73,77	74	10	13	69
Sumaco	90,4	87,2	75	0	0	37

Fuente: Jefaturas de rentas, avalúos y catastros
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Educación

La parroquia cuenta con un centro de cuidado diario infantil, la escuela fisco misional mixta “Santa Marianita de Jesús” que acoge a 342 alumnos, la escuela fiscal mixta “Guillermo Vinuesa” con un total de 206 estudiantes; a nivel de educación media existe el colegio fisco-misional mixto “Juan Bautista Montini”, con las especialidades de físico-matemático, químico-biólogo, ciencias sociales y mecánica automotriz en la sección diurna; además de la especialidad de informática en la sección nocturna acogiendo a 694 alumnos en ambas secciones, también existe la academia de corte y confección “Borja”. (Gobierno parroquial de San Francisco de Borja, 2009)

Respecto al nivel superior la parroquia cuenta con el “Instituto Tecnológico Tecno Ecuatoriano” con la carrera de electromecánica y administración de talleres con 28 egresados y 18 alumnos cursando la carrera.

Servicios hospitalarios: Los datos hospitalarios son los cantonales ya que los pobladores de la parroquia de Borja acuden a estos indistintamente por su vecindad y cercanía.

Tabla 6 Servicios hospitalarios

HOSPITAL	ESPECIALIDAD
Baeza	Medicina general, pediatría, cirugía, emergenciológica, patología, ginecología, traumatología, anestesiología.
Subcentro de Borja	Medicina general, médico especialista
Subcentro de Cosanga	Medicina general, médico especialista,
Subcentro de Cuyuja	Medicina general, médico especialista
Subcentro de Papallacta	Medicina general, médico especialista

Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Energía eléctrica: Los problemas en servicio de energía eléctrica son mínimos y están acentuados en los barrios rurales dispersos. Hay que recalcar que en el momento del levantamiento de la línea de base, en el barrio Pedro Dalmazo se detectó problemas de cobertura de energía eléctrica, debido a que existen viviendas que se abastecen del servicio con medidores de viviendas de otros barrios o de

vecinos del sector. Tan solo el 1.76 de las viviendas no cuentan con el servicio de energía eléctrica. (GAD municipal de Quijos, 2011)

1.2.12. Actividades económicas

La actividad económica es de tipo primario en su mayoría con estructura agrícola ganadera, hecha en fincas, de ello se ha podido recabar los siguientes datos.

Tabla 7Fincas de la zona

PARROQUIA	FINCAS
Baeza	93
Borja	92
Cuyuja	91
Cosanga	95
Papallacta	105
Sumaco	47
TOTAL	523

Fuente: CONEFA-QUIJOS

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

La ganadería: La producción de la leche es la principal fuente de ingresos, ocupa alrededor del 60% de la población económicamente activa, se concentra fundamentalmente en la mediana propiedad y aunque algunas zonas los productores han mejorado su ganado y tecnificado su producción, es una actividad que tienden a las formas extensivas de producción, debido a varios factores como el acceso limitado a fuentes de crédito y tecnología, las condiciones climáticas desfavorables para esta actividad que se convierte en una gran presión para la vegetación nativa a través de la expansión de la frontera agrícola y la afectación del paisaje y reservas.(IICA,2011-2012)

Tabla 8Especies del cantón Quijos

ESPECIE	TOTAL DE CABEZAS
Vacunos	11.858
Cerdos	670
Ovejas	270
Cabras	160
Caballos	300
Mulas	68
Asnos	47

Fuente: CONEFA - QUIJOS

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Agricultura

Tabla 9 Agricultura en el cantón Quijos

CULTIVOS	ÁREA	DESTINO
Tomate de árbol	350.000 m2	Fase inicial
Tomate riñón	16.000m2	Venta interna y en la ciudad de Quito
Naranjilla dulce	20.000m2	Venta interna y en la ciudad de Quito
Huertos familiares (Col, acelga, remolacha, rábano, coliflor, apio, lechuga, perejil, cebolla paiteña, pepinillo, papa nabo.	51 unidades	Consumo familiar
Huertos familiares (Col, acelga, remolacha, rábano, coliflor, apio, lechuga, perejil, cebolla paiteña, pepinillo, papa nabo.	18 unidades	Consumo familiar
Cultivos de ciclo corto bajo invernadero.(tomate riñón, acelga, col, lechuga, perejil, remolacha, col morada	3 unidades	Venta interna
Maíz	20.000m2	Consumo interno

Fuente: Ministerio de agricultura y ganadería oficina Baeza

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Hay una tendencia a la creación de piscinas para hacer reproducir truchas y venderlas en la capital, con precios convenientes al productor.

El comercio es aún una actividad poca desarrollada debido a varias causas como la existencia de centros poblados pequeños, la proximidad a la capital de la república, la ausencia de zonas industriales y de procesamiento de materia prima, así la leche generada es llevada en un gran porcentaje a la provincia de Pichincha a fábricas de lácteos como NESTLE, REY LECHE y AGSO. (GAD municipal de Quijos, 2011)

1.3. Análisis del sector turístico

El presente análisis busca mostrar la potencialidad de nuestro país en una región específica de la provincia de Napo, en el cantón Quijos se ubica nuestro lugar de estudio el cual toma el nombre de la parroquia de San Francisco de Borja

El cantón Quijos para el 2015 es un destino eco turístico, cuenta con atractivos turísticos, recursos naturales y sistemas productivos conservados en sus funciones ecológicas, que genera distribución equitativa de ingresos, realza y consolida la identidad cultural del cantón para mejorar las condiciones de vida de la población. (GAD municipal de Quijos, 2011)

El desarrollo y la prestación de los servicios y facilidades turísticas son eficaces, eficientes y efectivos, que garantiza a la integridad del patrimonio natural, cultural de la comunidad, y la generación de ingresos económicos para las actuales y futuras generaciones. Sus actores están fortalecidos e integrados en una organización con representación cantonal y cuenta con el apoyo del gobierno municipal de Quijos para una adecuada gestión que garantiza su desarrollo” (GAD municipal de Quijos, 2011)

1.3.1. Turismo en el Ecuador

Nuestro país posee una cantidad de belleza turística indiscutible la misma que se debe a los siguientes aspectos:

- Pisos climáticos diversos: La topografía irregular del país con zonas cercanas al océano, y otras internadas en el continente ha sido el campo que hace posible para que el país cuente con diferentes estratos geográficos que poseen peculiaridades climáticas propias lo que permite que dichas zonas acojan la flora y fauna que las caracteriza a todas las regiones naturales como son:
 - a) Costa: Formada por tres ecosistemas; bosques lluviosos tropicales al noreste, las sabanas tropicales al centro y sudoeste, y el bosque la franja peninsular occidental meridional. La temperatura promedio de la región es de 22 grados centígrados. Esta región consta de cinco provincias que son: Esmeraldas, Manabí, Guayas, Los Ríos, El Oro.
 - b) Sierra: Esta región se encuentra atravesada por la prolongación de la cordillera de los Andes, la región se encuentra dividida al norte por el volcanismo moderno y al sur por el volcanismo antiguo. La temperatura

anual oscila en doce grados a dieciocho grados centígrados. Existen paramos con vegetación seca.

- c) Oriente: Formada por bosques húmedos tropicales, se encuentran anchas llanuras y valles aluviales atravesados por extensos ríos. El clima promedio es de 25 grados centígrados y una humedad del noventa por ciento, solo el cantón Quijos está atravesado por las reservas ecológicas.
- Reserva ecológica Cayambe Coca: Es la reserva con mayor diversidad animal y vegetal con 10 zonas de vida. En el sector de Papallacta se encuentra una vía que cruza bosques y más de 60 lagunas, encontrándose las termas de Papallacta.
 - Reserva ecológica Antisana: Es una reserva que contiene un remanente de vegetación y biodiversidad de amplio espectro, que constituye un patrimonio natural de invaluable valor para la humanidad.
 - Parque nacional Sumaco: Conformado por un bosque húmedo tropical, conservando las cuencas altas de los ríos Quijos, Coca y Napo.
- a) Galápagos: Formado por islas de origen volcánico a unos 900 y 1200 kilómetros del continente. Tiene el archipiélago una orografía accidentada que alberga especies únicas.
- Reservas naturales: El país tiene una gran biodiversidad por la presencia de la cordillera de los Andes, la alta precipitación fluvial y la uniformidad de temperatura, el vulcanismo, los refugios del pleistoceno, esto permite que el país tenga una diversidad de ecosistemas que los gobiernos han tratado de proteger creando áreas protegidas.
 - Patrimonio cultural: Constituido por todas las edificaciones de antaño que muestran las etapas que atravesó nuestro pueblo, sumado a sus costumbres tradiciones y paradigmas conductuales de los ecuatorianos. Es importante hacer hincapié en la existencia de nativos que guardan tradiciones propias y

que existen pueblos no contactados que mantienen pura su cosmovisión del mundo.

1.3.2. Turismo en la provincia de Napo

El atractivo de esta provincia de contrastes, va desde las elevaciones de más de 5700 metros de altitud del Antisana hasta las planicies bajas de 200 metros sobre el nivel del mar. Las ciudades y poblaciones, cabeceras cantonales tienen comodidades y ventajas de servicios hoteleros, energía eléctrica, centros de estudio y colecciones de museo.

Su población tiene tribus originarias, con idiomas peculiares, usos y costumbres, fiestas y solemnidades que llaman la atención de visitantes. La grandeza de la floresta es una reserva de especies y muestras de las más bellas y más raras plantas, flores y árboles que sirven no solamente para la contemplación, para la experimentación de sus virtudes, sino también para el turismo mercantil y de negocios.

La caza y la pesca son otros tantos atractivos para turistas, los safaris al interior de la provincia, a los valles y riveras de las bellas corrientes y lagos. En la zona de Archidona están las cavernas ante diluviales de Jumandy, con fantásticas formaciones de las rocas calcáreas permeables, que con el transcurso de siglos han permitido la formación de estalactitas y estalagmitas en sorprendente distribución.

1.3.3. Turismo en San Francisco de Borja

El turismo en la parroquia nace de:

- a. Las condiciones del sector debido a una flora y fauna espléndida
- b. La espléndida biodiversidad se ve acompañada de condiciones ideales para practicar el rafting y el kayak en el río Quijos.
- c. El cantón tiene buen aprovisionamiento de sitios de alojamiento y restaurantes, lo que proporciona al turista servicios necesarios para que visite la parroquia.

- d. Existe evidencia de restos arqueológicos como senderos, terrazas y arcilla.
- e. Festividades como la de la Virgen del Quinche.

Ubicación

Situado en la parroquia San Francisco de Borja, frente al parque central, a 15 minutos de la ciudad de Baeza por una vía completamente asfaltada en dirección a Lago Agrio.

En este sitio se celebran las festividades el 20 y 21 de noviembre de cada año con grandes eventos como novenas, procesiones, misas; juegos pirotécnicos, quema de chamizas, vaca loca, naranjillazos, toros, bandas de pueblo, palos encebados, ollas encantadas, etc. Estas actividades son financiadas por los priostes nombrados anualmente, quienes se organizan y planifican hasta con un año de anticipación. Frente a la iglesia se puede admirar el remodelado parque central, en donde se expone una campana traída desde la ciudad de Loreto. Todo lo anteriormente mencionado atrae al turismo recreativo y científico a la parroquia.

1.3.4. Actividades turísticas

San Francisco de Borja posee varios lugares y centros de recreación como el parque central de reciente remodelación, los ríos Quijos y Borja los cuales son propicios para la realización de deportes extremos como kayak, rafting, tubing y también actividades de pesca deportiva; la parroquia cuenta también con el coliseo de deportes “Virgilio Dávila Cajas” en el que se realizan actividades deportivas y culturales. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Foto 11 Deportes extremos



Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

La parroquia posee dos estadios de fútbol, ya que este es el deporte de mayor afición, lo cual se evidencia en la existencia de dos clubes históricos con gran acogida, Leonardo Murialdo y el club Vasco da Gama, que remontan a la creación de la parroquia.

Actualmente ha tomado fuerza juegos como el ecuavolley y apuestas de gallos, actividades que se realizan en las noches con el afán de generar movimiento en la parroquia.

En la parroquia se pueden realizar las siguientes actividades turísticas.

- Caminata.- Donde se puede recorrer lugares de la parroquia
- Fotografía.- De los paisajes, vegetación y animales del sector
- Observación de flora y fauna.- Donde se encontrará una biodiversidad única
- Campismo.- les permite a encontrarse con la naturaleza
- Paseo a caballo.- Actividad que da un toque de antaño a los recorridos
- Pesca deportiva.- Deporte cotizado por el turismo.
- Investigación científica.- Actividad de amplia valoración por el científico por la rica biodiversidad del sector

- Alojamiento.- Hotel y residencias de la parroquia
- Alimentación.- Típica comida como es la trucha y la chicha
- Rafting.- Actividad posible debido al caudal, profundidad y fuerza de la corriente del río Quijos
- Kayak.- Actividad en bote valorada por el turismo.

1.3.5. Establecimiento de alimentación

Tabla 10Restaurantes en el cantón Quijos

RAZÓN SOCIAL	PARROQUIA	DIRECCIÓN	TELÉFONO
La Pampa	Papallacta	Vía a termas Papallacta	2320 624
Antisana	Papallacta	Sector termas de Papallacta	2320 626
Café Canela	Papallacta	Interior termas Papallacta	2320 622
Coturpa	Papallacta	Calle Gral.Quisquis	2320 640
El Leñador	Papallacta	Papallacta	2320 042
El Manantial	Papallacta	Papallacta	
La Quiteñita	Papallacta	Papallacta	
SteakHouse	Baeza	sector la Y	2320 672
El Viejo	Baeza	Av. Quijos No 87	2320 146
El Rejo	Baeza	Vía Interoceánica	2320 334
Gina	Baeza	Batallón Chimborazo	2320 156
Chamaquito	Baeza	sector Control Policial	2320 606
Don Augusto	Baeza	sector Control Policial	2320 692
Doña Cleo	Borja	Av. Interoceánica	2320 434
Enmita	Cosanga	Vía Baeza – Tena	2320 383
Quifar	Cosanga	Vía Baeza – Tena	2320 382

Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

1.3.6. Establecimiento de alojamiento

Tabla 11 Establecimientos de alojamiento

	RAZÓN SOCIAL	PARROQUIA	DIRECCIÓN	TELEFONO
HOTELES	Termas de Papallacta	Papallacta	Sector Termas de Papallacta	2320 621
	Quijos	San Francisco de Borja	Av. Interoceánica	2320 046
HOSTERIAS	La Pampa	Papallacta	Vía a Termas Papallacta	2320 624
	Hacienda Cumandá	Baeza	Baeza km 103 vía a Lago Agrio	2502066
	La Campiña	Baeza	Clle Atanasio Minday Interoceánica	2320 701
HOSTALES	Choza de Don Wilson	Papallacta	La Y –Papallacta	2320 627
	Coturpa	Papallacta	Calle Gral. Quisquis y Capitán Vela	2320 640
	Didos	Baeza	Av. Quijos No 60	2320 357
	Samay	Baeza	Av. Quijos No 30	2320 170
	Bambús	Baeza	Av. Quijos No 48	2320 219
	Oro Negro	Baeza	sector la Y	2320 016
	La Casa de Rodrigo	Baeza Colonial	Vía a Tena y Batallón Chimborazo	2320 467
	Gina	Baeza	Vía a Tena y Batallón Chimborazo	2320 471
PENSIONES	El Viajero	Papallacta	Papallacta	2320 580
	Antisana	Papallacta	Sector Termas de Papallacta	2320 626
RESIDENCIALES	El Saudí	Papallacta	Papallacta	2320 694
	Gatita	San Francisco de Borja	Barrio la Florida	2320 423
CABAÑAS	Las Termas	Papallacta	Sector Termas de Papallacta	2320 423
	Guango	Cuyuja	Sector Guango	
	El Aliso	Cosanga	Caucheras	022 890 127
	San Isidro	Cosanga	Las Caucheras	022 228 902
	Tres Ríos	Sumaco	Borja	022462 399

Fuente: Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

1.4. La Campiña del Quijos

Es una finca agro turística campesina instalada a 100 kilómetros al este de la ciudad de Quito, en la plácida parroquia San Francisco de Borja. Se llega en 2 horas y 30 minutos de viaje siguiendo la ruta Quito-Papallacta-Baeza. Desde Baeza dista 8 kilómetros siguiendo la vía asfaltada hacia Lago Agrio, cuyo trayecto permite contemplar abundancia de contrastes ecológicos. (Campiña de Quijos, 2012)

Descripción

La Campiña del Quijos ofrece las opciones de una hostería del mejor nivel. Dispone de una variedad de atractivos y servicios como cabañas con estilo apacible dispuestas de manera que el huésped disfrute su mirada hacia el valle, comida campestre extraída de sus propios criaderos y cultivos, bar campestre en el “Rincón del Pescador” ubicado a la orilla de un pequeño lago con el arrullo de discretas cascadas óptimas para descansar, laguna para pesca deportiva de la trucha que podrá ser preparada en el mismo restaurante, canchas de vóley e indo fútbol, recorrido en carroza por los pequeños senderos de este paraíso natural o de la población, paseo a caballo por las montañas que rodean el valle o por los prados de La Campiña. (Campiña de Quijos, 2012)

1.4.1. Complejos turísticos

El Cantón Quijos con los siguientes complejos turísticos

Tabla 12 Complejo turístico Jamanco

COMPLEJO JAMANCO		
Año de creación		2002
Inversión		USD. 85.000
Capacidad	1.000 personas	piscina 200 personas

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Foto 12Complejo turístico Jamanco



Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Acceso

Piscinas comunal Jamanco, antes de llegar a la laguna de Papallacta desde Quito, al costado izquierdo de la vía interoceánica.

Ubicación

Situadas en la jurisdicción de Papallacta a 67 km de la capital de los ecuatorianos.

Complejo Las Piedras

Tabla 13Complejo turístico Las Piedras

COMPLEJO LAS PIEDRAS		
Año de Creación		2005
Inversión		USD 70.000
Capacidad	2.000 personas	Piscina 100 personas

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Foto 13 Complejo turístico Las Piedras



Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Acceso

Piscina comunal Las Piedras, antes de llegar a la parroquia de San Francisco de Borja vía Lago Agrio, al costado izquierdo de la vía interoceánica, ubicado en la vía principal de fácil acceso para el turista.

Ubicación

Situadas en el barrio Campo Libre a 6km de la ciudad de Baeza, en la parroquia de San Francisco de Borja.

Complejo Bambus

Tabla 14 Complejo turístico Bambus

COMPLEJO TURÍSTICO BAMBUS		
Año de Creación		2002
Inversión		USD. 70.000
Capacidad	3.000 personas	piscina 1.000 personas

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Foto 14 Complejo turístico Bambus



Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Acceso

Complejo recreacional Bambus, ubicado en la vía principal Lago Agrio - Quito 15 minutos de la parroquia de San Francisco de Borja vía Lago Agrio.

1.4.2. La ruta del agua

El cantón Quijos en su plan de desarrollo turístico ha difundido la “Ruta del Agua” como medio de promoción de las potencialidades turísticas acuíferas de sus áreas geográficas que buscan objetivos de recreación y conservación de la biodiversidad. Dicha ruta está formada por un parque acuífero diseminado geográficamente en el cantón. (GAD municipal de Quijos, 2011)

En el parque acuático se realiza actividades varias entre las que tenemos; caminatas por senderos ecológicos, observación de flora y fauna, fotografía del entorno, investigación científica, paseos en botes a remo, rafting, ciclismo de montaña, paseos a caballo, campismo, pesca deportiva.

Esta cuenta con los siguientes puntos:

- a. Las lagunas de Tuminguina y Potrerillos que están en el camino al volcán Antisana
- b. El sistema lacustre de Papallacta, grupo de lagunas se ubica en la reserva ecológica de Cayambe-Coca, conformado por las lagunas de Parcacocha, Anteojos, Baños, Loreto. Sucus 1 y 2, Boyertos, Yuyos
- c. Laguna de Papallacta
- d. Aguas termales de Papallacta, donde se puede obtener baños medicinales
- e. Cascadas del Duende
- f. Río Quijos, ideal para el kayak y rafting
- g. Cascadas del río Machángara, donde se puede realizar Rapelling, además hay discotecas aledañas
- h. La Isla, se puede apreciar aves y mariposas multicolores mientras se atraviesa el puente colgante

La parroquia de San Francisco de Borja aporta a este gran parque acuífero, diseminado a lo largo de la geografía del cantón, con las potencialidades turísticas del río Quijos.

1.5. Justificación del proyecto

Como respuesta a la creciente demanda de complejos turísticos en el cantón Quijos, dicha potencialidad del mercado se desarrolla por la creciente demanda interna y externa de esparcimiento, lo que tiene como precedente las fortalezas turísticas con las que cuenta el cantón.

- La biodiversidad de flora y fauna de la zona
- La belleza del paisaje
- La práctica de rafting y pesca por el caudal de los ríos
- La presencia cultural de tribus autóctonas
- Existencia de hoteles, restaurantes, discotecas que don servicios complementarios para el turista

Además el requerimiento de inversionistas de un estudio de factibilidad que analice técnicamente la viabilidad de una inversión en un complejo turístico en el cantón Quijos parroquia de San Francisco de Borja, donde el inversionista tiene una finca atravesada por el río Quijos.

Y la oportunidad de tener un tema de sustentación de tesis para la obtención del título profesional de ingeniero.

Por último la contribución al plan estratégico del cantón Quijos que tiene en sus líneas estratégicas la difusión de las potencialidades turísticas del cantón a inversionistas en sitios recreacionales.

Mediante el presente estudio de factibilidad se pretende dar un referente técnico al inversionista, lo que será una premisa para la realización de la inversión, la que traerá para el inversionista el conocimiento de la rentabilidad de su inversión. Para el cantón, el mejor aprovechamiento de sus recursos turísticos con la generación de empleos directos e indirectos, atracción de divisas.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. (Arboleda Velez, 2004)

Permite estudiar algunas variables sociales, económicas que condicionan al proyecto aun siendo aparentemente ajenas a este, posibilitando ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor bien o servicio que ofrecen nuestra competencia, determinando la cantidad de bienes o servicios que provienen de una nueva unidad de producción, identificando la tasa de crecimiento de la población, los niveles de ingresos de la población, el precio de los bienes competitivos, el precio de los bienes complementarios, el desarrollo tecnológico, el precio que el cliente está dispuesto a pagar y los medios que se emplea para hacer llegar los bienes y servicios.

El estudio de mercado constituye un elemento de primer orden en el perfil de factibilidad ya que el simple conocimiento de la potencialidad o insignificancia de la demanda insatisfecha marcará la decisión de profundizar o abandonar el proyecto.

2.1. Objetivos del estudio de mercado

Para entender los objetivos partimos del análisis multidimensional del estudio de las variables denominadas: consumidores, competencia, proveedores y la comercialización, concebido como la interacción de flujos de las variables antes mencionadas, cuyo comportamiento de las mismas determinaran la potencialidad de la demanda para adquirir el servicio.

Si proyectamos una ecuación el estudio de mercado tendríamos que la potencialidad de la demanda se encontraría de esta manera.

$$Pd \equiv f(C, Cm, P, Cc)$$

Pd ≡ *Potencialidad de la demanda*

f ≡ *funcion*

C ≡ *consumidores*

Cm = *competencia*

P ≡ *proveedores*

Cc ≡ *comercializacion del servicio*

En las variables propuestas son condicionantes factores cuantitativos y cualitativos, por ende el estudio no depende solo de estadísticas sino de experticias de criterio para analizar factores subjetivos de las variables.

2.1.1. Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de un complejo turístico recreacional en la parroquia de San Francisco de Borja, para identificar los gustos y preferencias de los consumidores, la existencia de un mercado potencial insatisfecho y determinar las estrategias de comercialización más adecuadas.

2.1.2. Objetivos específicos

- Cuantificar el volumen de servicio que podrá ser adquirido por la colectividad.
- Establecer las posibilidades de venta de un productor de este tipo de servicio tomando en cuenta los condicionamientos establecidos por el grado de competencia que caracteriza al mercado analizado.
- Investigar los gustos y preferencias del consumidor.
- Constituir un aporte al estudio de factibilidad aquí elaborado.
- Establecer las características de los servicios que permitan dar a conocer el complejo recreacional ubicado en San Francisco de Borja para su comercialización.
- Realizar un estudio de mercado que permita establecer los clientes potenciales y características deseadas de los clientes respecto al servicio.

- Determinar las variables que influyen al momento de demandar nuestro servicio y su grado de importancia.

2.1.3. Definición del servicio

Los servicios son actividades, beneficios o satisfacción que se ofrecen en renta o a la venta y que son esencialmente intangibles, y no dan como resultado la propiedad de algo. (Richard Sandhusen).

El proyecto que se va a implementar es la creación de un complejo turístico recreacional, ubicado en la parroquia de San Francisco de Borja, en la provincia del Napo, cantón Quijos a tres horas de la ciudad de Quito.

El complejo turístico recreacional ofrecerá a los turistas y visitantes tanto nacionales como extranjeros la mejor y más variada distracción y relajamiento en un lugar estratégico, contaremos con servicios de piscina, rafting, pista de cuadrones, bailo terapia, parqueadero, áreas verdes, canchas de indor y vóley, y juegos infantiles. El servicio es intangible, da satisfacción al cliente de índole, recreativa, des estresante, y sobre todo turística.

Dentro de la identificación del servicio es necesario recalcar la existencia e inexistencia de productos sustitutos, así como de competidores directos e indirectos, cabe mencionar que actualmente en el cantón Quijos existen nuestros competidores que consideramos como competencia directa, por estar ubicados dentro de la zona, aunque no ofrecen servicios como el que se pretende crear.

2.2. Estructura del mercado

La estructura de mercado es importante en cuanto permite la identificación y posicionamiento del complejo turístico, a su vez que identifica el servicio a ser suministrado mediante la oferta y la demanda.

Es importante analizar los tipos de competencia que existen en un mercado, las mismas que son: perfecta, imperfecta.

- a. **Competencia perfecta.**- Existe una gran gama de compradores y vendedores donde la decisión de uno no altera en grado significativo el flujo de transacciones, los precios se encuentran frenados por la competencia que al generar un bien o servicio de características homogéneas pondrán a la empresa en condiciones desfavorables al aumentar su precio en un rango que lo haga diferente del resto.

Es importante indicar que este tipo de competencia es teórica ya que casi todas las empresas rompen la homogeneidad de producto al introducir una marca.

En competencia perfecta los mercados producen la cesta eficiente de productos con las técnicas más eficientes y utilizando la mínima cantidad de factores, es decir asignan eficientemente los recursos.

Las características que distinguen a la competencia perfecta son las siguientes:

- Numerosas pequeñas empresas venden productos idénticos y son demasiado pequeñas, en el conjunto de la industria, para influir en el precio del mercado.
- Existen muchos oferentes y demandantes que están dispuestos a comprar o vender un determinado bien o servicio.
- No hay restricciones para entrar a la industria.
- Los vendedores y compradores pueden vender o comprar libremente entre ellos; por tanto tienen libertad de entrada y salidas del bien o servicio.
- Los vendedores y los compradores están bien informados sobre los precios, porque este tipo de mercado la información circula de manera perfecta.

- b. **Competencia imperfecta.**- Existe libre acceso al mercado de productores y vendedores, con productos diferenciados muchas veces por instauraciones de

esquemas de consumo. Esta competencia es la que existe en el mercado donde pretendemos introducir nuestra empresa, descartando la instauración de oligopolio ya que no existen acuerdos de ofertantes.

Al existir muchos oferentes y demandantes comprobamos la inexistencia de oligopolio o monopolio por parte del consumidor.

Las características del mercado donde se instaurará nuestro servicio son las siguientes:

- Existen muchos demandantes dispuestos a adquirir el servicio.
- Existen algunos oferentes donde no existen restricciones gubernamentales para entrar al mercado.
- Los servicios dados por los complejos no son homogéneos ya que son diferenciables en marca, valor agregado para el consumidor, características estructurales de los mismos.
- El precio se encuentra limitado por valores que cobra la competencia en forma parcial ya que al introducir mejoras estructurales categorizamos el complejo en un nivel más sofisticado.
- La información sobre el servicio es de circulación no restringida.
- Los compradores o vendedores pueden comprar y vender libremente.

2.3. Investigación de mercado

Según José Miranda (2009), es la recopilación y análisis de antecedentes que permita determinar la conveniencia o no de ofrecer un bien o servicio para atender una necesidad, ya sea que esta se manifieste a través de la posición de la comunidad a cubrir los precios o tarifas, o que se detecte a través de presiones sociales ejercidas por la comunidad.

2.3.1. Objetivos de la investigación de mercado

Los principales objetivos para el estudio de mercado son:

- Determinar la demanda del complejo recreacional que bajo condiciones de precio y cantidad, la población de San Francisco de Borja estaría dispuesta a adquirir para satisfacer su necesidad.
- Entender las características de servicio que buscan los clientes.
- Comprender como está compuesta la demanda.
- Definir el tipo de clientes que se encuentran interesados en el servicio de turismo, el cual servirá para orientar la acción del negocio.
- Determinar el precio apropiado para colocar el servicio y poder competir en el mercado.

2.3.2. Metodología de la investigación

Con el fin de identificar la tendencia de la población y muestra respecto a las necesidades y gustos para la creación de nuestro complejo recreacional consideramos que:

- Se realizará una encuesta a una muestra de la población para extraer datos de esta.
- Se realizará una muestra exploratoria realizando entrevistas personales para entender el pensamiento de la colectividad sobre un nuevo complejo y lo que esperan de él.

2.4. Segmentación de mercado

Todos los mercados están compuestos por una serie de sub mercados o segmentos de consumidores que tienen entre ellos características comunes de tipo demográfico, geográfico, psicológico, económico, étnico, cultural, etc.

De lo anterior se desprende que el propósito de la segmentación es detectar la posible demanda en el mayor nivel posible. (Miranda Juan José, 2009)

En este punto se busca examinar porciones independientes del mercado que en su interior contienen especificaciones que lo diferencian de otros segmentos, esto

permite elaborar una agenda de acción para captar clientes más adecuados a la realidad del negocio.

La segmentación será medible con características bien identificables, sustancial con segmentos que constituyan una real representación de la demanda insatisfecha, accesible porque se puede indagar a dicha población sin mayor dificultad, se añadirán segmentos si hay buena acogida en los 5 años de la inversión; viable porque se pueden ejercer planificación estratégica para conseguir estimular a dichos clientes.

La segmentación de mercado está dada por los siguientes grupos:

Tabla 15 Segmentación de mercado grupo # 1

	Población del cantón Quijos que les guste practicar deportes extremos
Edad	De 18 a 60 años
Estado de salud	Bueno
Nivel socio económico	Medio, medio alto, alto
Grupo	Personas individuales, compañeros, familias

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Rodolfo Villamarín

Tabla 16 Segmentación de mercado grupo # 2

	Población del cantón que buscan conseguir un momento de ocio y desestresarse en la piscina, áreas verdes y canchas del complejo.
Edad	De 3 a 80 años
Estado de salud	Bueno, regular,
Nivel socio económico	Medio, medio alto, alto
Grupo	Personas individuales, compañeros, familias

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Rodolfo Villamarín

Tabla 17 Segmentación de mercado grupo # 3

	Turistas que les gusta practicar deportes extremos.
Edad	De 18 a 60 años
Estado de salud	Bueno
Nivel socio económico	Medio, medio alto, alto
Grupo	Personas individuales, compañeros, familias.

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Rodolfo Villamarín

Tabla 18 Segmentación de mercado grupo # 4

	Turistas que buscan conseguir un momento de ocio y des estresarse en piscina, áreas verdes y canchas del complejo.
Edad	De 3 a 80 años
Estado de salud	Bueno, regular
Nivel socio económico	Medio, medio alto, alto
Grupo	Personas individuales, compañeros, familias

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Rodolfo Villamarín

2.4.1. Definición del universo

La población objeto de estudio corresponde a las personas que viven en la zona urbana del cantón Quijos, el universo de la muestra corresponde a los 16,000 habitantes del cantón Quijos y 3.500 turistas que visitan dicho cantón anualmente. (GAD municipal de Quijos, 2011)

2.4.2. Selección de la muestra

Muestreo aleatorio simple:

A través de la selección de la muestra se busca extraer información del total de la población a través del análisis de un segmento de la misma, donde se deducirán conclusiones que serán relacionadas al total del universo de la población.

La población que se consideró es toda la PEA (población económicamente activa) del cantón Quijos y los turistas que visitan el cantón. El proceso para el muestreo es aleatorio simple ya que cualquier elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado.

Para el proceso se debe considerar:

- La población son los sujetos que mantienen similitudes
- La muestra representa una parte de la población
- Los elementos es el sujeto del cual se extrae información

- La zona de investigación para el efecto es el cantón Quijos

La investigación se apoyará en técnicas prácticas y específicas para recolectar y analizar los datos que se extraigan de la muestra dichas técnicas son: la observación, entrevista, encuesta, esto se complementará con datos generales de la población que se obtienen de estudios especializados existentes.

La información obtenida será clasificada en tablas y cuadros que permitan su análisis esto perfeccionara el nivel de certidumbre del estudio.

2.4.3. Diseño y técnica de los instrumentos de investigación

Las técnicas constituyen el conjunto de mecanismos, medios o recursos dirigidos a recolectar, conservar, analizar y transmitir los datos de los fenómenos sobre los cuales se investiga.

Una vez definidas las encuestas se realizó un proceso secuencial para su aplicación con la finalidad de obtener datos y análisis suficientes para llegar a conclusiones solventes sobre los futuros clientes del complejo turístico.

- Se ubicó bases de datos de clientes potenciales
- Se programó entrevistas
- Se realizó encuestas
- Se definió variables y códigos
- Se procesó datos
- Se analizó la información

Recopilación de fuentes primarias: Las fuentes primarias están constituidas por la información oral y escrita que se recopila directamente por el investigador a través de relatos o escritos transcritos por los participantes en un suceso.

Para obtener la información necesaria del cliente para el análisis del proyecto, utilizamos el acercamiento y observación directa con el usuario, mediante la realización de encuestas personales, utilizando como medios, cuestionarios pre

elaborados, con preguntas abiertas, sencillas y directas, que permitan dar a conocer las necesidades de los habitantes del cantón, en cuanto al servicio que se ofrece.

Recopilación de fuentes secundarias: Se realizará una investigación secundaria, apoyada en libro y folletos especializados en temas turísticos, información del internet, folletos de información histórica y actualizada de instituciones como: el INEC, MEC, Ministerio de Turismo, Municipio del cantón Quijos, Junta parroquial de San Francisco de Borja etc.

La encuesta a realizar son preguntas cerradas con las siguientes características.

- Perfil social
- Conocimiento del cantón
- Características importantes para escoger un complejo recreacional (precio, comodidad, actividades)
- Preferencia de los medios de publicidad
- Conocer una nueva y mejor alternativa de hospedaje

Los datos recolectados son cualitativos (conocimiento, opinión, motivación y decisión) y la forma paramétrica corresponde a tablas de frecuencia sobre juicio de valores.

2.5. Investigación de campo

Tamaño de la muestra

En estadística el tamaño de la muestra, es el conjunto de elementos o individuos de una población, el cual son escogidos para obtener datos precisos y detallados que permitan revelar información general aproximadamente de la población total. (Castro, 2011) Se establece un margen de error del 5% para una distribución en forma de campana.

La fórmula es:

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

Dónde:

N: Población del cantón Quijos, más turistas que visitan el cantón.

P: Probabilidad de consumo (nivel de aceptación)

Q: Probabilidad de no consumo (nivel de rechazo)

Z: Nivel de confianza

E: Error estándar

Para completar la información de la fórmula necesitamos establecer los coeficientes **p** y **q** a través de una encuesta piloto a 20 personas esto determina el tamaño de la muestra de los posibles demandantes del servicio. Lo cual los resultados los detallamos a continuación.

2.5.1. Pregunta piloto

¿Está de acuerdo en la implementación de un nuevo complejo turístico recreacional en el cantón Quijos, que preste servicios de baño terapia, piscina, canchas de vóley e indoor fútbol, juegos infantiles, áreas verdes, rafting, y pista de cuadrantes?

SI ()

NO ()

Resultados.

Tabla 19 Resultados prueba piloto

CATEGORIA	TOTAL	PORCENTAJE
SI	18	90%
NO	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 3 Porcentaje de personas que desean el servicio



Fuente: Investigación prueba piloto

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Como podemos analizar según la encuestas piloto realizadas en la población del cantón Quijos observamos que un 90% están de acuerdo de la implementación del nuevo complejo en la parroquia de San Francisco de Borja, mientras que un 10% desconoce de los servicios que podemos ofreceremos en la parroquia.

Entonces tenemos:

DATOS	
NC =	95%
p =	90%
q =	10%
Z =	1,96
N =	19,500
e =	5%

Remplazando en:

$$n = \frac{Z^2 * N * (p * q)}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * (p * q)}$$
$$n = \frac{1,96^2 * 19.500 * (0,90 * 0,10)}{0,05^2 * (19.500 - 1) + 1,96^2 * (0,90 * 0,10)}$$
$$n = 137$$

Una vez aplicados los valores adecuados en la fórmula, se obtuvo una muestra de **137** para ejecutar con los residentes en la zona urbana del cantón Quijos.

La aplicación de las encuestas se realizó en lugares estratégicos que están en el entorno y la competencia en el cual el complejo va a prestar sus servicios como: parques infantiles, estadios, piscinas, complejos turísticos etc.

A continuación se detalla la distribución de encuestas.

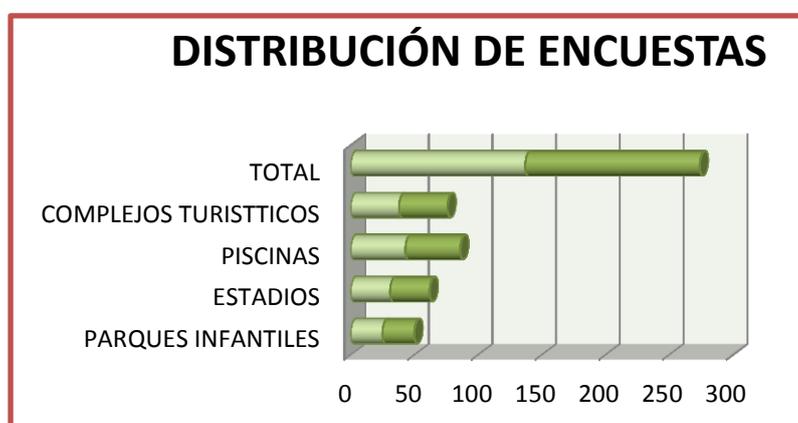
Tabla 20 Distribución de encuestas

	TOTAL ECUESTAS	PORCENTAJES
Parques infantiles	25	18%
Estadios	31	23%
Piscinas	43	31%
Complejos turísticos	38	28%
TOTAL	137	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 4 Distribución de encuestas



Fuente: Investigación prueba piloto

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

2.5.2. Análisis de los resultados

Pregunta 1

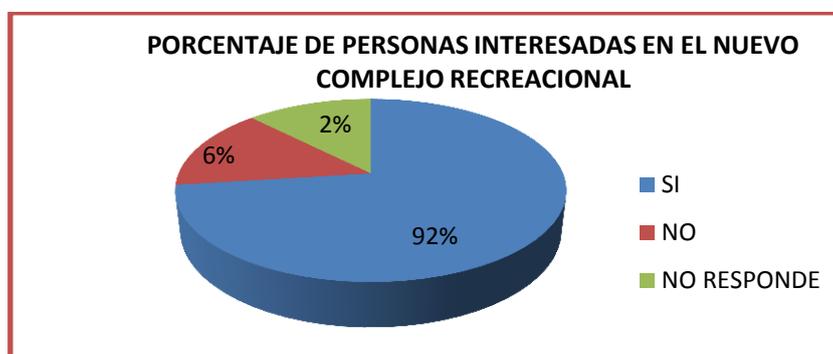
¿Le gustaría que el cantón Quijos cuente con un complejo recreacional con área de bailo terapia, piscina, rafting, pista de cuadrones, canchas deportivas y áreas verdes con juegos infantiles?

Tabla 21 Personas interesadas en el nuevo complejo

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL ENCUESTAS	PORCENTAJE
137	SI	126	92%
	NO	8	6%
	NO RESPONDE	3	2%
	TOTAL	137	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 5 Porcentaje de personas interesadas en el nuevo complejo recreacional



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

La mayoría de los encuestados responde que si les gustaría que exista un nuevo complejo recreacional en la parroquia San Francisco de Borja, por cuanto en este sector existen muy pocos complejos que cuenten con todos los servicios mientras que el 6% no le gustaría porque daña la tranquilidad del ambiente con ruido.

Pregunta 2

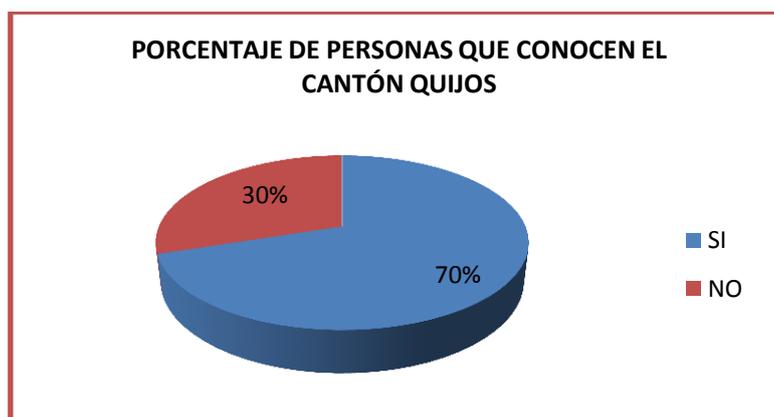
¿Conoce los complejos que existen en el cantón Quijos?

Tabla 22 Personas que conocen el cantón Quijos

8,04666667	6,44	6	1,2
0	0,00	5	1
7,54333333	6,03	5	1
7,49666667	6,00	6	1,2

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 6 Porcentaje de personas que conocen el cantón Quijos



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

El 70% de los encuestados respondió que SI esto debido a que la mayoría de las personas que conforman la muestra ha visitado los complejos que funcionan en la actualidad en el cantón, el 30% restante no ha visitado los complejos que existen en el sector.

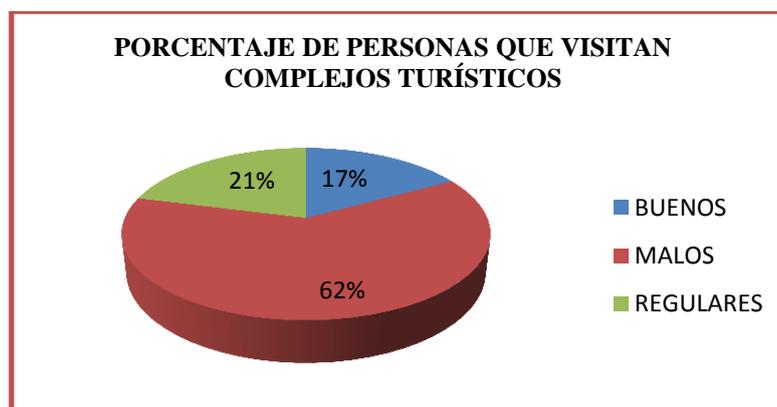
Pregunta 3

Si su respuesta anterior es positiva ¿Considera que los complejos existentes son buenos, malos o regulares?

Tabla 23 Personas que visitan los complejos turísticos

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 7 Porcentaje de personas que visitan complejos turísticos



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Se puede apreciar que el 62% de la muestra cree que los complejos existentes son malos esto es debido a que consideran que no tienen diversidad de servicios, un 17% considera que son buenos ya que valoran las piscinas que tienen los complejos, mientras que un 21% considera que son regulares y que pueden mejorar si invirtieran más en adecuar sus instalaciones.

Pregunta 4

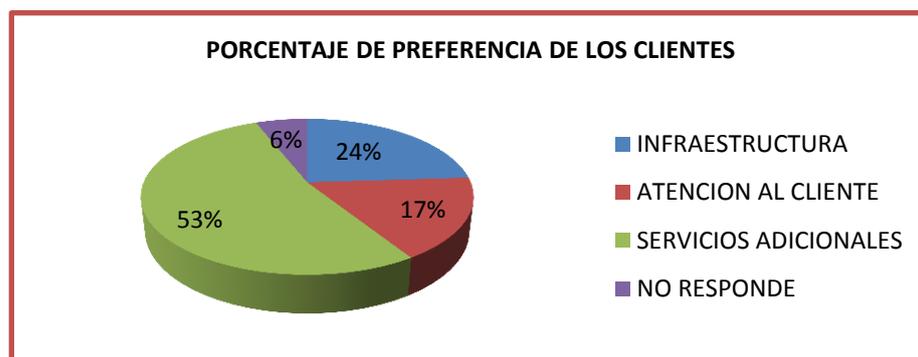
¿Qué es lo más importante en un complejo recreacional para un buen servicio?

Tabla 24 Personas que visitan complejos turísticos

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
137	Infraestructura	33	24%
	Atención al cliente	24	17%
	Servicios adicionales	72	53%
	No responde	8	6%
	Total	137	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 8 Porcentaje de preferencia de los clientes



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Como se puede observar el 53% de la muestra indica que la mayoría de personas les importa mucho los servicios adicionales que proporciona el complejo, seguido con un 24% de la infraestructura, y adicionalmente lo más importante las personas desean un buena atención al cliente con un 17%. Con mayor frecuencia ya que tienen el tiempo y el gusto para disfrutar de estos lugares.

Pregunta 5

¿Con quién usted a menudo asiste a los complejos turísticos?

Tabla 25 Personas que visitan complejos turísticos

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
137	Solo	10	7%
	Amigos	38	28%
	Familiares	61	45%
	Con pareja	28	20%
	TOTAL	137	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 9 Porcentaje de personas que visitan complejos



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Se analiza que el 45% de los visitantes va con familiares ya que valoran el compartir tiempo con la familia, el 28% lo hace con amigos por que buscan afianzar lasos de amistad y compañerismo, un 28% visita con su pareja mientras que un 7% asiste al complejo solo, para realizar natación o caminata deportiva.

Pregunta 6

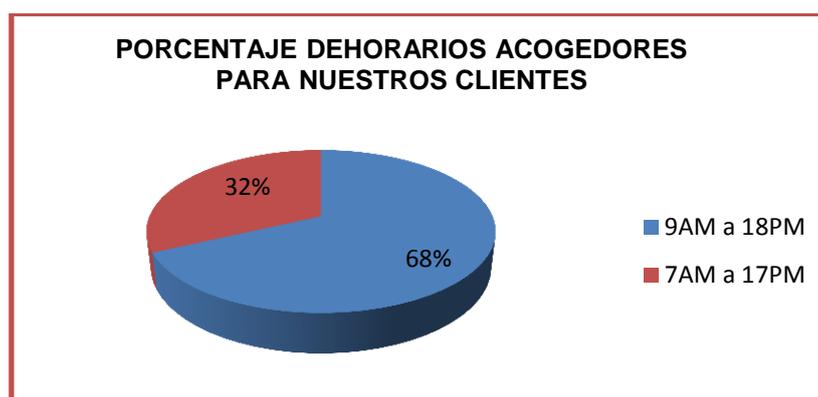
¿Qué horario considera adecuado para la atención en los complejos recreacionales: de 9am a 18pm, de 7am a 17 pm?

Tabla 26 Horarios de atención a los clientes

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
137	9AM a 18PM	93	68%
	7AM a 17PM	44	32%
	TOTAL	137	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 10 Porcentaje de horarios acogedores para nuestros clientes



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

El 68% de la muestra prefiere el horario de 9am a 18pm ya que lo consideran el ideal por cuestiones de clima mientras que el 32% restante prefiere que el horario sea desde las 7am para realizar deporte al aire libre.

Pregunta 7

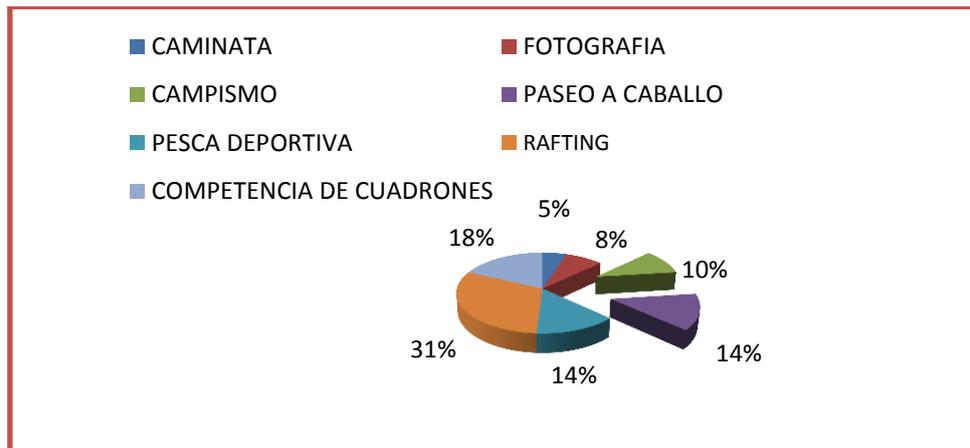
Entre las siguientes actividades, ¿Cuál de estas actividades estaría interesado experimentar?

Tabla 27 Servicios que prestan el complejo

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
290	Caminata	15	5%
	Fotografía	24	8%
	Campismo	28	10%
	Paseo a caballo	41	14%
	Pesca deportiva	40	14%
	Rafting	90	31%
	Competencia de cuairones	52	18%
	TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 11 Porcentajes de actividades recreativas



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

El 31% le gusta el rafting para aprovechar las condiciones ideales del río Quijos, el 18% valoran la actividad de cuadrones por ser algo nuevo y novedoso la caminata es valorada solo por el 5% por ser algo que se puede realizar fuera del complejo, el resto de actividades son valoradas casi en un 14% por ser algo convencionalmente realizado en el cantón.

Pregunta 8

¿De existir un complejo turístico con todos estos servicios usted lo visitaría?

Tabla 28 Personas interesadas en el servicio

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
137	SI	130	95%
	NO	7	5%
	TOTAL	137	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 12 Porcentaje de personas que aceptan nuestro servicio



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

El 95% de la muestra le gustaría visitar el nuevo complejo por considerarlo innovador y atractivo, un 5% no lo visitaría ya que tiene muy afianzada la lealtad a marcas de la competencia.

Pregunta 9

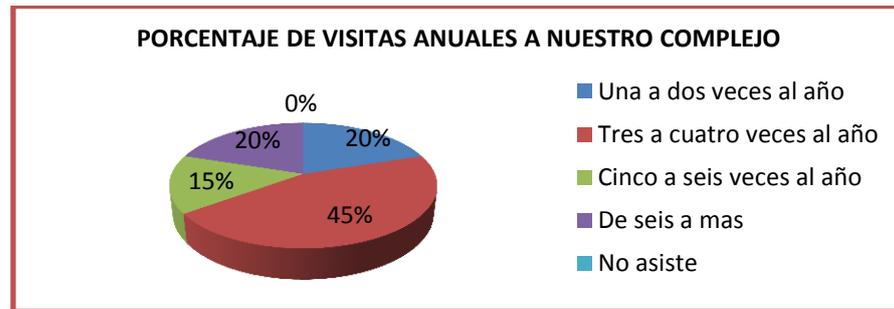
Si su respuesta anterior es positiva ¿Cuántas veces estaría dispuesto a visitarnos en el año?

Tabla 29 Personas que nos visitarían en el año

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
137	Una a dos veces al año	27	20%
	Tres a cuatro veces al año	62	45%
	Cinco a seis veces al año	20	15%
	De seis a mas	28	20%
	No asiste	0	0%
	TOTAL		137

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 13 Porcentaje de visitas anuales a nuestro complejo



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Se puede observar que el 45% visitarán el complejo anualmente debido a las comodidades y servicios nuevos que ofrecemos, este porcentaje es muy atractivo para el inversionista para conocer la capacidad y la acogida que tendrá el novedoso complejo, el 20% nos visitara unas dos veces al año debido a su trabajo y otras actividades que les impide poder visitarnos a menudo, un 15 y el 20% visitarían muy seguido debido a que practican deportes extremos, como es el rafting y la competencia de cuadrones, finalmente el 0% nos demuestra que todo nuestro mercado estará visitando el complejo por lo menos una vez al año.

Pregunta 10

Con todos los servicios que presta el nuevo complejo recreacional ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su ingreso?

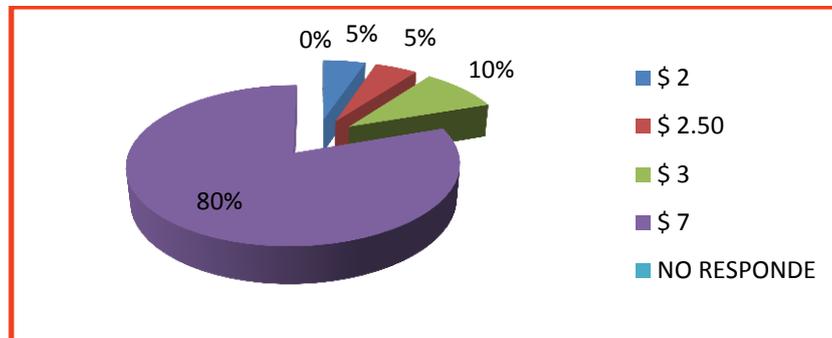
Tabla 30 Personas que pagarán por el servicio

NÚMERO DE ENCUESTAS	RESPUESTAS	TOTAL	PORCENTAJE
137	\$ 2	7	5%
	\$ 2.50	7	5%
	\$ 3	13	10%
	\$ 7	110	80%

NO RESPONDE	0	0%
TOTAL	137	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 14 Porcentaje de las personas a pagar por el ingreso



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

El 80% de los encuestados respondió que estarían dispuestos a pagar \$ 7 debido a que les parece un precio conveniente, con accesibilidad a todas estas áreas, mientras que un 0% no responde a la pregunta, otro 5% de la muestra estaría dispuesta a pagar tan solo \$2 por el servicio a la vez que un 10% podría pagar un valor \$3 ya que valoran es precio de la competencia. Se puede apreciar que el fuerte de la muestra está dispuesto a pagar un valor de \$7, los cuadrones y el rafting tendrán un tiempo de uso de 30 minutos.

2.6. Análisis de demanda

El mercado no tiene límites físicos, pues es un conjunto de circunstancias, medios y elementos que acercan la oferta a la demanda.

Demanda turística: definimos como demanda turística al conjunto de atributos, valores, servicios y productos que el mercado (los públicos) requieren a los operadores turísticos, para satisfacer determinadas necesidades de esparcimiento, ocio, tiempo libre o vacaciones. (Wordpress, 2009)

El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan al comportamiento del mercado y a las posibilidades reales de aceptación de nuestros clientes.

De acuerdo con la teoría de la demanda del consumidor, la cantidad demandada de un servicio depende del precio que se asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

De las encuestas antes realizadas se estableció que existe gran disposición por parte de la población para aceptar un nuevo complejo recreacional en el cantón Quijos esto debido a que un 95% de los encuestados quiere un nuevo complejo estando el 80% dispuesto a pagar \$7 dólares por los servicios, considerándose que el tiempo de uso de los cuadrones y del rafting serán de 30 minutos.

El análisis de demanda indicó que un 68% prefiere el horario de 9 am a 18 pm asistiendo con frecuencia del 38% anual y del 31% mensual, todo esto evidencia una demanda insatisfecha que requiere un nuevo complejo de mejores características de los existentes para satisfacer sus necesidades de ocio y recreación.

Para el análisis de la demanda se toma en cuenta un estudio general del servicio requerido para las personas del cantón Quijos, los servicios que el complejo recreacional ofrecerá serán: bailo terapia, pista de cuadrones, canchas de indor y vóley, juegos infantiles, área de rafting, que pondrá al servicio de nuestros clientes que recibirán servicios de des estrés, relajamiento y actitud positiva para ellos. Esta es una forma de crecimiento que engloba a las habilidades y destrezas.

2.6.1. Clasificación de la demanda

La demanda se clasifica de la siguiente manera:

- En relación a las necesidades que cubre puede ser:

Demanda de bienes socialmente básicos: La sociedad los requiere para su desarrollo y crecimiento, lo relacionan con alimentos, salud, vestido, vivienda y otros rubros.

- En relación con su temporalidad puede ser:

Demanda continua: Es aquella que se ejerce en forma permanente, es decir existen demandantes que adquieren bienes ó servicios constantemente.

- De acuerdo a su destino puede ser:

Demanda final: Es aquella que se identifica con los bienes o servicios finales.

Demanda intermedia: Este tipo de demanda es realizada por las empresas que adquieren el bien o servicio en sus procesos productivos.

- De acuerdo con la estructura del mercado puede ser:

Demanda potencial: Cuando la oferta es restringida, la existencia de un mercado insatisfecho es evidente.

- En relación con su oportunidad, existen dos tipos:

Demanda insatisfecha: Es lo producido u ofrecido que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Demanda satisfecha: Este tipo de demanda se caracteriza en que, lo ofrecido al mercado es exactamente lo que este requiere. Se pueden reconocer los tipos de demanda satisfecha.

- Demanda por el tipo de elasticidad:

Demanda elástica: Se presenta cuando un pequeño cambio en el precio provoca un cambio proporcionalmente mayor en las cantidades demandadas.

Demanda inelástica: Es aquella en la que un cambio en el precio del bien no afecta, o afecta de manera mínima a la cantidad demandada del bien y/o servicio.

Demanda unitaria: La demanda es unitaria porque al variar el precio, la cantidad demandada también varía en la misma proporción. (Jeffrey L, 1996)

Con el estudio de mercado se determinó que la demanda sería inelástica; por lo que se debe fijar los precios, considerando los de la competencia que existe en el cantón Quijos, además la cantidad de la bien varia sin afectar a la demanda por los servicios complementarios que el complejo posee.

2.6.2. Factores que afectan la demanda

La demanda se ve afectada por varios agentes que determinan su crecimiento o decremento, motivo por el cual es importante identificarlos para poder plantear futuros escenarios, donde se desarrollará la futura empresa.

- Tamaño y crecimiento de la población

El crecimiento de la población provoca un crecimiento en la demanda potencial del mercado debido a que cada vez que un nuevo ser nace, nace un cliente que demandará un servicio. (Castro, 2005)

En este proyecto, la demanda de mercado también depende del tamaño de la población y de sus características. Más población mayor cantidad de demanda y viceversa. De esta manera habrá un mayor número de consumidores que requieran del servicio a ofrecer.

- Gustos y preferencias

Este factor tiene una importancia relevante al momento de realizar un proyecto, pues se deben conocer la cantidad deseable y / o necesaria que un consumidor demanda de un bien. (Montenegro, 2006)

La demanda depende fuertemente de los gustos, preferencias y actitudes de los consumidores. Las reacciones de los consumidores frente a la forma de presentar el servicio, a sus características, a las ventas que se derivan de su utilización y a las promociones independientemente de su capacidad de pago; ya que esta información es de gran valor para diseñar servicios a ofrecer, esto se da si el objetivo es satisfacer una necesidad en los consumidores.

Según los datos de la pregunta No.8 de la encuesta, muestran que los clientes al momento de elegir un lugar turístico desean algo llamativo, dinámico, aventurero, arriesgado para llevar a sus hijos y a sus familiares para salir de la rutina diaria.

- Niveles de ingresos / gastos

El nivel de ingresos es la cantidad de dinero que posee un individuo para satisfacer todas sus necesidades, fruto de haber realizado un trabajo. (Parkin, 2007)

La investigación de mercado reflejó un precio preferencial, que estarían dispuestos a cancelar por la entrada de cada persona al complejo turístico recreacional, que ofrece los siguientes servicios:

- Área de baile terapia (para relajamiento muscular y distracción de la mente).
- Piscina (para el desarrollo físico del ser humano).
- Área de cuadrones (actividad recreativa para todos nuestros clientes).
- Área de rafting para todos los clientes arriesgados en aventuras en el río.
- Juegos infantiles para los niños pequeños.

El precio referencial es de \$7 con un tiempo de uso de los servicios de 30 minutos, que es información muy importante para establecer el precio del servicio que se ofrecerá.

La determinación de la demanda efectiva está íntimamente ligada a la capacidad de pago de los consumidores, dado que un demandante potencial sin ingresos suficientes nunca podrá ser efectivo, éste factor afecta directamente al proyecto debido a que si los ingresos son altos y medios, los consumidores preferirán buscar un lugar donde sea adecuado para él y cumplan con las expectativas del servicio; lo que para personas de ingresos bajos o limitados no pueden hacer.

- Precios de otros bienes

La cantidad de un bien que los consumidores planean comprar depende también del precio de otros bienes. Su efecto varia si estos sustitutos o complementarios del bien original.

Sustituto.- es un bien que se puede utilizar en lugar de otro

Complementarios.- es un bien utilizado junto con otro

- Tiempo

Es un elemento necesario para la realización turística, ya que se piensa como la actividad que exige un desplazamiento a un lugar de destino, donde se tiene una estancia temporal variable que una vez terminado se vuelve al lugar de residencia del turista. Se dan tres tipos de tiempos:

- Tiempo laboral.- tiempo que las personas dedican a sus actividades proporcionales siendo el principal componente de los viajes de negocio.
- Tiempo libre.- tiempo que queda tras la jornada laboral. Viajes vacaciones. Es de libre decisión teniendo en cuenta las relaciones de dependencias sociales y familiares.
- Tiempo de ocio.- tiempo que dedicamos a lo que nos gusta después del trabajo y los quehaceres personales. Excepción: viajes gastronómicos.

- Predisposición

Es la necesidad o deseo de viajar que se plantean las personas cuando en general tienen cubiertas las necesidades primarias. La predisposición turística, surge con las necesidades secundarias (psicológicas y sociológicas) que se llevan a cabo una vez cubiertas las necesidades primarias. Puede estar también condicionada por la dependencia familiar, del ámbito social, y está muy relacionado con el nivel cultural de las personas.(Wordpress, 2011)

2.6.3. Comportamiento histórico de la demanda

El objetivo primordial del análisis del comportamiento histórico de la demanda es el de mantener un dato base de la evolución a fin de poder pronosticar su comportamiento hacia futuro con un margen razonable de seguridad. (James, 2004)

El servicio del complejo recreacional es nuevo en el mercado, y surge como una actividad complementaria a la enseñanza, distracción, aventura, etc.

Impartida por los guías del complejo, cada vez los turistas extranjeros y nacionales se interesan por las actividades de distracción para salir de la de rutina diaria, además se interesan por este tipo de servicio porque permite a los niños, jóvenes y adultos interactuar directamente con la naturaleza, mediante la observación y contacto directo.

A continuación se indica la población de años anteriores del cantón Quijos:

Tabla 31 Población urbana del cantón Quijos

AÑO	POBLACIÓN URBANA
2007	11.220
2008	13.140
2009	14.320
2010	15.260
2011	16.000

Fuente: Municipio del cantón Quijos

2.6.4. Demanda actual del servicio

La demanda es la cantidad del servicio que los clientes consumirán a un precio y en un tiempo determinado, del estudio se obtuvo que del 95% de la población que si le gustaría el nuevo complejo, un 80% aceptaría un precio de \$ 7 por el ingreso y por los servicios, considerándose que el tiempo de uso de los cuadrones y del rafting serán de 30 minutos. La demanda se caracteriza por:

- Ser de consumo final
- Por ser un servicio nuevo y novedoso
- Ser un servicio normal (la demanda decrece al aumentar el precio)
- Se considera al servicio prestado como único porque tiene mayor valor agregado.
- Se considera una demanda elástica ya que cambios en el precio generarían cambios porcentuales mayores en la cantidad demandada en forma inversa ósea a mayor precio menor demanda.
- No se considera al servicio como de primera necesidad pero muy afianzado en la población por factores culturales y ambientales.

Por tratarse de un servicio nuevo que no tiene competencia ya que el complejo introduce baile terapia, pista de cuadrones, área de rafting, áreas verdes. La demanda actual se calculará tomando como base el análisis de muestreo realizado anteriormente, de esta manera tenemos:

Tabla 32 Cálculo de la demanda actual para el nuevo servicio

Población Total	95% atrae el Servicios (personas)	80% está de acuerdo con el Precio
19.500	18.525	14.820

Elaborado por : Rodolfo Villamarín

La demanda actual del proyecto se calculó en base a la encuesta para el caso del segmento seleccionado presenta una cantidad de **18.525** personas que desearían contar con un complejo turístico recreacional la cual tenga una metodología y planificación adecuada para el entretenimiento de personas.

La demanda de este servicio en la muestra arrojó como resultado 130 personas que viene a ser el 95% de 137 encuestados (7 no les gustaría). Este porcentaje se multiplica por la población objetivo de nuestro proyecto que es 19.500 personas, dando como resultado 18.525 demandantes.

Además podemos analizar que de los 18.525 demandantes el 80% está de acuerdo con el pago de ingreso al complejo turístico.

Este porcentaje multiplicaremos por el porcentaje de personas demandantes del servicio que es de 18.525 personas, dando un resultado de 14.820 personas que aceptan el valor de ingreso al complejo.

2.6.5. Cálculo de la demanda futura

De las encuestas antes realizadas se estableció que existe gran disposición por parte de la población para aceptar un nuevo complejo recreacional con servicios nuevos y diferenciados en el cantón Quijos esto debido a que un 95% de los encuestados quieren un nuevo complejo estando el 80% dispuesto a pagar \$7 dólares por la entrada y por los servicios, considerándose que el tiempo de uso de los cuadrones y del rafting serán de 30 minutos. La proyección de la demanda será a través de la población económicamente activa del cantón Quijos, que según el INEC es el 4%.

Tabla 33 Distribución de visitas anuales al complejo

Año	Población cantón Quijos (PEA 4% crecimiento anual)	95% Personas que desean el nuevo servicio	80% Personas de acuerdo con el precio de \$ 7	Número de visitas al año promedio por personas	Número de visitas al complejo globales anuales
2012	19.500	18.525	14.820	4	59.820

2013	20.280	19.266	15.413	4	61.652
2014	21.091	20.036	16.029	4	64.116
2015	21.935	20.838	16.670	4	66.680
2016	22.812	21.671	17.337	4	69.348

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Los porcentajes utilizados de esta tabla se obtuvieron de las encuestas antes realizadas.

2.7. Análisis de oferta

Para el desarrollo del presente proyecto es necesario conocer la oferta del servicio, y definimos a la oferta como; la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos. (Graw Hill, 2005)

La oferta es la cantidad de servicio que los oferentes están dispuestos a brindar a precio dado, es importante considerar la capacidad instalada de los oferentes de servicios sustitutos pues ello nos permite considerar su restricción estructural frente a una demanda insatisfecha. (Graw Hill, 2005)

2.7.1. Clasificación de la oferta

- Oferta competitiva (mercado libre): Ésta se encuentra en libre competencia ya que son artículos iguales y el mercado está en función del precio, calidad y servicio.
- Oferta oligopólica: Se caracteriza por que el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores y ellos determinan el precio y la oferta.
- Oferta monopólica: Esta se refiere a que existe un solo productor de bienes o servicios y por tal motivo domina el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad. (Proyectos de Inversión,2010)

Como se ha explicado anteriormente en el mercado existen pocas empresas en la parroquia de San Francisco de Borja, que brinden el servicio de un complejo turístico recreacional, por tanto cumple con las características de un mercado oligopólico.

Actualmente existen tres complejos turísticos, las cuales se presentan a continuación:

- Complejo turístico recreacional Jamanco
- Complejo turístico recreacional las Piedras
- Complejo turístico recreacional Bambús

2.7.2. Factores que afectan la oferta

La oferta está dada por una libre competencia donde no se evidencian acuerdos de corte oligopólicos ya que cada complejo establece sus precios en forma libre e independiente.

Se puede entender un esquema donde las posibilidades individuales de aumentar o disminuir los precios se ven limitados y regulados, en el primer caso, por las restricciones que imponen los costos. Existen diferencias entre productores ligadas a factores de publicidad donde se fijan esquemas de consumo a través de marcas e imágenes. Los factores que pueden afectar la oferta del presente proyecto, además del precio se presenta a continuación:

- Costo de producción
- Capacidad instalada del proyecto
- Precio esperado
- Cambios climáticos y otros sucesos naturales

El empresario esencialmente necesita de un clima favorable para que este factor que no estropee sus planes de oferta, especialmente en el servicio que se va a ofrecer. (Samuelson ,1998)

2.7.2.1. Precio del bien

El precio del servicio ofrecido por el complejo turístico es un precio fijo para los primeros años de \$7 por los servicios que se ofrece, es así que algunas de las

empresas que ofrecen servicio de transporte puerta a puerta y refrigerio tiene un precio más alto, mientras que otras empresas no ofrecen este servicio por lo cual su precio es más bajo.

Las empresas además ofrecen otros servicios adicionales, y sus precios varía de acuerdo al servicio que se contrata, a continuación se presenta un cuadro de precios de los ofertantes:

Tabla 34Tabla del precio de la competencia

OFERTA	PRECIO	SERVICIOS
Complejo turístico Jamanco	\$ 4.00	No incluye transporte, ni refrigerio, solo entrada y piscinas
Complejo turístico las Piedras	\$ 3.00	No incluye transporte, solo piscinas.
Complejo turístico Bambús	\$ 5.00	No incluye transporte, ni refrigerio, solo entrada y piscinas

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

2.7.2.2. Expectativas

La educación actual, exige una preparación integral en la etapa inicial de formación de los niños, donde se enseñe el respeto a la naturaleza y convivencia directa con ella, además prácticas de natación, y entretenimientos de los niños y adultos es así que cada vez más instituciones educativas ven en los complejos turísticos un excelente alternativa de aprendizaje, por lo que la población y las instituciones educativas consideran necesario la creación.

2.7.2.3. Incursión de nuevos competidores

Si en un sector ingresan nuevas empresas, la competencia aumentará y provocará una bajada en la rentabilidad, ya que esto avivará la baja de los precios y un aumento en los costos ya que si la empresa desea mantener o aumentar su cuota de mercado deberá realizar gastos adicionales.

Al momento no se registra nuevos competidores en el cantón Quijos, parroquia de San Francisco de Borja por lo que se analiza que este proyecto tendrá acogida por la población del cantón.

2.7.2.4. Comportamiento histórico de la oferta

Los complejos recreacionales existentes son muy pocos, y se han creado en los últimos años, por lo tanto la mayoría se encuentran en la etapa de introducción, y muy pocos son conocidos. Las fechas de inicio de las actividades o creación de los complejos y su ubicación se presentan a continuación:

Tabla 35 Años de creación de la competencia

Empresas	Ubicación	Año
Complejo turístico Jamanco	Papallacta	2006
Complejo turístico las Piedras	Borja	2007
Complejo turístico Bambús	Baeza	2007

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

2.7.3. Oferta actual

Por tratarse de un complejo recreacional que oferta servicios nuevos y diferenciados tales que son bailo terapia, pista de cuadrones, área de rafting, que conjugados con los servicios tradicionales en los complejos: piscina, áreas verdes, canchas deportivas, juegos infantiles; crean un ambiente nuevo en servicios recreacionales, ya que en el cantón Quijos no poseen una competencia establecida por lo que existe la potencialidad del proyecto de captar la demanda futura con el servicio ofertado.

Por esta razón se considera que el proyecto captaría el 95% de la demanda insatisfecha, se considera que en el corto plazo no incursionaran nuevos competidores esto debido a que no se ha solicitado permisos a la municipalidad y

los dueños de fincas ubicadas estratégicamente tienen destinadas sus tierras a las labores agrícolas y ganaderas propias de la zona, de esta manera tenemos:

Tabla 36 Servicio ofrecido por la competencia

Empresas	Precio (por niño)	Servicios	Capacidad	Tiempo de duración (horas)
Complejo turístico Jamanco	\$ 4.00	No incluye transporte, ni refrigerio, solo entrada y piscinas	5.073	4
Complejo turístico las Piedras	\$ 3.00	No incluye transporte, solo piscinas	4.380	5
Complejo turístico Bambús	\$ 5.00	No incluye transporte, ni refrigerio, solo entrada y piscinas	4.880	4

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Luego de conocer a los ofertantes y su capacidad de atención, se puede determinar la oferta actual:

Tabla 37 Oferta actual

Número de empresas en el mercado actualmente	3
Capacidad de atención a clientes	14.333
Capacidad anual	43.000

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Los complejos turísticos que están en el mercado tienen la capacidad de atender a 43.000 personas al año.

Tabla 38 Demanda futura

Año	Demanda futura	Capacidad instalada (anual)
2012	59.820	43.000

2013	61.652	43.000
2014	64.116	43.000
2015	66.680	43.000
2016	69.348	43.000

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

2.7.4. Proyecciones de la oferta

Los complejos turísticos recreacionales, aún son nuevos en el mercado, y su crecimiento se beneficia de la atracción turística en Ecuador, además ofrecen servicios de campamentos vacacionales, fiestas infantiles, tours, etc. que están dirigidos a otro segmento de mercado. Por esta razón se considera que la oferta se mantendrá constante durante los cinco años de duración del proyecto.

2.8. Balance demanda insatisfecha

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se debe realizar la diferencia entre la demanda y oferta proyectada, lo que se plasma en el siguiente cuadro:

Tabla 39 Demanda insatisfecha

Año	Demanda futura (a)	Oferta proyectada(b)	Demanda insatisfecha (a-b)
2012	59.820	43.000	16.820
2013	61.652	43.000	18.652
2014	64.116	43.000	21.116
2015	66.680	43.000	23.680
2016	69.348	43.000	26.348
TOTAL	321.616	215.000	106.616

Fuente: Investigación directa
Elaborado: Rodolfo Villamarín

2.9. Presupuesto de ingresos

2.9.1. Presupuestos de operación

Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de una empresa es

necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos y la política de ventas implementadas. (Mailxmail, 2012)

Para poder determinar el presupuesto de ingresos del proyecto, se consideraron el número de visitas que se van a atender en un año, y el precio del servicio por persona y así se obtuvieron los ingresos para los 5 años que dura el proyecto, este cuadro se presenta a continuación:

Tabla 40 Presupuesto de ingresos

INGRESOS	AÑOS				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Demanda Insatisfecha	16820	18652	21116	23680	26348
% de participación	80%	80%	80%	80%	80%
Visitas Anuales	13456	14.922	16.893	18.944	21.078
Tarifa por Personas	\$ 7	\$ 7	\$ 7	\$ 7	\$ 7
TOTAL	\$ 94.192	\$ 104.451	\$ 118.250	\$ 132.608	\$ 147.549

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 41 Plan operativo considerando la demanda insatisfecha

PLAN DE OPERACION CONSIDERANDO LA DEMANDA INSATISFECHA					
Año	Demanda Insatisfecha	% de Utilización	Anual	Mensual	Diaria
2013	16.820	80%	13.456	1.121	37
2014	18.652	80%	14.922	1.243	41
2015	21.116	80%	16.893	1.408	47
2016	23.680	80%	18.944	1.579	53
2017	26.348	80%	21.078	1.757	59

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

2.9.2. Presupuesto de otros ingresos

Adicional a lo largo del proyecto se contarán con ingresos adicionales ajenos a la producción del servicio por la venta de activos, que al cumplir sus años de vida útil se los venderá a su valor residual, este cuadro se presenta en la tabla de estructura de inversión fija tabla N° 52

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO Y LEGAL

3.1. Turismo del Ecuador

El turismo es, sin lugar a dudas, un eje fundamental para la reactivación económica, la generación de empleo, la inversión local y extranjera, el desarrollo de infraestructuras hoteleras, puertos y vías; pero, sobre todo, un atractivo de divisas para el Ecuador.

La variedad de paisajes, fauna y grupos étnicos y las numerosas posibilidades de realizar turismo, ya sea rural, de aventuras, de negocios o cultural hacen de este país andino un destino turístico muy atractivo, sobre todo, para visitantes de Europa, cuyos gustos actuales y tendencias se identifican con la oferta de Ecuador.

El turismo sostenible en el Ecuador constituye hoy en día una de las estrategias fundamentales de desarrollo de los países y una significativa fuerza económica en el mundo.

La Organización Mundial de Turismo (OMT) destaca que en este siglo, la industria turística y de ocio será considerada como el primer sector de la economía mundial.

Aproximadamente 1.000 millones de personas se desplazan por año en el mundo, consumiendo servicios y productos turísticos por diversas motivaciones (descanso, vacaciones, eventos, salud, etc., y movilizan alrededor de 475.000 millones de dólares (OMT, 2012).

3.1.1. Información general de la provincia de Napo

La provincia Napo, en el Ecuador, tiene 90.000 habitantes, 30.000 urbanos y 60.000 rurales. Napo tiene una superficie de 12.426 kilómetros cuadrados, dividida en cinco Cantones. (GAD municipal de Quijos, 2011)

Tena es la capital de la provincia de Napo. La ciudad de Tena tiene 38.000 habitantes. Archidona está ubicado en el norte, cerca de Tena, y tiene diferentes atracciones turísticas.

El cantón el Chaco queda en el norte de la provincia. Aquí, como también en Baeza, se pueden encontrar quesos y otros productos lácteos y probar una trucha fresca.

El cantón Quijos queda en el norte de la provincia, siendo una de las zonas ganaderas más competitivas de la provincia de Napo. Carlos Julio Arosemena Tola es un pequeño cantón en el extremo sur de la provincia.

3.2. Localización del proyecto

La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso, por cuanto de ello dependerá, en parte importante, la aceptación o rechazo de los clientes por usarlo y del personal ejecutivo por trasladarse a una localidad que adolece de incentivos para su grupo familiar. (Sapag N, 2007)

Además de variables de índole económica el evaluador de un proyecto deberá incluir en un análisis de variables estratégicas de desarrollo futuro, flexibilidad para cambiar su destino y factores emocionales de la comunidad, entre muchos otros. (Sapag N, 2007)

La ubicación más adecuada será la que posibilite maximizar el logro del objetivo definido para el proyecto, como cubrir la mayor cantidad de población posible o lograr una alta rentabilidad. Aunque las opciones de localización pueden ser muchas, en la práctica éstas se reducen a unas pocas, por cuanto las restricciones y exigencias propias del proyecto eliminan a la mayoría de ellas. (Sapag N, 2007)

En esta parte del proyecto enfatizaremos en definir donde es la mejor parte de localización del complejo turístico.

En el cantón Quijos provincia de Napo el inversionista posee una finca que posee características idóneas para la construcción del complejo como son las siguientes:

Tabla 42 Localización del complejo recreacional

FACTORES	CARACTERISTICAS DE LA FINCA
Distancias	Las zonas urbanas del cantón están en cercanía con la finca, están en contacto con el mercado contribuye al afianzamiento de una demanda potencial.
Acceso a la infraestructura	La finca tiene suelos aptos para la construcción del complejo. Al estar la finca atravesada por el río Quijos el mismo que por su caudal, profundidad y rápidos, ofrece una alternativa para la práctica del rafting. Además sus aguas limpias y termales facilitan la construcción de una piscina en sus cercanías.
Tamaño de la demanda	En el estudio de mercado se determinó una demanda potencial de más de 45,000 usuarios para el 2016
Disponibilidad de insumos	Al estar la finca junto a centros urbanos puede fácilmente obtener los insumos necesarios para la prestación del servicio.
Existencia de industrias conexas	Existen en la cercanía de la finca, hoteles, restaurantes, discotecas, tiendas de ropa deportiva.
Existencia de servicios auxiliares	Existen sitios turísticos aledaños a la finca lo cual atrae a turistas.

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.2.1. Macro localización

Este tipo de localización hace referencia de un contexto geográfico global cuya ubicación ayuda a maximizar utilidades.

Para el complejo en estudio se ha escogido la provincia de Napo, cantón Quijos, específicamente en la parroquia San Francisco de Borja, y cuenta con una superficie 1.682 Km², con una población de 16.000 personas y una afluencia turística de 3.500 personas por año. (GAD Municipal Quijos 2008)

Limites:

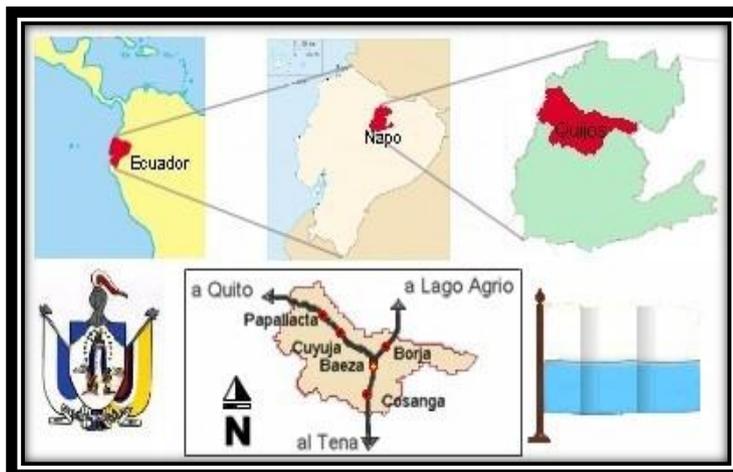
Al norte limita con el cantón El Chaco.

Al sur con el cantón Archidona.

Al este con el cantón Archidona y el cantón Loreto.

Al oeste con la provincia de Pichincha y el cantón Archidona.

Gráfico 15 Delimitación geográfica del cantón Quijos



Fuente : Municipio del cantón Quijos

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.2.1.1. Justificación

La Macro localización se justifica por:

- La existencia de complejos turísticos en el cantón Quijos de poco desarrollo, sofisticación y diversidad en el servicio.
- El resultado del estudio de mercado muestra la demanda insatisfecha que existe en el sector.
- Cada vez mayor afluencia turística al cantón Quijos debido a la iniciativa de la alcaldía del cantón de mostrar a la Ruta del Agua no solo como un destino turístico nacional sino internacional.

3.2.2. Micro localización.

3.2.2.1. Factores localizacionales

Hace referencia a la selección del lugar estratégico para realizar la inversión dentro de la macro localización.

Se ha seleccionado una finca del inversionista en el cantón Quijos, parroquia de San Francisco de Borja debido a:

- Disponibilidad de servicios básicos necesarios para las actividades del complejo turístico: Es necesario contar con servicios necesarios como agua, luz eléctrica, telefonía fija, ya que todos estos servicios son indispensables para el funcionamiento del complejo.
- Accesibilidad: El complejo estará ubicado en una zona rural, por lo que hay que analizar la distancia de vías de acceso que permita la llegada a la complejo, se analizado que es de fácil acceso a la finca para todos los clientes.
- Disponibilidad del terreno: El inversionista posee una finca en el sector, cuyo terreno debe tener condiciones apropiadas para el desarrollo del servicio, con un relieve adecuado, sin muchas pendientes, donde se puedan desarrollar actividades turísticas, accesibles y seguras.
- Factores ambientales: Este factor es crítico ya que el servicio está supeditado a las condiciones del clima y demás factores como condiciones de la tierra para actividades turísticas siembra y cría de animales, por lo cual es necesario que el complejo esté ubicado en un lugar donde las condiciones sean adecuadas.

Además no existen reglamentos ni ordenanzas municipales que impidan la construcción del complejo en la finca.

Tabla 43 Matriz de localización

Factores de localización	Peso	Barrio Campo Libre
Factores ambientales	30%	90
Disponibilidad de servicios	30%	70
Accesibilidad	10%	80

Disponibilidad del terreno	30%	100
	100%	

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.2.2.2. Matriz locacional

El complejo recreacional Villa Adventure está ubicada en la provincia de Napo, cantón Quijos parroquia San Francisco de Borja, sector barrio Campo Libre, calle principal Interoceánica vía a Lago Agrio las medidas y linderos son los siguientes:

- Frente: Calle principal Interoceánica vía a Lago Agrio (30 mts. de ancho).
- Posterior: Terreno familia Valverde con 500 mts².
- Lado derecho: Finca de la familia Vega Álvarez con 40 hectáreas ganaderas.
- Lado izquierdo: Finca del Sr. Alfredo Erreyes con 30 hectáreas de agricultura y ganadería.

Para poder seleccionar la mejor localización se estableció una escala de 0 a 100, como lo indica en la tabla.

Foto 15 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gráfico 16 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.3. Tamaño del proyecto

- **Objetivo**

Determinar la capacidad o escala óptima del equipo que se empleará en el complejo. Esto tendrá incidencia sobre la inversión en el proyecto, considerando como un condicionante que el tamaño no podrá ser ni sub ni sobre dimensionado, ya que esto impediría aprovechar la potencialidad de la demanda repercutiendo en el nivel de ingresos que son factibles de captación.

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. (Sapag N, 2007)

3.3.1. Factores determinantes del proyecto

El tamaño que puede adquirir el complejo no solo tiene como restricción la potencialidad de la demanda sino también cuestiones relacionadas con la disponibilidad de financiamiento, recursos, tecnología, etc. Analizando lo antes dicho tenemos:

3.3.1.1. Disponibilidad de financiamiento

Si los recursos financieros son insuficientes para cubrir las necesidades de inversión, el proyecto no se ejecuta, por tal razón, el tamaño del proyecto debe ser aquel que pueda financiarse fácilmente y que en lo posible presente menores costos financieros.

La disponibilidad de recursos financieros que el proyecto requiere para inversiones fijas, diferidas y/o capital de trabajo, es un condicionante que determina la cantidad a producir. Para iniciar la nueva empresa se cuenta con el 30% de capital propio y el restante 70% se obtendrá mediante un préstamo a una institución financiera. La corporación financiera nacional ofrece dos opciones interesantes para que la nueva empresa se pueda financiar como son: 1) Participación accionaria: con la que la CFN aporta capital al proyecto de empresa con un 70% ó, 2) Crédito: que puede ser realizado a través de las líneas de crédito de consumo y microcrédito.

3.3.1.2. Disponibilidad de recursos, suministros e insumos

Los recursos que requiere el proyecto se subdividen en insumos relacionados con los costos variables e insumos relacionados con los costos fijos. Ambos tipos de insumos pueden ser adquiridos en el mercado a una amplia gama de proveedores, donde las diferencias de precios no presentan una predisposición errática y más bien tienden a tener uniformidad con pequeñas variaciones, por lo tanto la elección del proveedor obedece a factores cuantitativos como de credibilidad en la seriedad de los proveedores.

Tabla 44 Disponibilidad de recursos, suministros e insumos

INSUMOS	PROVEEDOR	TIPO DE INSUMO
Relacionados con los costos fijos	Constructora Uribe & Schwarzkopf, Hidrobo Estrada	Relacionados con la fabricación de las instalaciones arquitectónicas del complejo en sus respectivos segmentos como son, piscina, área de bar, área de bailo terapia, distribución de áreas verdes, etc.
Relacionados con los costos variables	Paco Papelesa	Útiles de oficina

Elaborado: Rodolfo Villamarín

3.3.1.3. Disponibilidad tecnológica

La disposición de diseños innovadores para el complejo pueden ser adquiridos con la respectiva contratación de servicios de los proveedores, que hemos considerado en el anterior cuadro como uno de los mejores en el país.

3.3.1.4. Economías de escala

Este factor de influencia en la determinación del tamaño de la planta, se debe entender como la disminución de los costos unitarios de operación, ocasionados por un aumento en el volumen de producción. En la práctica la disminución de los costos unitarios de operación con base en las economías de escala, tiene como efecto una ampliación de los radios máximos de captación de materia prima y distribución de los productos esta condición, a su vez permite en lo general la ampliación del tamaño de la planta.

Entre los efectos más importantes de la economía de escala se tienen los siguientes:

- A medida que se amplía el tamaño de la planta, un costo de inversión menor por unidad de capacidad instalada.
- Una disminución de los costos unitarios de producción al distribuirse los costos fijos entre un volumen mayor de productos.
- Procesos más eficientes y reducción de costos de operación al aumentar el tamaño de la planta.
- Precios más bajos de materia prima al incrementarse el volumen necesario ante la ampliación del tamaño de la planta.
- Ante mayor capacidad de operación de la planta. Un mayor rendimiento por trabajador ocupado y mejor uso de los insumos.(Marcelr Z,20012)

En conclusión las economías de escala son beneficios adicionales que tiene la empresa, por el hecho de aumentar de tamaño.Es posible que el complejo logre optimizar los resultados económicos de la prestación de su servicio mediante economía tecnológica (con énfasis en el mejor rendimiento de los equipos y personas

por tiempo) y por economía monetaria (por inversión en gran escala que puede abaratar precios).

3.4. Capacidad para la prestación del servicio.

La capacidad instalada será para unas 15.000 personas al año este valor se obtuvo tomando en consideración la capacidad arquitectónica del complejo donde se considera que habrá días pico en los fines de semana donde el complejo funcionara casi al total de su capacidad instalada.

3.4.1. Optimización del tamaño del proyecto

La capacidad máxima de producción del complejo recreacional, depende del número de visitas que pueda atender al año, considerando el área o espacio físico, que es alrededor de 20,000 m² (dos hectáreas), por lo que se han planteado el siguiente tamaño, en función de la demanda insatisfecha que permanecerá constante durante los 5 años del proyecto:

El tamaño establecido de acuerdo a la capacidad financiera del inversionista es:

- Terreno: 20.000 m² (dos hectáreas)
- Espacio ocupacional: 3.761 m²

Tabla 45 Optimización del tamaño del proyecto

Sectores	Metros cuadrados
Piscina	245 m ²
Oficina de recepción	16 m ²
2 Bodegas	45 m ²
Bailo terapia	85 m ²
Parque infantil	800 m ²
Pista de cuadrones	1.500 m ²
Baños y duchas	20 m ²
Vestidores	32 m ²

Bar	45 m ²
Canchas de futbol y vóley	898 m ²
Parqueaderos	75 m ²
TOTAL TERRENO EN M2	3.761 m²

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.5. Ingeniería del proyecto y características del servicio

Los complejos recreacionales son espacios que contienen zonas de esparcimiento entre las cuales se pueden puntualizar, piscinas, canchas deportivas, espacios verdes, bailo terapia, juegos infantiles, etc.

Los beneficios de los complejos recreacionales son:

- Crear espacios para socializar, fraternizar, hacer amigos.
- Permite a través del ocio combatir el estrés tan presente en nuestro tiempo.
- Mejora las relaciones intrafamiliares, de familias que visitan los complejos.

El servicio es logrado por la interacción de los siguientes elementos.

3.5.1. Infraestructura

El complejo recreacional se edificará en un área total de terreno de 20,000 m² (dos hectáreas), un lugar de calma, apacible y protegido del ruido, del estrés. Además, el complejo recreacional tiene una superficie totalmente plana, actualmente está área, es limpia, lista para su construcción.

La administración pondrá a servicio de los clientes áreas verdes con juegos infantiles, área para bar, área de rafting, área de pista de cuadrones, área de bailo terapia y canchas de indor y vóley.

- La piscina.- Destinada a dar un espacio para la natación, el área tendrá duchas y baños.

- Las canchas.- Serán una de indor futbol y una de vóley con canales de riego por estar a la intemperie y ser de césped natural.
- Las áreas verdes con juegos infantiles.- Tendrán árboles, césped, columpios, resbaladeras, subibajas.
- Área para bar.- Es un área que se ayudara para la venta de snacks, jugos, batidos, bebidas refrescantes, y todo lo que se refiere a comidas rápidas, lo cual este bar el complejo le dará en arriendo.
- Área de rafting.- Para la práctica del deporte acuático en el río.
- Área de pista de cuadrones.- Para la práctica del deporte de aventura.
- Área de bailo terapia.- Para las personas aficionadas a esta actividad de relajamiento.

Foto 16 Delimitación geográfica de San Francisco de Borja



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.5.2. Breve descripción del proyecto

La creación y gestión total de un complejo recreacional ubicada en la parroquia de San Francisco de Borja, permitirá obtener utilidades, crear fuentes de empleo y ser ejemplo para la provincia enseñando lo importante de hacer un turismo sostenible.

El complejo recreacional busca ser un nexo entre los turistas y los diferentes atractivos turísticos de este balneario y de los que se encuentran a su alrededor, como son:

El complejo recreacional Bambus, complejo recreacional las Piedras, complejo recreacional Jamanco entre otros.

Terreno.-En el cantón Quijos provincia de Napo el inversionista posee una finca de características idóneas para la construcción del complejo, con un área total de 20,000 m² (dos hectáreas), listo para su construcción.

Gráfico 17 Fachada principal del complejo



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Arq. Frank Saca

Delimitación del terreno y ubicación.- El terreno se encuentra ya trazado y delimitado en planos notariados antes de la elaboración del proyecto.

El complejo recreacional está ubicado en la provincia de Napo, cantón Quijos parroquia San Francisco de Borja, sector barrio Campo Libre, calle principal Interoceánica vía a Lago Agrio medidas y linderos son los siguientes:

- Frente: Calle principal Interoceánica vía a Lago Agrio (30 mts. de ancho).
- Posterior: Terreno familia Valverde con 500 mts.
- Lado derecho: Finca de la familia Vega Álvarez con 40 hectáreas ganaderas.
- Lado izquierdo: finca del Sr. Alfredo Erreyes con 30 hectáreas de agricultura y ganadería.

Foto 17 Delimitación y ubicación del terreno



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Preparación del terreno.- El lugar se encuentra limpio y sin maleza, sin obstáculos que dificulten la construcción del edificio.

Foto 18 Preparación del terreno



Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Rodolfo Villamarín

- **Lotización.-** El terreno esta lotizado y cuenta con todos los servicios básicos (agua potable, luz eléctrica, telefonía).
- **Construcción del complejo turístico.-** La construcción del proyecto está a cargo de la constructora Uribe &Schwarzkopf, dirigido por el Arq. Frank Saca quien será responsable de la contratación del personal, de la construcción y de la ingeniería hidro sanitaria y eléctrica. (Tiempo estimado de construcción 8 meses).

- Permisos.- Conjuntamente se realizará todos los permisos e impuestos necesarios para poder ejecutar la obra, así como el funcionamiento propiamente del complejo recreacional. (Tiempo estimado un mes).
- Instalaciones.- En esta área se desarrollará la construcción de una de las más importantes infraestructuras creadas en la zona del cantón Quijos en la provincia del Napo en los últimos años.

El proyecto contempla cinco áreas bien definidas:

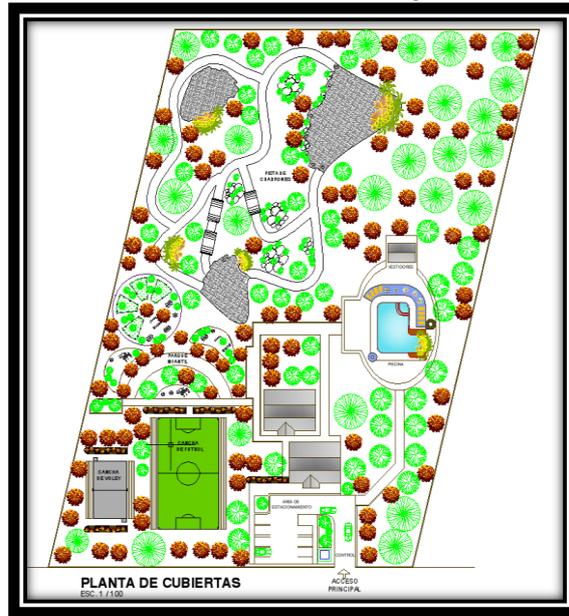
- Área húmeda: Piscina e hidromasaje cerca del bar.
- Área de bailoterapia: Con capacidad para 80 personas, área elegante y llamativa.
- Área de rafting: Con capacidad para 60 personas.
- Área de cuadrones: Con capacidad de 40 personas.

Gráfico 18Planta baja



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Arq. Frank L. Saca

Grafico 19Planta baja

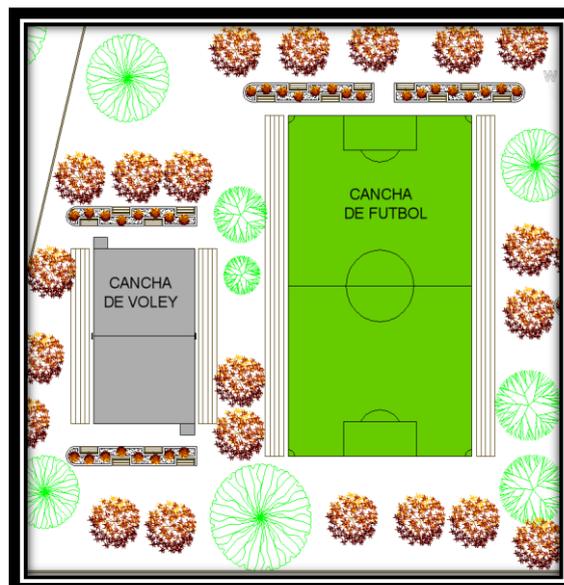


Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Arq. Frank L. Saca

3.5.3. Descripción área recepción y exteriores

Para la ejercitación física existirá a la disposición una cancha de indor futbol y una cancha de vóley, además contará con un lugar apropiado para bailo terapia y actividades de competencia; así los turistas disfrutarán del deporte y la recreación.

Gráfico 19Cancha futbol: área: 35.00m x 20.00m cancha vóley: área: 18.00m x 11.00m

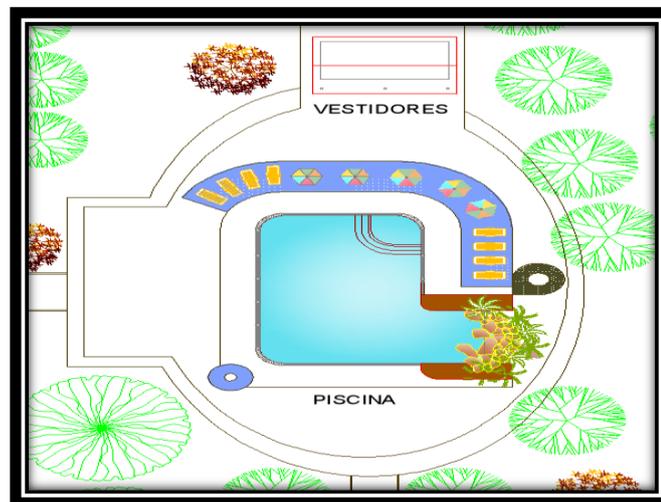


Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

Para una mayor comodidad el proyecto dispone de una piscina de agua temperada con una profundidad de 1.80 m en la zona más profunda, con un diseño llamativo para el cliente, también en su decoración está provista de deliciosos chorros de hidromasaje en la parte más baja, permitiendo obtener al contacto con el agua y los masajes el ritual del equilibrio físico y emocional que los clientes buscan.

La comodidad de sillas playeras alrededor de la piscina con orquídeas decorativas le da al ambiente húmedo un resguardo refrescante del clima típico del oriente ecuatoriano.

Gráfico 20 Piscina: área 245 m²

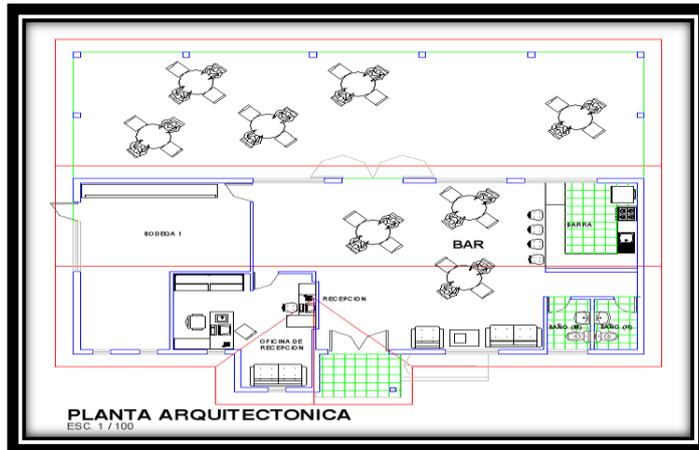


Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

Además los clientes podrán disfrutar de cómodas mesas aptas para degustar snacks, cocteles y demás preparados de comida rápida en el bar del complejo recreacional ya que este bar lo arrendaremos a una tercera persona.

Por las noches el ambiente tendrá espectacular iluminación tanto en la piscina como en los jardines y el sonido de las aves propias del lugar; convirtiéndose en escenario propicio para los deportes extremos, el deleite, y comodidad de la estadía imposible de olvidar.

Gráfico 21 Bar: área: 45.00 m²

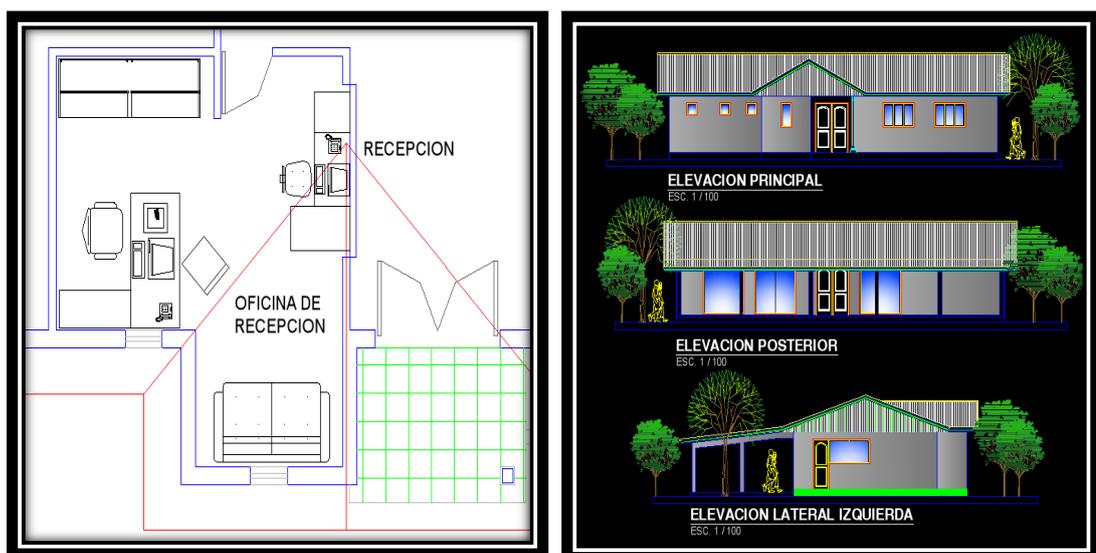


Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

El bar se ubicará a un lado del segundo ambiente que es el área húmeda para mayor comodidad de los clientes; allí mientras se refrescan en la piscina o se relajan en las canchas deportivas, también podrán deleitarse con las bebidas especiales y tradicionales que la región ofrece, preparada por la persona que arrendara el bar.

El área de recepción brinda la bienvenida a una estadía inolvidable, es amplia, original y típica de la zona, tiene una vista directa a la entrada principal, entre sus características está que es cómoda, luminosa y con detalles naturales que invitan a soñar.

Gráfico 22 Recepción: área: 16.00 m²

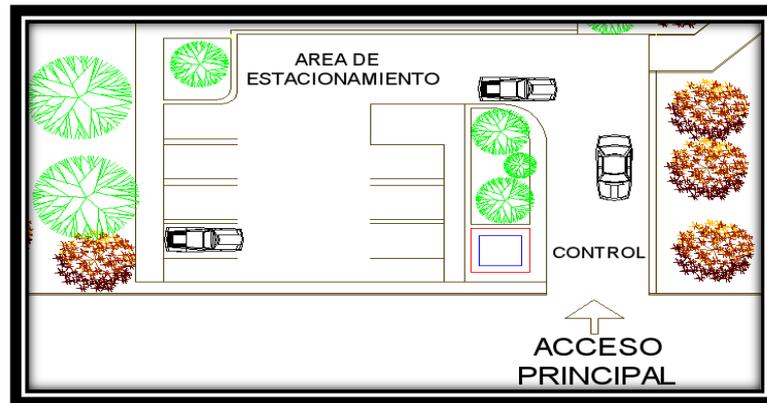


Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

- **Parqueaderos**

Con un área de 75 m², el complejo contará con amplios parqueaderos para la tranquilidad y seguridad de los viajeros.

Gráfico 23 Parqueaderos del complejo recreacional

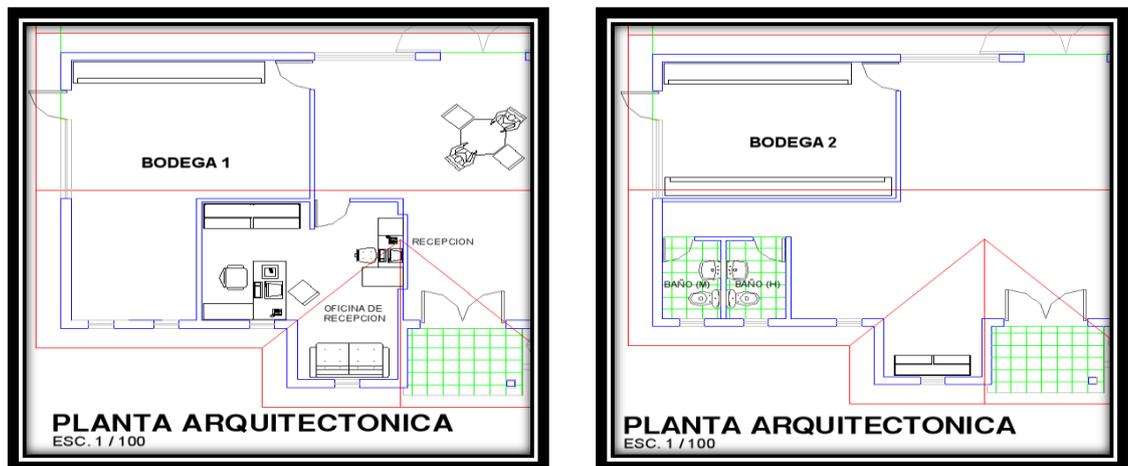


Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

- **Bodegas**

Dos áreas de 80 m² estratégicamente ubicadas, servirán para el orden de los insumos necesarios para cumplir con los objetivos del proyecto y para brindar calidad en los requerimientos de los clientes. Además nos servirán para poner seguridad a nuestros activos de actividades deportivas como son los cuadrones, implementos de rafting y kayak e materiales de piscina.

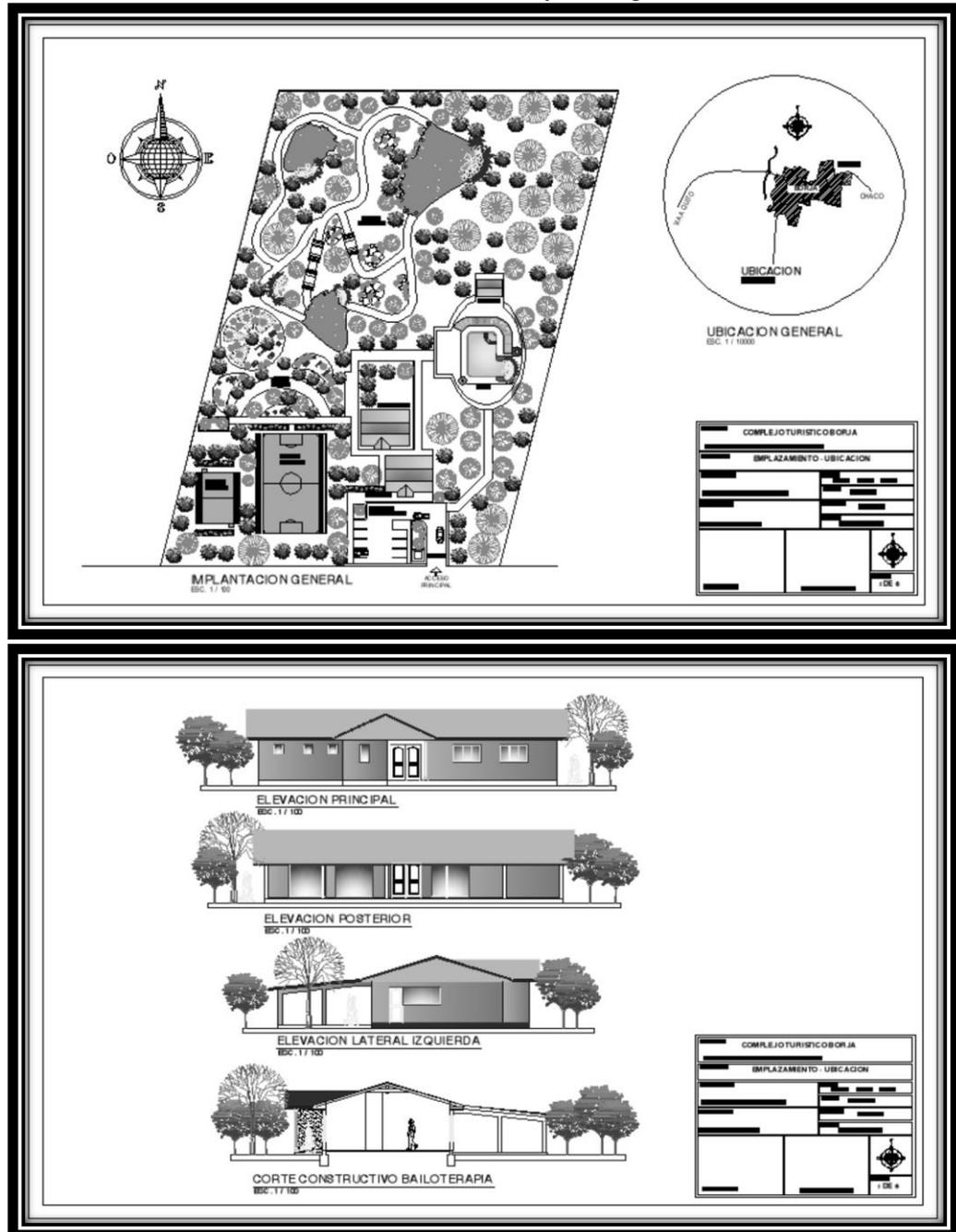
Gráfico 24 Bodegas: bodega 1: 24.50 m²; bodega 2: 20.50 m²



Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

Para un mayor conocimiento a continuación los planos generales donde se representa el área total del proyecto turístico, el mismo que fue elaborado por el Arq. Frank Saca.

Gráfico 25 Corte fachadas y vista general



Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Arq. Frank L. Saca

3.5.4. Implementos básicos que contará el complejo

El complejo tendrá boyas, balones, que prestará a los usuarios, gratuitamente con retención de la cédula de ciudadanía hasta la devolución del implemento.

El servicio a prestar será con énfasis en el servicio al cliente de forma sensible y cordial, el mantenimiento de la limpieza y buen estado de las instalaciones y equipos. Se confiscará botellas de licor, no se permitirá el ingreso de animales.

El horario de atención será de lunes a domingo de 9am a 18pm, con una hora de almuerzo para el personal.

3.6. Presupuesto de las obras a realizarse

El complejo recreacional tiene un área de construcción total de 3.761 m² listos para su construcción. En la siguiente tabla se detalla el presupuesto de la obra determinados en base al metraje calculado de acuerdo al precio estimado por la dirección arquitectónica.

La constructora Uribe &Schwarzkopf acota este comentario, en el presupuesto general del proyecto se debe tomar en cuenta que los precios ya incluyen mano de obra y materiales, no incluyen IVA en el caso de contratación directa con un constructor, además está inflado un 15% por la fluctuación del mercado hasta la ejecución del proyecto. (Saca, 2012)

Tabla 46Elaboración del proyecto

	Complejo Recreacional "VILLA ADVENTURE"
Elaborado por:	Arq. Frank Saca
Fecha:	Mayo – 12
Plazo de construcción:	8 Meses

Elaborado por: El Arq. Frank Saca

Tabla 47 Área de construcción 3.761 m²
presupuesto referencial obra civil

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
OBRAS PRELIMINARES	Unidad	Equipo completo		2.474,86
Bodegas y guachimanes	GBL	4	233,90	935,60
Instalación provisional de agua	GBL	1	141,00	141,00
Instalación provisional eléctrica	GBL	1	126,50	126,50
Replanteo y nivelación	M2	1009,00	0,64	645,76
Limpieza de hierro	GBL	1	626,00	626,00
MOVIMIENTOS DE TIERRAS	Unidad	Equipo completo		7.411,00
Excav. Retroexcavadora en cimentación	H	2	25,00	50,00
Excav. de plintos y cimientos	M3	100	4,00	3.800,00
Excav. manual de muros y cimentación	M3	100	5,13	513,00
Excav. excavadora en cimentación	H	14	32,00	448,00
Rellenos y compactación	M2	400	6,50	2.600,00
ESTRUCTURA	Unidad	Equipo completo		41.102,75
Replanteo	M2	80	10,00	800,00
Encofrado columnas	M2	200	12,53	2.506,00
Encofrado escalera	M2	50	17,94	897,00
Encofrado viga 0.30 x 0.40	ML	100	12,43	1.243,00
Encofrado muro	M2	20	10,83	216,60
Encofrado cadena	M2	60	8,20	492,00
Desencofrado estructura	M2	610	1	610,00
Acero de refuerzo F'Y = 4200 kg/cm ²	KG	8.000	1,25	10.000,00
Hormigón en cimentación f'c = 210kg/cm ²	M3	29,40	75,00	2.205,00
Hormigón en columnas f'c = 240kg/cm ²	M3	25,40	100,00	2.540,00
Hormigón en losas f'c = 210kg/cm ²	M3	79,2	75,00	5.940,00
Hormigón en muros	M3	18,36	75,00	1.377,00
Malla electro soldada 15*15*4.5mm	M2	63,00	3,05	192,15

Alivia miento de bloque de pómez	U	2.400	0,61	1.464,00
Contrapiso de hormigón f'c= 210 kg/cm2	M3	100	75,00	7.500,00
Alisado de pisos	M2	2.400	1,20	2.880,00
Hormigón en escaleras f'c= 210kg/cm2	M3	3,20	75,00	240,00
ALBAÑILERÍA	Unidad	Equipo completo		13.650,40
Mampostería Bloque pesado de 10 cm	M2	351	5,00	1.755,00
Mampostería Bloque pasado de 15 cm	M2	850	5,00	4.250,00
Enlucido vertical paleteado	M2	800	4,42	3.536,00
Enlucido horizontal paleteado	M2	595	3,95	2.350,25
Masillado de escaleras	M2	239	4,85	1.159,15
Picado para instalaciones	M2	480,00	1,25	600,00
REVESTIMIENTO DE PAREDES Y TUMBADO	Unidad	Equipo completo		2.164,86
Pintura	M2	600	2,60	1.560,00
Cerámica en paredes Baños	M2	20	13,52	270,40
Cerámica en pisos baños	M2	12	12,81	153,72
Cerámica en pisos cocina	M2	14	12,91	180,74
ALUMINIO Y VIDRIO	Unidad	Equipo completo		4.200,00
Aluminio y vidrio	M2	80	40,00	3.200,00
Puertas de aluminio	U	4	250,00	1.000,00
ACABADOS DE MADERA	Unidad	Equipo completo		3.750,00
Closets y muebles de cocina	GB	500	1,00	2.500,00
Puertas principales	Unid	3	250,00	750,00
Puertas dormitorios y baños	Unid	4	125,00	500,00
GAS CENTRALIZADO	Unidad	Equipo completo		1.000,00

Instalaciones de gas y agua caliente	GB	1.000	1,00	1.000,00
CARPINTERÍA METÁLICA	Unidad	Equipo completo		1.693,26
Puertas enrollables	M2	2	51,63	103,26
Puerta garaje	Unid	1	800,00	800,00
Puerta bodegas	Unid	2	80,00	160,00
Pasamanos metálicos	ML	10	63,00	630,00
INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y TELEFÓNICAS	Unidad	Equipo completo		3.040,00
Instalaciones eléctricas y telefónicas	PTOS	220	7,00	1.540,00
Acometida	GB	1	700,00	700,00
medidores	GB	1	800,00	800,00
INSTALACIONES DE AGUA POTABLE Y DESAGÜE	Unidad	Equipo completo		2.312,87
Instalaciones de agua	GB	1	1.112,87	1.112,87
Instalaciones de desagüe	GB	1	1.200,00	1.200,00
SUBTOTAL				82,800,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Ing. Rommel Jarrín

Tabla 48 Área de construcción 3761 m²

Presupuesto referencial obra civil

Total costos directos	82,800,00
Honorarios profesionales 6%	5.520,00
Imprevistos 4%	3.680,00
TOTAL	92.000,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Ing. Rommel Jarrín

Cuantificación sobre infraestructura y mobiliario necesario para la implementación del complejo recreacional “Villa Adventure”

Tabla 49 Costos de la instalación del complejo recreacional "Villa Adventure"

	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Adquisición de Terreno	16.000,00	16.000,00
	Infraestructura	92.000,00	92.000,00
SUBTOTAL			108.000,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado: Rodolfo Villamarín

Tabla 50 Maquinaria y equipo requerido para el funcionamiento

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR AÑO
	COMPUTADORA Y IMPRESORAS	Equipo Completo	1		2.000,00
	Computadoras de escritorio	unidad	2	467	1.400,00
	Impresoras	unidad	2	150	450,00
	Teléfonos	Unidad	3	50	150,00
	CALENTADOR DE AGUA	Equipo Completo	1		3,400.00
	Calentador Agua Instamatic	Unidad	1	2.153,51	2.153.51
	Generador Power Mate	Unidad	1	583,25	583,25
	Lavadora de presión	Unidad	1	150,00	150,00
	Tanque Poliet	Unidad	1	513,24	513,24
	DISCOMÓVIL	Equipo Completo	1		1.600,00
	Parlantes	Unidad	2	431,62	863,24
	Luces	Unidad	1	175,00	175,00
	Potencias	Unidad	1	300,00	300,00
	Cable de Sonido	Unidad	1	86,76	86,76
	Cámara de Humo	Unidad	1	175,00	175,00
	JUEGOS INFANTILES	Equipo	1		2.000,00

	Completo			
Columpios	Unidad	3	68,50	205,50
Pasa Manos	Unidad	2	78,50	157,00
Subibajas	unidad	3	95,00	285,00
Resbaladeras	Unidad	1	428,00	428,00
Tarabita	unidad	1	924.5	924,50
EQUIPO DE KAYAK Y RAFTING	Equipo Completo	1		4.000,00
Botes Rafting	Unidad	1	1.693,00	1.693,00
Botes Kayang	Unidad	1	1.290,00	1.290,00
Cascos	Unidad	9	40,00	360,00
Remos	Unidad	9	18,00	162,00
Salvavidas	Unidad	9	55,00	495,00
EQUIPO DE CUADRONES	Equipo Completo	1		6.000,00
Cuadrones	Unidad	4	1.482,50	5.930,00
Cascos	Unidad	10	7,00	70,00
SUBTOTAL			13.988,00	15.650,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 51 Muebles y enseres requeridos para el funcionamiento

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Año
ESCRITORIOS	Unidad	Equipo completo		1.000,00
Aéreos	Unidad	2	80,00	160,00
Archivador	Unidad	2	200,00	400,00
Modular para estaciones de trabajo	Unidad		146.67	440,00
CAJAS Y BÓVEDAS	Unidad	Equipo Completo		500,00
Caja registradora	Unidad	1	230,00	230,00
Caja fuerte	Unidad	1	270,00	270,00
MESAS CON SILLAS	Unidad	Equipo Completo		1.500,00
Mesas	Unidad	18	22,00	396,00
Sillas	Unidad	55	6,84	376,25
Sillas Playeras	Unidad	18	35,00	630,00
Parasoles	Unidad	12	8,14	97,75
SUBTOTAL				3.000,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 52 Estructura de inversión fija

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR RESIDUAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
TERRENO	2 Hect.	\$ 8.000,00	\$ 16.000,00			
INFRAESTRUCTURA	1	\$ 92.000,00	\$ 92.000,00	\$ 4.600,00	5%	\$ 4.370,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS						
Calentador de agua	1	\$ 3.400,00	\$ 3.400,00	\$ 340,00	10%	\$ 306,00
Discomóvil	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 160,00	10%	\$ 144,00
Juegos Infantiles	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 200,00	10%	\$ 180,00
Equipos de Kayak y Rafting	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 400,00	10%	\$ 360,00
Equipos de Cuadrones	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 1.200,00	20%	\$ 960,00
TOTAL			\$ 17.000,00	\$ 2.300,00		\$ 1.950,00
MUEBLES Y EQUIPOS SERVICIO						
Muebles para el Servicio Complejo	1	\$ 1.212,20	\$ 1.212,20	\$ 121,22	10%	\$ 109,10
Muebles y Enseres área Operacional (recepción)	1	\$ 458,35	\$ 458,35	\$ 45,84	10%	\$ 41,25
Equipos de Recepción área Operacional	1	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 55,00	10%	\$ 49,50
TOTAL			\$ 2.220,55	\$ 222,06		\$ 199,85
MUEBLES , ENSERES Y EQUIPOS						
Muebles y Enseres	1	\$ 978,94	\$ 978,94	\$ 97,89	10%	\$ 88,10
Equipos de Oficina	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 40,00	10%	\$ 36,00
TOTAL			\$ 1.378,94	\$ 137,89		\$ 124,10
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Equipos de Computación área Operacional	1	\$ 467,00	\$ 467,00	\$ 155,67	33%	\$ 103,78
Equipos de Computación Administración	2	\$ 467,00	\$ 934,00	\$ 311,33	33%	\$ 207,56
TOTAL			\$ 1.401,00	\$ 467,00		\$ 311,33
TOTAL GENERAL			\$ 130.000			6955,29

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 53 Tablas de costos y gastos administrativos

INFRAESTRUCTURA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Obra civil llave en mano	1	92000	\$ 92.000,00
TOTAL			\$ 92.000,00
TERRENO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Terreno en San Francisco de Borja	2 hectáreas	\$ 8.000,00	\$ 16.000,00
TOTAL			\$ 16.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS REQUERIDO PARA EL FUNCIONAMIENTO			
Calentador de agua	1	3.400	\$ 3.400,00
Discomóvil	1	1.600	\$ 1.600,00
Juegos Infantiles	1	2.000	\$ 2.000,00
Equipo de kayak y rafting	1	4.000	\$ 4.000,00
Equipo de cuadrones	1	6.000	\$ 6.000,00
TOTAL			\$ 17.000,00
MUEBLES PARA EL SERVICIO COMPLEJO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Mesas	12	22	\$ 264,00
Sillas	37	5,96	\$ 220,52
Sillas playeras	18	35	\$ 630,00
Parasoles	12	8,14	\$ 97,68
TOTAL			\$ 1.212,20
MUEBLES Y ENSERES ÁREA OPERACIONAL (RECEPCIONISTA)			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Mesas	12	22	\$ 264,00
Sillas	8	5,96	\$ 47,68
Modulas para estación de trabajo	1	146,67	\$ 146,67
TOTAL			\$ 458,35
EQUIPOS DE RECEPCIÓN ÁREA OPERACIONAL			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Caja fuerte	1	270	\$ 270,00
Caja registradora	1	230	\$ 230,00
Teléfono	1	50	\$ 50,00
Total			\$ 550,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ÁREA OPERACIONAL (RECEPCIÓN)			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computador	1	467	\$ 467,00
MUEBLES Y ENSERES ADMINISTRACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Escritorio modulares	2	146.67	293,34
Aéreos	2	80	160
Archivador	2	200	400

Sillas	10	5,96	59,6
Mesas	3	22	66
Total			978,94
EQUIPOS DE OFICINA			
Teléfono	2	50	100
Impresora Multifunción	2	150	300
Total			\$ 400,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computador	2	467	\$ 934,00
Total			\$ 934,00

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

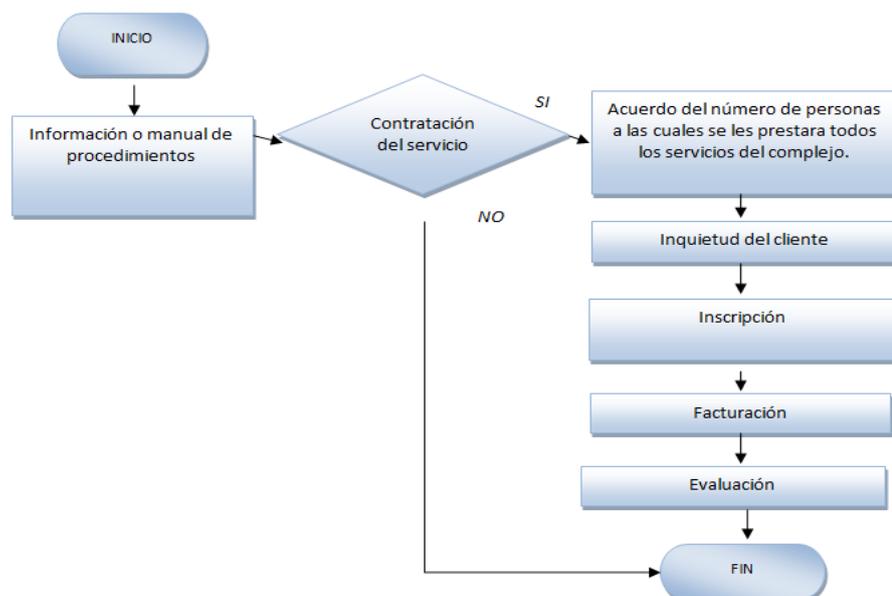
3.7. Proceso de producción y prestación de servicios

Se refiere a la manera como se dará el servicio al cliente para ello diseñamos el siguiente diagrama de flujo.

3.7.1. Diagrama de flujo

Constituye una gráfica donde se encierra actividades particulares en gráficas aceptadas internacionalmente y a través de enlaces de líneas se muestra cómo interactúan dichas actividades para generar un servicio.

Gráfico 26Flujograma de actividades



Elaborado por: Rodolfo Villamarín

A continuación indico la conceptualización de términos utilizados en el diagrama de flujo:

Tabla 54 Conceptos del diagrama de flujo

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Manual de procedimientos	Es una guía que muestra como se deben desarrollar las diversas actividades del complejo.
Inquietud del cliente	Es la etapa donde se le indica al cliente las ventajas que ofrece el complejo.
Inscripción	Es la fase donde el cliente acepta el servicio y cancela su entrada.
Facturación.	Es la etapa donde se emite un comprobante de venta.
Evaluación y auditoría	Corresponde al control generado por la administración que busca que todo salga de la mejor manera.

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

3.7.2. Servicios básicos

Entre los servicios básicos que pondremos a disposición incluye: internet sistema wifi, parques, parqueaderos, cuenta con redes para teléfono fijo y celular, servicios básicos listos para operar; el servicio eléctrico será proporcionado por la empresa eléctrica del cantón, el agua potable se proveerá de EMAP, además por las vertientes que la finca dispone q será almacenada en un reservorio con mantenimiento permanente.

El complejo recreacional "Villa Adventure" es el primer complejo que se piensa diseñar en el sector con servicios adicionales como: área húmeda (piscina), cancha de vóley e de indor futbol, recepción, parqueadero, infraestructura moderna; para transformar los viajes en toda una experiencia de comodidades y nuevas aventuras a escoger.

Además tiene alta calidad en el servicio de sus instalaciones, excelente ubicación del complejo, tarifas verdaderamente competitivas, áreas públicas eficientes y áreas verdes recreativas.

3.7.3. Servicios distintivos

Dentro de las características distintivas del servicio del complejo “Villa Adventure” está, ser un complejo diferente, que tiene como compromiso generar en sus visitantes armonía, restauración y renovación de energías.

La diferencia con los complejos recreacionales que existen en la zona será sin duda el servicio personalizado, dinámico y efectivo que se realice, es importante recalcar que en las manos del complejo estará llegar no solo a la satisfacción física, sino llegar al deleite del alma y del espíritu, práctica elemental para obtener resultados en la salud del cuerpo humano.

Así ofrecerá además dinámicas y enriquecedoras actividades organizadas por la empresa mediante alianzas con los diferentes prestadores de servicio de la región para asegurar el aprovechamiento de todas las bondades que ofrece San Francisco de Borja mediante paquetes turísticos planificados.

En la parroquia se pueden realizar las siguientes actividades turísticas.

- Caminata.- Donde se puede recorrer lugares paradisiacos de la parroquia.
- Fotografía.- De los paisajes, vegetación y animales del sector.
- Observación de flora y fauna.- Donde se encontrará una biodiversidad única.
- Campismo.- Actividad que permite encontrarse con la naturaleza.
- Paseo a caballo.- Actividad que da un toque de antaño a los recorridos.
- Pesca deportiva.- Deporte cotizado por el turismo.
- Investigación científica.- Actividad de amplia valoración por el científico por la rica biodiversidad del sector.
- Alojamiento.- En el hotel y residencias de la parroquia.
- Alimentación.- Típica como es la trucha y la chicha.
- Rafting.- Actividad posible debido al caudal, profundidad y fuerza de la corriente del río Quijos.
- Kayak.- Actividad en bote valorada por el turismo.
- Actividades Físicas.- Desarrollo de actividad física (aeróbicos, bailo terapia)

- Caminatas.- hacia las cascadas Capoa de agua nutritiva y curativa

Esto a su vez generará el posicionamiento del complejo recreacional “Villa Adventure” en cada turista, y se reconozca al complejo como un refugio saludable, enfocado desde luego al mercado potencial que necesita practicar estos nuevos modelos de turismo.

Foto 19 Deportes extremos



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 55 Presupuesto de gastos administrativos y ventas

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Fijo Unitario	Costo Fijo Mensual	Costo Fijo Anual
SERVICIOS BÁSICOS					
Luz Eléctrica	Monto global			\$ 100	\$ 1.200
Agua Potable	Monto global			\$ 80	\$ 960
Teléfono	Monto global			\$ 80	\$ 960
Internet	Monto global			\$ 60	\$ 720
TOTAL				\$ 320	\$ 3.840
ÚTILES DE ASEO					
Escoba	Unidad	4	\$ 1,2	\$ 4,80	
Trapeador	Unidad	4	\$ 1,2	\$ 4,80	
Cloro	Galón	4	\$ 2,50	\$ 10,00	
Lava vajilla	Galón	3	\$ 0,80	\$ 2,40	
Detergente Liquido	Galón	3	\$ 4,50	\$ 13,50	
Artículos de Botiquín	Unidad	1	\$ 15,00	\$ 15,00	
Ambiental	Galón	2	\$ 2,30	\$ 4,60	
Desinfectante y Aromatizante	Galón	2	\$ 2,00	\$ 4,00	
Papel Higiénico más Dispensadores	Paquetes	4	\$ 4,00	\$ 16,00	
Jabón Líquido más Dispensador	Unidad	4	\$ 4,50	\$ 18,00	
Limpiavidrios	Galón	2	\$ 2,80	\$ 5,60	
Detergente	Caja	2	\$ 2,80	\$ 5,60	
Podadora	Unidad	2	\$ 3,00	\$ 6,00	
TOTAL			\$ 46,60	\$ 110,30	\$ 1.323,60
ÚTILES DE OFICINA					
Perforadora	Unidad	1	\$ 1,50	\$ 1,50	
Grapadoras	Unidad	2	\$ 1,50	\$ 3,00	
Saca Grapas	Unidad	2	\$ 1,00	\$ 2,00	
Caja de Clips	Unidad	5	\$ 0,80	\$ 4,00	
Esferas varios colores	Cajas	2	\$ 2,00	\$ 4,00	

Marcadores	Cajas	1	\$ 2,50	\$ 2,50	
Lápices	Cajas	2	\$ 2,00	\$ 4,00	
Paquete de Hojas	Unidad	2	\$ 4,00	\$ 8,00	
Pizarra de Tiza Liquida	Unidad	1	\$ 25,00	\$ 25,00	
TOTAL			\$ 40,30	\$ 54,00	\$ 648,00
<u>INSUMOS Y MATERIALES PARA CANCHAS Y PISCINAS</u>					
Balones	Unidad	4	\$ 25	\$ 100	
Boyas de Piscina	Unidad	50	\$ 3	\$ 150	
Redes	Unidad	4	\$ 4	\$ 16	
TOTAL			\$ 32	\$ 266	\$ 3.192

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ADMINISTRATIVA

4.1. La empresa

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades turísticas y utiliza una gran variedad de recursos tales como, financieros, materiales, tecnológicos y humanos, para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar.(Guía legal para empresas , 2003)

Desde el lado de la demanda, el turista, también cambia. El más joven exige un turismo distinto, no busca un hotel de gran categoría, sino algo barato como un albergue. Además no sólo se busca turismo en verano, sino que se fracciona y se usa mucho más el fin de semana y el puente. Las vacaciones no se concentran en un mes. El nuevo turista pide un servicio distinto y se preocupa por el respeto al medio ambiente, no es un turismo destructivo.

4.2. Nombre o razón social

Un buen nombre motiva a las personas a comprar el producto o servicio identifica o conduce a los clientes hacia la compañía que lo utiliza. Los nombres comerciales que han adquirido gran valor a lo largo de los años generan grandes utilidades cuando se otorga la licencia a otros fabricantes y cuando la compañía es vendida.(Guía legal para empresas , 2003)

Una buena elección del nombre, debe comunicar claramente a qué se dedica nuestra empresa, que con sólo mencionarlo se sepa fácilmente el tipo de productos o servicios que ofrecemos. La empresa tendrá como razón social o denominación objetiva complejo recreacional “Villa-Adventure”, que proyecta la personalidad de nuestra empresa y permite destacarnos, además de generar recordación, en que denominemos nuestro negocio determinará en muchos casos la primera impresión que transmitiremos a nuestros clientes.

4.3. La marca

“En la actualidad, la marca no es la cosa estática que era originalmente. Se pueden tener marcas en forma móvil. Esto es frecuentemente en TV, donde los logotipos de las diferentes cadenas bailan alrededor de la pantalla, debido a los nuevos medios de comunicación”. (Manual de Imagen Corporativa, 1991)

La marca dentro de la imagen corporativa es muy importante pues es la primera impresión que se posiciona dentro de la mente de los consumidores. Además recordar que el nombre es el término, signo, símbolo, diseño, o comunicación de todos ellos, con el objetivo de identificar los servicios que el proyecto ofrece para diferenciarlo de los competidores.

“VILLA-ADVENTURE”

4.4. Logotipo publicitario

El logotipo mostrara la imagen juvenil aventurera y arriesgada, con la cual nuestro grupo objetivo se sentirá identificado y nos reconocerá fácilmente al volver a ver dicho logo.

El logotipo del complejo recreacional “Villa Adventure” es el siguiente:

Gráfico 27 Logotipo del complejo turístico recreacional “Villa Adventure”



Elaborado por: Rodolfo Villamarín

El deseo fue indicar lo que significa o a dónde quiere llegar el proyecto mediante el diseño gráfico del logotipo, se logró el objetivo porque se representa en el diseño a un lugar armonioso que existe para restaurar y poner a prueba al cuerpo y al alma, y en especial los deportes de riesgo y distracción para las personas.

Los colores que intervienen son:

- El color amarillo: Representa la actividad, alerta, precaución, perdón, amistad, comunicación, energía, idealismo e imaginación. Es el color del sol de la luz y del oro, como tal es violento, intenso y agudo. Está relacionado con la naturaleza, es jovial, animado, cálido y expansivo.
- El color azul: Simboliza la profundidad, placidez; expresa armonía, amistad, fidelidad, serenidad, sosiego, equilibrio, limpieza; se asocia con el cielo, mar y aire. Cuando más oscuro es, atrae más hacia el infinito.
- El color verde: Es un color tranquilo, evoca la vegetación, el frescor y la naturaleza. Representa la aventura, limpieza, comodidad, fertilidad, libertad, buena suerte, salud, prosperidad y relajamiento. Cuando algo reverdece suscita la esperanza de una vida renovada.
- El color negro: Es un color que representa alerta, peligro, ambición, dominación, emoción, intensidad y poder.
- El equipo de rafting.- Representa los deportes de adrenalina que posee nuestro cantón, para aquellos turistas que nos visitan.
- El tucán.- Representa uno de los animales más atractivos típicos de la amazonia.

4.5. Slogan publicitario

El slogan que utilizaremos para el posicionamiento de la empresa es:

“Ven y Disfruta de las Maravillas del Oriente”

El slogan surge como una ventaja, que es el disfrutar de nuestras maravillas que posee nuestro territorio ecuatoriano, que lo diferencia ante nuestra competencia y que le da un valor agregado a nuestro producto, es fácilmente comprensible independientemente del medio publicitario que se utilice. Se asocia rápidamente en la mente del consumidor.

La unión del slogan y el logotipo permitirán el posicionamiento de la empresa en la industria turística.

Gráfico 28 Eslogan del complejo recreacional “Villa Adventure”



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.6. Estrategia empresarial

La estrategia empresarial no es otra cosa que el conjunto de orientaciones, metas y medios que se identifican con la finalidad de definir un rumbo a la empresa. Es como un gran paraguas bajo el cual se establecen todas las acciones, tácticas y operativas, de aquella.

Es el marco de referencia que delimita el campo de acción corporativo y que permite integrar las actividades y propósitos de las diversas áreas de la empresa y del personal, en particular, al señalarle los alcances, limitaciones y prioridades del qué hacer empresarial y su incidencia en las actividades de cada uno.” (Gestiopolis, 2008)

La estrategia empresarial se basará en la diferenciación del servicio mediante un servicio creativo y de interacción directa, aportando a la concienciación y formación de todas las personas para fomentar el amor y el respeto a la naturaleza, las tierras, animales y el planeta que vivimos, para que luego de la visita al complejo, tengan presente la importancia del cuidado del medio en el que vivimos, además de la facilidad de llegada al complejo recreacional.

4.6.1. Objetivos estratégicos

Los objetivos son metas que debe alcanzar la organización para poder definir los resultados específicos que pretenden alcanzar una organización por medio del cumplimiento de la misión.(Robbins, 2000)

- Fortalecer la imagen corporativa dentro del país, además de fortalecer la identidad turística del Valle del Quijos que conduzca a rescatar los valores naturales, históricos y culturales.
- Satisfacer plenamente las necesidades de los clientes, para lo cual se desarrollará mecanismos que permitan tener un pleno conocimiento de los clientes.
- Seleccionar el mejor recurso humano, para que se integre activamente al trabajo de la organización con entusiasmo y sepa asumir los desafíos y retos de la misma y del mercado.
- Lograr una rentabilidad que permita la permanencia y crecimiento de la empresa, para lo cual la empresa deberá generar una utilidad operacional de por lo menos el 23% sobre las ventas.

4.7. Base filosófica de la empresa

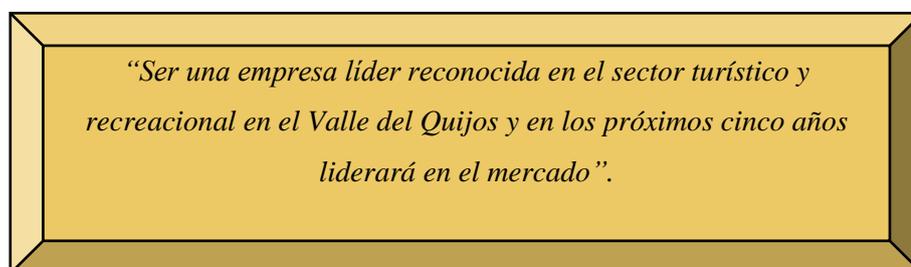
Un componente de direccionamiento es la filosofía corporativa que parte de principios que sustentan los valores de la organización, aspiraciones y prioridades fundamentales, ideales con los que se compromete y orienta la organización.

La filosofía plantea la manera como la empresa intenta desarrollar sus negocios, y a menudo, refleja el reconocimiento de su responsabilidad social y ética. (Hill, 2000)

4.7.1. Visión

La visión corporativa es un conjunto de ideas generales, algunas de ella abstractas, que proveen el marco de referencia de que una empresa espera ver en el futuro “Es un punto de vista de la dirección futura de la organización y de la estructura del negocio; sirve de guía para lo que se está tratando de hacer y en lo que se quiere convertir la organización”(Strickland, 2001)

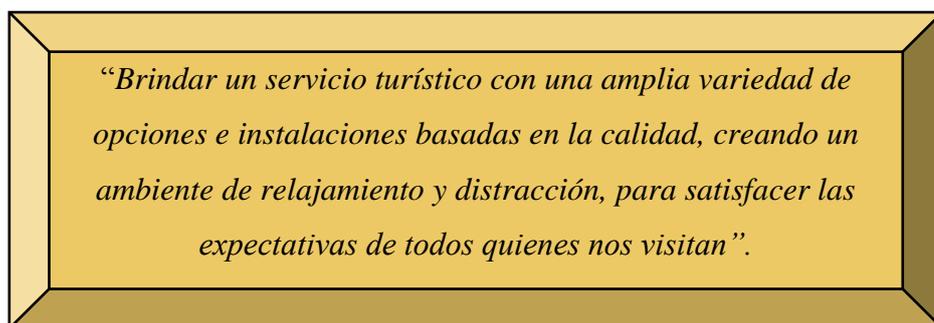
Nuestra visión es:



4.7.2. Misión

La misión es la respuesta de la organización, adaptada a la situación, a la pregunta ¿cuál es nuestro negocio y que estamos tratando de lograr en nombre de nuestros clientes? Una exposición de la misión bosqueja ampliamente las actividades de la organización y la configuración actual del negocio.(Strickland, 2001)

Nuestra misión es:



4.7.3. Principios y valores

Los valores corporativos son aquellos que permiten a la organización obrar consecuentemente con la misión, en el camino hacia la visión.

Los valores que identifica nuestra empresa son los siguientes:

- Calidez: se trata al cliente con mayor afecto y cordialidad posible tratando de hacerlo sentir como en casa.
- Compromiso: todas las personas que conformen esta empresa deben comprometerse hacia una causa común; mejorar cada día para brindar al cliente nuestro mejor servicio.
- Cooperación: se trabajará en conjunto en todas las actividades que se vayan a realizar.
- Excelencia: no basta con brindar un buen servicio, por que se tratará de dar a diario el mejor esfuerzo posible.
- Sinceridad: siempre se obrará con rectitud y transparencia en todo tipo de actividad.
- Sinergia: los que compongan la empresa se unirán en un solo puño, ya que la unión permite la superación diaria para dar siempre un excelente servicio al cliente, resaltando las cualidades positivas de cada individuo, proyectando cada a la vez una imagen positiva de la institución.
- Ambiental: Al ser una empresa turística la conciencia, prevención y relación armónica con el ambiente es fundamental.

Los principios que identifica nuestra empresa son los siguientes:

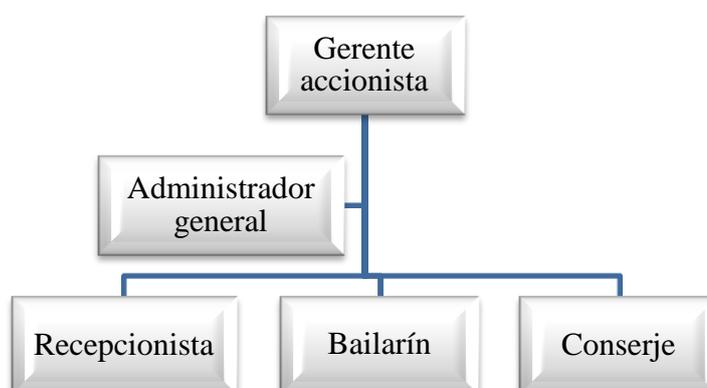
- Profesionalismo: Personal capacitado que se encuentre comprometido a la empresa, cumplimiento todas sus responsabilidades y objetivos planteados.
- Excelencia institucional: Buscar la excelencia en todas las actividades que se realiza, ofrecer el mejor servicio ir más allá de lo que desea el cliente.
- Mejoramiento continuo: Capacitación constante, buscar no cometer errores, aprender más y buscar nuevos métodos de enseñanza para brindar un excelente servicio.

4.7.4. Organigrama estructural

La estructura de la organización se refleja en el organigrama. Esté es la representación gráfica de todo un conjunto de actividades y procesos subyacentes en una organización. Se debe incluir las relaciones formales de reporte, niveles de jerarquía, agrupamiento en departamentos y diseño de sistemas de comunicación (Daft, 2000, pág. 202)

El complejo recreacional “Villa Adventure” tiene una estructura organizacional conformada por personal capacitado que colaborará para lograr la satisfacción de cada uno de nuestros clientes; personal comprometido en desarrollar soluciones inmediatas para los requerimientos que se presenten en el día a día, dejando siempre presente nuestra búsqueda incansable de generar servicio integral y personalizado.

Gráfico 29 Organigrama estructural



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Gerente propietario: El mismo que será el dueño del complejo, encargado de la ejecución y de todas las tareas que conlleven a la normal operatividad del complejo, además de tomar decisiones que resuelvan problemas con índices de satisfacción del cliente, operatividad y cuidado de las instalaciones asignadas a ellos.

El gerente propietario tendrá la potestad de ejecutar algún plan de contingencia o decisiones siempre y cuando estos no afecten de manera gravitante a la estrategia financiera.

Administrador general: El administrador estará encargado del mantenimiento y manejo en el área de rafting y de cuadrones, también en el asesoramiento técnico a los usuarios de este servicio. Además estará a cargo de hacer cumplir las funciones del recepcionista, bailarín y del conserje.

Recepcionista: Será la encargada de ejecutar las tareas cotidianas que tengan que ver con el cobro de entradas, mantenimiento, alquiler de cuadrones y de rafting, cuidados y atención a los clientes en caso de que uno de los sectores lo requieran. Así también tendrá participación en las actividades eventuales que pueda requerir el complejo, como dar información al cliente.

Bailarín: Estará encargado de las horas de bailo terapia, del mantenimiento de la sala de baile, prestará ayuda al área que el administrador designe de acuerdo a las necesidades del complejo.

Conserje: Encargado de controlar y administrar el aseo de todo el complejo, ya sea en el área de parqueos, piscinas, área de cuadrones y rafting y en todas las instalaciones del mismo, además será el encargado de llevar la mensajería.

4.8. Talento humano

El complejo contará con una recepcionista (la misma que dará información sobre la empresa, las actividades y prestará los accesorios a clientes), un conserje (encargado de la limpieza y mantenimiento), un administrador (encargados del área de rafting, el área de cuadrones, y demás áreas que necesiten su ayuda), bailarín (encargado de

la bailo terapia del complejo y demás áreas que necesiten su apoyo). Todo el personal estará adiestrado en primeros auxilios y en planes de contingencia en caso de catástrofes médicas o estructurales (esto de acuerdo a lo que exige el municipio). Se contará con personal con contrato a tiempo parcial para los días sábados y domingos y a tiempo completo para lunes a viernes. Además se incluirá los días de descanso que serán los días lunes, como exige la ley.

Foto 20Talento humano



Fuente: Gestipolis
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.8.1. Descripción y análisis de cargos

El talento humano constituye el trabajo que realizan los funcionarios del complejo para brindar el servicio, constituye un costo de operación y está regulado por el código del trabajo.

A continuación se muestra una descripción de cada uno de los puestos para cada empleado detallando las obligaciones del cargo, tareas a desempeñar, requisitos, habilidades necesarias para la ejecución del puesto de trabajo, también se analizara los sueldos que se incrementaran a partir del segundo año con un rango del 10%.

El personal que colaborará en el complejo (instalaciones no subarrendadas) será el siguiente.

Tabla 56 Personal que laborará en el complejo

TIPO DE CONTRATO	CARGO	FUNCION	SUELDO
Fijo 8 horas de trabajo al día	Gerente general	Administra el complejo	550 dólares mensuales más beneficios de ley
Fijo 8 horas de trabajo al día	Administrador general 1	Realiza la administración general del complejo	400 dólares más beneficios de ley
Fijo 8 horas de trabajo al día	Recepcionista	Da información al cliente y cobra ingresos	350 dólares mensuales más beneficios de ley
Fijo 8 horas de trabajo al día	Bailarín	Encargado del área de bailo terapia y presta apoyo a las áreas designadas por el gerente.	320 dólares más beneficios de ley
Fijo 8 horas de trabajo al día	Conserje	Realiza la limpieza de las áreas	320 dólares más beneficios de ley

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

- **Gerente general**

Nombre del puesto: Gerente general

Nº de empleados: Uno

Supervisado por: Propietario accionista

Departamento: Gerencia administrativa

Supervisa a: Todos los empleados del complejo turístico

Perfil:

Obligaciones a desempeñar:

- Planificar, organizar, controlar y evaluar el complejo
- Hacer acuerdos con proveedores.
- Dirigir y controlar a la organización
- Desarrollar las metas de la empresa
- Implementar política y procedimientos operativos
- Tomar decisiones
- Reclutar, capacitar, seleccionar y despedir personal.
- Planear estrategias a corto y largo plazo

Tareas del puesto

- Es responsable del buen funcionamiento del complejo aplicando el plan estratégico y las mejoras que permitan viabilizarlo.

- Atender a los requerimientos de los clientes en cuanto al servicio y calidad del mismo.
- Planificar el desarrollo de las actividades de la empresa.
- Formular políticas de acción para orientar la ejecución de los objetivos de la empresa.
- Evaluar el desempeño de cada uno de los empleados.
- Asignar y optimizar los recursos humanos y económicos.
- Fortalecer el ambiente laboral.
- Responder inquietudes y atender quejas de los clientes
- Determinar el momento necesario para capacitar a los empleados.

Requisitos

- Profesional en administración de empresas, o carrera afines.
- Experiencia en cargos similares de empresas que se dediquen a actividades turísticas.
- Inglés intermedio hablado y escrito.
- Facilidad de expresión, y relaciones interpersonales.
- Buena presencia.

Habilidades gerenciales

- Planeación
- Liderazgo
- Comunicación
- Relaciones interpersonales
- Motivación

Tabla 57 Distribución de sueldos gerente general

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
Sueldo al mes	550	550	605	665,50	732,05
Décimo Tercero	45,83	45,83	50,42	55,46	61,00
Décimo Cuarto	26,50	26,50	29,16	32,07	35,27
Aporte Patronal (12.15%)	66,83	66,83	73,51	80,86	88,94
Vacaciones	22,92	22,92	25,21	27,73	30,50
Fondo de Reserva (8.33%)		45,82	50,40	55,44	60,98
Total Sueldo Mensual	712,08	757,9	833,70	917,06	1.008,74
TOTAL SUELDO ANUAL	8.544,96	9.094,80	10.004,40	11.004,72	12.104,88

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

- **Administrador general**

Nombre del puesto: Administrador general
N° de empleados: Uno
Supervisado por: Gerente general
Supervisa a: Recepcionista, conserje y bailarín

Perfil:

Obligaciones a desempeñar:

- Aportar con el desarrollo de metas de la empresa
- Dirigir y controlar a su personal a cargo
- Supervisar las actividades que realicen los empleados
- Reclutar personal
- Informar todos los inconvenientes, problemas que sucedan al gerente general.

Tareas del puesto

- Realizar estrategias para mantener al máximo la capacidad de ocupación del complejo.
- Determinar el momento que es necesario para capacitar a los empleados.
- Proveer de los recursos implementos de trabajo necesarios a todos los departamentos mediante órdenes de pedido puntuales.
- Elaborar políticas de precios y descuentos por temporadas.
- Tener reuniones periódicas con el gerente, para informar sobre el manejo del complejo.
- Reclutar personal ocasional o por horas para las temporadas altas de mayor demanda.
- Atender los requerimientos de los clientes en cuanto al servicio y calidad del mismo.
- Supervisar, administrar y dar un buen mantenimiento en el área de cuadrones, rafting, juegos infantiles, piscina, canchas de juegos, y parqueaderos.

Requisitos

- Técnico o bachiller en administración de empresas o carreras afines

- Experiencia en cargos similares de empresas que se dediquen a actividades turísticas.
- Inglés intermedio hablado y escrito
- Manejo de buenas relaciones interpersonales
- Conocimiento de manejo de máquinas de cuadrones, y equipos de rafting.

Habilidades gerenciales

- Planeación
- Liderazgo
- Motivación
- Expresión
- Relaciones Interpersonales

Tabla 58 Distribución de sueldos administrador uno

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
Sueldo al mes	400	400	440	484	532,40
Décimo Tercero	33,33	33,33	36,67	40,33	44,37
Décimo Cuarto	26,50	26,50	29,16	32,07	35,27
Aporte Patronal (12.15%)	48,60	48,60	53,46	58,81	64,69
Vacaciones	16,67	16,67	18,33	20,17	22,18
Fondo de Reserva (8.33%)		33,32	36,66	40,32	44,35
Total Sueldo Mensual	525,10	558,42	614,28	675,70	743,26
TOTAL SUELDO ANUAL	6.301,20	6.701,20	7.371,36	8.108,40	8.919,12

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

- **Recepcionista**

Nombre del puesto: Recepcionista
 N° de empleados: Uno
 Supervisado por: Administrador General
 Departamento: Recepción

Perfil:

Obligaciones a desempeñar:

- Registrar entradas y salidas de los clientes

- Registrar reservaciones de los servicios
- Atender inquietudes y reclamos de los clientes
- Cuadrar caja
- Conocer todos los servicios implantados por el complejo

Tareas del puesto

- Dar la bienvenida y registrar al cliente su ingreso
- Informar al cliente las instalaciones del complejo
- Realizar y contestar llamadas telefónicas
- Realizar reservaciones
- Recibir facturas
- Cobrar la cuenta final a los clientes
- Cuadrar caja

Requisitos

- Estudios en hotelería y turismo o carreras afines.
- Experiencia en atención al cliente
- Buenas relaciones interpersonales
- Conocimiento intermedio de inglés
- Mayor a 22 años
- Buena presencia

Habilidades gerenciales

- Fluidez verbal
- Capacidad de escucha
- Relaciones interpersonales

Tabla 59 Distribución de sueldos recepcionista

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
Sueldo al mes	350	350	385	423,5	465,85
Décimo Tercero	29,17	29,17	32,08	35,29	38,82
Décimo Cuarto	26,50	26,50	29,15	32,07	35,27
Aporte Patronal (12.15%)	42,53	42,53	46,78	51,46	56,60
Vacaciones	14,58	14,58	16,04	17,65	19,41

Fondo de Reserva (8.33%)		29,16	32,07	35,28	38,81
Total Sueldo Mensual	462,78	491,94	541,12	595,25	654,76
TOTAL SUELDO MENSUAL	5.553,30	5.903,28	6.493,44	7.143	7.857,12

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

- **Bailarín**

Nombre del puesto: Bailarín
Nº de empleados: Uno
Supervisado por: Administrador General
Departamento: Bailo terapia

Perfil:

Obligaciones a desempeñar:

- Encargado del Área de Bailo terapia
- Elemento de apoyo cuando el Administrador requiera su ayuda en cualquier área del complejo.
- Administrar los equipos de sonido
- Motivar, incentivar, animar a los clientes en las horas del baile.

Tareas del puesto

- Dar la bienvenida al cliente
- Reanimar al cliente que se encuentra a su cargo
- Preparar su evento para su presentación al cliente
- Manejar los equipos de música para su presentación
- Realizar juegos que disfrute el cliente

Requisitos

- Cursos de bailarín y actuación
- Experiencia en atención al cliente
- Buena presencia
- Don de servicio y amabilidad en el trato
- Relaciones interpersonales

Habilidades gerenciales

- Fluidez verbal
- Capacidad de escucha
- Relaciones interpersonales
- Buen bailarín
- Capacidad de llegar a los clientes

Tabla 60 Distribución de sueldos bailarín

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
Sueldo al mes	320	320	352	387,20	425,92
Décimo Tercero	26,67	26,67	29,33	32,27	35,49
Décimo Cuarto	26,50	26,50	29,15	32,07	35,27
Aporte Patronal (12.15%)	38,88	38,88	42,77	47,04	51,75
Vacaciones	13,33	13,33	14,67	16,13	17,75
Fondo de Reserva (8.33%)		26,66	29,32	32,25	35,48
Total Sueldo Mensual	425,38	452,04	497,24	546,96	601,66
TOTAL SUELDO ANUAL	5.104,56	5.424,56	5.966,88	6.563,52	7.219,92

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

- **Conserje**

Nombre del puesto: Conserje
N° de empleados: Uno
Supervisado por: Administrador general
Departamento: Limpieza

Perfil:

Obligaciones a desempeñar:

- Realizar la limpieza de las instalaciones del complejo turístico y de sus vías de acceso.
- Realizar la limpieza de la piscina, áreas verdes, parqueaderos, vestidores, área de juegos, área de cuadrones y rafting.
- Realizar los inventarios mínimos y máximos de suministros para el aseo.

Tareas del puesto

- Verificar que las instalaciones se encuentren limpias, recoger y botar la basura en los recipientes adecuados.
- Controlar que la piscina se encuentre limpia y libre de impurezas, desinfectarla luego de la salida de los clientes.
- Recoger la basura de las canchas de juego y áreas de esparcimiento.
- Podar jardines y mantener limpios e hidratados.
- Mantener secos los pisos aledaños a las piscinas para evitar que las personas resbalen.

Requisitos

- Ser bachiller
- Experiencia no indispensable
- Buena presencia
- Mayor de edad
- Donde servicio y amabilidad en el trato

Habilidades gerenciales

- Capacidad de orden y aseo
- Agilidad manual
- Rapidez
- Motivación
- Relaciones interpersonales

Tabla 61 Distribución de sueldos conserje

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
Sueldo al mes	320	320	352	387,20	425,92
Décimo Tercero	26,67	26,67	29,33	32,27	35,49
Décimo Cuarto	26,50	26,50	29,15	32,07	35,27
Aporte Patronal (12.15%)	38,88	38,88	42,77	47,04	51,75
Vacaciones	13,33	13,33	14,67	16,13	17,75
Fondo de Reserva (8.33%)		26,66	29,32	32,25	35,48
Total Sueldo Mensual	425,38	452,04	497,24	546,96	601,66
TOTAL SUELDO ANUAL	5.104,56	5.424,56	5.966,88	6.563,52	7.219,92

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.8.2. Perfil profesional

El personal de planta como el personal eventual deberá reunir ciertas condiciones y perfiles de acuerdo a cada profesión y plaza, para esto el complejo recreacional “Villa Adventure” ha creado un perfil general que deberá cumplir el personal contratado para el arranque y operación normal del complejo.

Tabla 62 Perfil profesional

Edad:	Género:	Estado civil:	Necesidad trabajar en turnos rotativos			
22 a 45 años	Indiferente	Indiferente	SI	X	Ocasional	
			NO		Frecuente	
Formación:	Parte administrativa: De preferencia en administración hotelera y turística Parte operativa: Estudios superiores.					
Experiencia laboral : Mínima 1 año						
Idioma	Hablar	% Escrito	% Leer	% Traducir	%	
<i>Inglés</i>	60%	60%	60%	60%		
Otro	Francés					
COMPETENCIAS TRANSVERSALES:						
Actitud de servicio: Es la actitud orientada al compromiso con el complejo recreacional “Villa Adventure” demostrando en su desempeño alta calidad del trabajo y vocación de servicio con clientes internos y externos.						
Liderazgo: Es la capacidad de influenciar en otros a fin de conseguir los objetivos organizacionales, basándose en una actitud íntegra y orientado al desarrollo de las personas.						
Trabajo en equipo: Se caracteriza por buscar objetivos en común dentro de su equipo de trabajo; actúa con prudencia y ética tanto a nivel personal como profesional.						
HABILIDADES Y DESTREZAS: Criterio en la toma de decisiones, delegación de Tareas, iniciativa y pro actividad, trabajo en equipo, organizado y metódico, puntualidad y buena presencia.						

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.8.3. Disponibilidad del recurso humano

EL cantón Quijos tiene suficiente mano de obra que está en espera de ser contratada, tanto para personal operativo como para personal administrativo y una de las fortalezas del complejo recreacional “Villa Adventure” será sin duda la capacitación anticipada que se le dará al personal contratado en el ministerio de turismo del Napo, aprovechando el compromiso que tienen por impulsar una economía sostenible a través del servicio turístico.

4.8.4. Obligaciones empresariales en seguridad y salud ocupacional

Dentro del ámbito legal vigente para seguridad y salud ocupacional el complejo recreacional “Villa Adventure” está considerada como una empresa, esto se basa: Por el número de empleados que posee, 6 empleados de planta.

Se determina que posee un nivel de riesgo medio porque uno de sus factores de riesgo naturales es el río Quijos y de acuerdo a su edificación existe la probabilidad de incendios por el clima caluroso del oriente ecuatoriano.

Para el plan de seguridad y salud ocupacional del complejo recreacional “Villa Adventure” se tomo en consideración diversos factores como son: Infraestructura, talento humano, riegos, siniestros, incidentes y accidentes.

La normativa legal vigente indica las siguientes obligaciones empresariales que complejo recreacional “Villa Adventure” debe implementar:

- Botiquín de primeros auxilios: Este equipo de socorro y primeros auxilios estará ubicado en la recepción
- Delegado de seguridad y salud: Se considera como la más idónea para este cargo a la recepcionista administrativa.
- Responsable de prevención de riesgos: Se considera como la más idónea para este cargo al trabajador general uno y dos.

4.9. Elaboración del plan de marketing operativo

4.9.1. Comercialización

La estrategia de ventas estará influida por:

- Pago de entradas por un valor de \$ 7dólares por ingreso.
- Difusión del producto a la PEA atreves de visitas en el lugar de trabajo.
- Publicidad por fliyers, trípticos y radio.

- Se dispondrá en el complejo pista de cuadrones, área de bailo terapia, área de juegos infantiles, área de rafting, área de canchas de vóley e indory piscina tipo sin fin al igual que los hoteles internacionales.

Foto 21 Plan de marketing operativo



Fuente: Municipio del cantón Quijos
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.9.2. Estrategia del servicio

La empresa ofrecerá una garantía de aprendizaje divertido la que producirá un doble efecto: por una parte, fideliza a los clientes y, por otra, lanza un mensaje interno de eficacia enfocando a toda la organización hacia un objetivo claro y definido. A partir de aquí, el resto todo son ventajas. Para lo cual se debe:

- Conocer en detalle las necesidades de los clientes.
- Determinar las capacidades actuales de su empresa para prestar el servicio del complejo sin defectos y de acuerdo a lo planificado.

Tabla 63 Estrategias del servicio

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Establecer un servicio oportuno y de calidad	Establecer parámetros de calidad en la entrega del servicio	Capacitar al personal en atención al cliente.
		Controlar el trabajo realizado por el personal.
		Mantener una inspección rutinaria de mejoras y refacciones del complejo

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.9.3. Estrategia de precio

La elección de una adecuada estrategia de precios es fundamental para el proceso de fijación de precios, además que contribuye a los objetivos de la empresa, se debe considerar el tipo de producto o servicio, líneas, competencia; así como la novedad del producto, si es muy innovador este producto o servicios tendrá mayores alternativas de precios. (Elergonomista, 2008)

Tabla 64 Estrategias del precio

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Afianzar una demanda al tener un precio conveniente	No incrementar el precio sobre el rango que maneja la competencia	Eliminar costos innecesarios.
		Estudiar la política de precios de la competencia

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.9.4. Estrategia de promoción

Uno de los principales propósitos de la promoción es difundir información, y más aún cuando se está lanzando un nuevo producto o servicio al mercado, mediante este se permite a los compradores potenciales enterarse de la existencia del servicio, de su disponibilidad y de su precio.

Otra finalidad de la promoción es la persuasión.

Tabla 65 Estrategias de promoción

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Difundir oportunamente el producto	Establecer mecanismos adecuados de difusión del servicio	Contratar a una agencia publicitaria para que haga el estudio e instalación de la publicidad adecuada.
		Monitorear el impacto de la publicidad.

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Para controlar la consolidación de dichas actividades se tomarán en cuenta indicadores de eficacia, eficiencia y financiamiento. Dichos indicadores son:

Tabla 66 Indicadores de eficiencia, eficacia, y financiamiento

INDICADOR	CRITERIO	ESTANDAR
Eficacia presupuestal	Muestra el porcentaje de presupuesto programado que en la práctica se realizo	100%
Eficacia de tiempo	Muestra el porcentaje de presupuesto programado que en la práctica se realizo	100%
Eficacia programática	Muestra el porcentaje de presupuesto programado que en la práctica se realizo	100%
Eficiencia	Muestra el porcentaje de presupuesto programado que en la práctica se realizo	100%
Autosuficiencia en el financiamiento	Muestra el porcentaje de presupuesto programado que en la práctica se realizo	Existe un estándar propio
Dependencia en el financiamiento	Muestra el porcentaje de presupuesto programado que en la práctica se realizo	Existe un estándar propio

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

4.9.5. Estrategias de publicidad

Son un factor importante de comercializar un producto, es aquí en donde el anunciante hace una inversión significativa de dinero para lograr que sus productos lleguen al mercado.

Trabajar la publicidad como un elemento de comunicación y promoción integral, coherente en sus mensajes e imagen. Se fomentara la publicidad cooperada y otros instrumentos de colaboración publicitaria para la optimación de costos buscando evitar al máximo la publicidad pagada.

Las campañas publicitarias en medios masivos deben ser excepcionales y solo para mercados clave con un estudio de impacto previo que justifique la inversión.

Producir con criterios de creatividad material informativo y útil para el visitante, orientativo y representativo del producto. El material debe hacerse y orientar su comunicación de acuerdo al mercado a donde va dirigido.

4.9.5.1. Medios impresos

Es un excelente medio para anunciar el servicio, produce un evento visual instantáneo, tiene un tiraje a nivel nacional, es de fácil acceso y sobre todo es un

medio personal, estos medios son coleccionables, tanto que se vuelven a leer con gran frecuencia.

4.9.5.2. Radio

Este medio permitirá la afluencia de la población, es el medio de comunicación de mayor utilización, a demás que la radiodifusión es el medio de comunicación de mayor alcance y audiencia. Una de las principales radios del oriente ecuatoriano es la radio Selva, radio Bonita, que tienen un alto segmento de personas.

4.9.5.3. Internet

Se dispondrá de una página Web que cumpla con los siguientes puntos:

- Interactiva en cuanto a la información
- Espacio en donde se de la generación de itinerarios, mapas del sector, y de ubicación del complejo.
- Tipos clave, disponibilidad de información vía internet.

Tabla 67. Gastos de ventas presupuesto publicitario

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Anual
Trípticos, flyers, publicidad.	Doce vez al año	\$ 76,00	\$ 912,00	\$ 912,00
Medios impresos (Revista el Paraíso)	Seis vez al año	\$ 61,25	\$367.5	\$ 368,00
Radio (Selva)	15 veces al mes	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 720,00
		TOTAL		2.000

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

CAPÍTULO V

PROPUESTA LEGAL

5.1. Constitución de la compañía

Titularidad de propiedad de la empresa

La Ley de Compañías de la República del Ecuador reconoce seis tipos de compañías que son las siguientes: En nombre colectivo, en comandita simple, de compañía de responsabilidad limitada, compañía anónima, de economía mixta y en comandita por acciones, además considera a la compañía unipersonal de responsabilidad limitada.

Tabla 68 Tipo de sociedades y sus características

TIPO DE COMPANIA.	CONSTITUCION	CAPITAL	ADMINISTRACION
EN NOMBRE COLECTIVO	Se contrae entre dos o más personas naturales. El contrato se celebra por escritura pública.	Se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.	Todos los socios tienen la facultad de administrar la compañía y firmar por ella El administrador se entenderán autorizados para realizar los contratos
COMANDITA SIMPLE.	La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otros suministradores de fondos cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.	El socio comanditario no puede llevar en vía de aporte a la compañía su capacidad, crédito o industria.	Podrá ser administrada por uno o todos los socios juntos, salvo pacto contrario de designación de administradores.
RESPONSABILIDAD LIMITADA	Es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva	El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por la Superintendente de Compañías, estará dividido en participaciones	La junta general formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. Para las decisiones los socios concurrentes deben representar más de la mitad del capital social
COMPANIA ANONIMA	Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.	La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital.	La representación podrá ser confiada a directores, gerentes, administradores u otros agentes.

COMANDITA POR ACCIONES	Existirá bajo una razón social que se formara con los nombres de uno o más socios, solidariamente responsables.	El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual. La décima parte del capital social, por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsables	La administración corresponde a los socios quienes no podrán ser removidos de la administración social salvo lo por causales que la ley permita
ECONOMIA MIXTA	Es cuando el Estado, municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector publico participan conjuntamente con el capital privado	Las entidades que participan en el capital con aporte en dinero o entregando equipos, instrumentos, muebles e inmuebles.	Igual que en la compañía anónima
UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad al monto del capital que hubiere destinado para ello.	El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto del dinero que el gerente propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, sin embargo este capital no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica unificada del trabajador en general por diez.	La empresa será administrada por su gerente propietario quien además será el representante legal.

Fuente: Ley de Compañías
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Se considera de acuerdo al estudio de estos artículos y siendo lo más conveniente para la constitución del complejo recreacional “Villa Adventure” en San Francisco de Borja, establecerla y realizarla con un cuerpo legal de compañía unipersonal de responsabilidad limitada, es decir, constituida con un capital social aportado por un solo accionista para efectos financieros.

5.1.1. Lineamientos para la constitución de la escritura

Según el Art 30 de la ley de empresas unipersonal la escritura pública tomara en consideración:

- El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente propietario.
- La denominación específica de la empresa.
- El domicilio fijado como sede de la empresa.
- El objeto a que se dedica la empresa.
- El plazo de duración de la misma.
El monto del capital asignado a la empresa por el gerente- propietario.
- La determinación del aporte del gerente propietario.
- La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente - propietario
- Cualquier otra disposición lícita que el gerente propietario de la empresa deseara incluir.

Los principales términos que se contemplan en los estatutos son los siguientes:

- El complejo se dedica a proporcionar servicios de recreación y deportes pudiendo ejercer todas las actividades que consten en su patente municipal.
- El domicilio es el cantón Quijos parroquia San Francisco de Borja en la provincia de Napo.
- El plazo de la empresa es indefinido
- El gerente propietario es la máxima autoridad.

Título V De la información y vigilancia ambiental

Art. 40.- Toda persona natural o jurídica que, en el curso de sus actividades empresariales o industriales estableciere que las mismas pueden producir o están produciendo daños ambientales a los ecosistemas, está obligada a informar sobre ello al ministerio del sector o a las instituciones del régimen seccional autónomo descentralizado. En caso de incumplimiento de la presente disposición, el infractor será sancionado con una multa de veinte a doscientos salarios mínimos vitales generales.

Capítulo II De la evaluación de impacto ambiental y del control ambiental

Art. 19.- Las obras públicas privadas o mixtas y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los organismos descentralizados de control, conforme el sistema único de manejo ambiental, cuyo principio rector será el precautelatorio.

Art. 24.- En obras de inversión públicas o privadas, las obligaciones que se desprendan del sistema de manejo ambiental, constituirán elementos del correspondiente contrato. La evaluación del impacto ambiental, conforme al reglamento especial será formulada y aprobada, previamente a la expedición de la autorización administrativa emitida por el ministerio del sector. (Ministerio del Ambiente, 2009)

5.1.2. Afiliación a entes reguladores

- Superintendencias de Compañías
- Ministerio de Turismo del Ecuador
- Secretaria de Turismo del Napo
- Superintendencia de Bancos
- Cámara de Turismo

5.1.3. Normatividad sanitaria, técnica y comercial

Aspectos sanitarios

El Ministerio de Salud para la concesión del permiso correspondiente impone.

- Presentar la solicitud correspondiente.
- El visto bueno del inspector del ministerio el mismo que verificara que existan condiciones de salubridad e higiene que garanticen la conservación de la salud de usuarios y personal del complejo.

Aspectos ambientales

El Ministerio de Ambiente para la concesión del permiso correspondiente impone:

- Presentar la solicitud correspondiente.
- El visto bueno del inspector del ministerio el mismo que verificara que existan el respeto a las áreas protegidas, la contaminación emitida este dentro del rango permitido, no se esté lesionando el medio ambiente por acciones fuera de las recomendaciones técnicas.

Aspectos municipales

El municipio para la concesión de la patente municipal requiere:

- Determinar la línea de fábrica y permiso de uso del suelo.
- Verificar el RUC de la empresa.
- Verificar los correspondientes permisos de bomberos, sanitarios y ambientales.
- Constatar datos del propietario de la empresa a través de su cedula y certificado de votación.
- Llenar el croquis correspondiente el mismo que se somete a verificación del técnico delegado del municipio.

Para edificar una obra se requiere:

- Observar datos de zonificación.
- Observar los estándares para habitabilidad.
- Obtener la aprobación de planos.
- Sujetarse a las normas de prevención, protección, mitigación y remediación de impacto ambiental y a las de protección del patrimonio arquitectónico, arqueológico y urbano.
- Poner el letrero correspondiente de ejecución de la obra.
- Guardar las precauciones debidas en la construcción.

Permiso de bomberos

Los bomberos para la concesión del permiso correspondiente imponen:

- Presentar la solicitud correspondiente.
- El visto bueno del inspector del cuerpo de bomberos el mismo que verificara que existan los planes de contingencia e implementos para lograr mitigar un incendio.

Aspectos tributarios

El SRI una vez aprobado el RUC de la compañía impone el pago del IVA, con la respectiva facturación.

Tabla 69 Gasto de ventas constitución

“VILLA – ADVENTURE”

GATOS DE CONSTITUCIÓN	TOTAL GASTOS
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	400
Aspectos Legales	400
Ruc	200
TOTAL	1.000
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	
Permiso de Bomberos	500
Aspectos Municipales	300
Aspectos Ambientales	400
Aspectos Sanitarios	300
TOTAL	1.500
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	2.500

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo de la evaluación de un proyecto es determinar lo atractivo o viable que el proyecto es a la luz de diferentes criterios: como si los ingresos que recibe son superiores a los dineros que aporta, se basa en la sumas de dineros que el inversionista recibe, entrega o deja de recibir y emplea precios del mercado o precios financieros para estimar las inversiones, los costos de operación y de financiación y los ingresos que genera el proyecto. (Vélez A, 2004).

6.1. Presupuesto

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización., además el presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

6.1.1. Presupuesto de remuneración y beneficios sociales

En este estudio convergerán criterios contables, microeconómicos y administrativos que nos mostrarán los posibles resultados de la operación de la empresa, los mismos que serán sometidos a un proceso de análisis que permitirá corroborar las fortalezas y flaquezas que presente el proyecto.

La importancia de este análisis es de tal envergadura que del mismo dependerá la decisión o no de invertir del inversionista.

El estudio tendrá que basarse en presupuestos, los mismos que son estimaciones de ingresos y gastos que tendrá la entidad. A continuación se analizan presupuestos que serán necesarios para el capítulo.

Tabla 70 Salarios (resumen)

CANTIDAD	CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS INDIRECTOS						
1	Gerente General	8.544,96	9.094,80	10.004,40	11.004,72	12.104,88
1	Administrador General	6.301,20	6.701,20	7.371,36	8.108,40	8.919,12
SUBTOTAL		14.846,16	15.796,00	17.375,76	19.113,12	21.024,00
MANO DE OBRA DIRECTA						
1	Recepcionista	5.553,30	5.903,28	6.493,44	7.143	7.857,12
1	Conserje	5.104,56	5.424,56	5.966,88	6.563,52	7.219,92
1	Bailarín	5.104,56	5.424,56	5.966,88	6.563,52	7.219,92
SUBTOTAL		15.762,42	16.752,40	18.427,20	20.270,04	22.296,96
TOTAL		30.608,58	32.548,40	35.802,96	39.383,16	43.320,96

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.2. Inversiones

Definición

A través del estudio de los diferentes aspectos del proyecto se obtiene información sobre las características y el valor monetario de los distintos rubros que constituyen inversión.

El objetivo es mostrar de forma ordenada el valor o cuantía total de las inversiones del proyecto.

6.2.1. Presupuesto de inversiones

La inversión está constituida por todos los fondos destinados a la compra de activos para la empresa y a la dotación de recursos corrientes que permitan su funcionamiento. Cuando la empresa entra en su ciclo de funcionamiento, conjuga todos los recursos generados por la inversión y permite el apareamiento del valor agregado. Se cuantificaron los recursos financieros e inversiones necesarias para la iniciación de las operaciones del complejo turístico, y comprende toda la adquisición de activos fijos, intangibles y capital de trabajo.

La inversión se subdivide en tres grupos de acuerdo al periodo del apareamiento de la misma, así tenemos:

- Inversión fija: Utilizada para la adquisición de activos.
- Inversiones directas: Utilizada para la puesta en marcha del proyecto.
- Capital trabajo: Utilizado para la dotación de recursos en el periodo de funcionamiento de la unidad productiva.

La suma de estos componentes establece el costo del proyecto.

6.2.2. Inversiones fijas

En el siguiente cuadro se presenta la inversión requerida en activos fijos para el complejo recreacional “Villa Adventure”:

Tabla 71 Presupuesto de inversiones fijas
Complejo Villa-Aventure

CUENTA	VALOR	REFERENCIA
ACTIVOS FIJOS		
Terrenos	16.000	Tabla N° 52
Infraestructura	92.000	Tabla N° 52
Maquinaria y Equipos	17.000	Tabla N° 52
Muebles y Equipos de Servicio	2.220,50	Tabla N° 52
Muebles y enseres Equipos Administ.	1.378,94	Tabla N° 52
Equipos de Computación	1.401,00	Tabla N° 52
TOTAL ACTIVOS	130.000	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.2.3. Inversiones diferidas

Se consideraron a todos aquellos bienes de propiedad de la empresa que no se pueden ver físicamente pero que son necesarios para su funcionamiento como son: patentes de inversión, marcas, diseños comerciales, gastos de instalación y todos aquellos gastos necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

De conformidad a las NIF este tipo de inversión se considera en el estado de resultados como un gasto.

Tabla 72 Presupuesto de inversiones diferidas
Complejo Villa-Aventure

CONCEPTO	INVERSIÓN (\$)	REFERENCIA
Gasto de Constitución	1.000	Tabla N° 69
Gastos de puesta en marcha	1.500	Tabla N° 69
TOTAL	2.500	

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Rodolfo Villamarín

6.2.4. Capital de trabajo

Está representado por el capital adicional distinto de la inversión en activo fijo y diferido, con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos, entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa.

Todo esto constituiría el activo circulante. Pero así como hay que invertir en estos rubros, también se puede obtener crédito a corto plazo en concepto de impuestos y algunos servicios, proveedores, y esto es el llamado pasivo circulante. De aquí se origina el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar. (Baca, 2007, pág. 176)

Para realizar el cálculo se lo determina mediante los gastos anuales divididos para 365 días. Llamado también el método de desfase, que se utilizara para realizar el proyecto.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Gastos Operacionales Anuales} / 365 \text{ días.}$$

Tabla 73Capital de trabajo

Complejo Villa-Aventure

RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO		
(Año 2013, en dólares)		
DETALLE	VALOR	REFERENCIA
Insumos	\$ 266,00	Tabla 55
Mano de Obra Directa	\$ 15.762,42	Tabla 70
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 14.867,86	Tabla 74
Gastos Administrativos	\$ 15.929,60	Tabla 74
Gastos de Ventas	\$ 2.000,00	Tabla 67
Total	\$ 48.825,88	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJ.	4.013,09	

Fuente : Investigación propia
 Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.2.5. Inversión del proyecto

Está compuesta por los gastos previstos y el capital de trabajo, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 74Inversión del proyecto

EMPRESA " COMPLEJO TURÍSTICO VILLA-ADVENTURE"				
PRESUPUESTO DE INVERSIONES				
EN DOLARES				
DESCRIPCIÓN	SUB TOTAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL	REFERENCIA
ACTIVOS NO CORRIENTES				
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO				
TERRENO	\$ 16.000,00		\$ 16.000,00	CUADRO No52
INFRAESTRUCTURA	\$ 92.000,00		\$ 92.000,00	CUADRO No 52
MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 17.000,00	CUADRO No 52
Calentador de agua	\$ 3.400,00			CUADRO No 52
Discomóvil	\$ 1.600,00			
Juegos Infantiles	\$ 2.000,00			
Equipos de Kayak y Rafting	\$ 4.000,00			
Equipos de Cuadrones	\$ 6.000,00			
MUEBLES Y EQUIPOS SERVICIO			\$ 2.220,55	
Muebles para el servicio Complejo	\$ 1.212,20			CUADRO No 52
Muebles y Enseres área operacional (recepción)	\$ 458,35			CUADRO No 52
Equipos de Recepción área operacional	\$ 550,00			CUADRO No 52
MUEBLES , ENSERES Y			\$ 1.378,94	

EQUIPOS ADMINISTRACION				
Muebles y Enseres	\$ 978,94			CUADRO No 52
Equipos de Oficina	\$ 400,00			CUADRO No 52
EQUIPOS DE COMPUTACION			\$ 1.401,00	
Equipos de Computación	\$ 1.401,00			CUADRO No 52
TOTAL INVERSIONES PLANTA MAQUINARIA Y EQUIPO			130.000,49	
ACTIVOS CORRIENTES				
CAPITAL DE TRABAJO				
COSTO PRIMO			\$ 16.028,42	
Insumos	\$ 266,00			CUADRO No 55
Mano de Obra Directa	\$ 15.762,42			CUADRO No 70
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			\$ 14.867,86	
Depreciaciones infraestructura	\$ 4.370,00			CUADRO No 52
Depreciaciones maquinaria y equipo	\$ 1.950,00			CUADRO No 52
Depreciaciones muebles y equipo de servicio	\$ 199,85			CUADRO No 52
Servicios básicos	\$ 3.840,00	\$ 320,00		CUADRO No 55
Gastos de constitución	\$ 2.500,00			CUADRO No 69
Útiles de aseo	\$ 1.323,60	\$ 110,30		CUADRO No 55
Reparación y mantenimiento maquinaria	\$ 340,00	\$ 28,33		CUADRO No 82
Adecuaciones y arreglos de planta	\$ 300,00			CUADRO No83
Mantenimiento y reparación muebles y equipos	\$ 44,41			CUADRO No 84
GASTOS ADMINISTRATIVOS			15929,60	
Sueldo Personal Administrativo	14846,16			CUADRO No 70
Útiles de Oficina	648,00	54,00		CUADRO No 55
Depreciación Muebles y Enseres	88,10			CUADRO No 52
Depreciación Equipos de Oficina	36			CUADRO No 52
Depreciación Equipos de Computación	311,33			CUADRO No 52
GASTOS DE VENTAS			2000,00	
Publicidad	2000,00			CUADRO No 67
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		512,63	\$ 48.825,88	
TOTAL INVERSIONES			\$ 178.826,37	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

En la siguiente tabla se presenta el monto de inversión total que se requiere para la puesta en marcha del proyecto; se realiza la siguiente propuesta de financiamiento de la inversión, siendo un 40% de este monto cubierto por aportaciones del socio inversionista y un 60% haciendo uso de un préstamo financiero a la Corporación Financiera Nacional.

Tabla 75 Inversión inicial del proyecto

Inversión Inicial del Proyecto		
DETALLE	VALOR	REFEREN.
Inversión en Activos Fijos	\$ 130.000,49	Tabla 74
Inversión Capital de Trabajo	\$ 4.013,09	Tabla 74
Total	\$ 134.013,58	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.2.6. Cronograma de inversiones

En este ítem se establece la secuencia temporal que seguirán las acciones encaminadas al establecimiento de la empresa, aquí se establecerá el control del programa de inversiones para cumplir de manera coordinada acciones para ejecución del proyecto.

Tabla 76 Cronograma de inversiones

TIPO DE INVERSIÓN	DÍAS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Adecuación de Instalaciones	150	xxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxx	Xxxxxxxx	xxxxxxxx
Publicidad	60				Xxxxxxxx	xxxxxxxx
Equipamiento de la Empresa	90			xxxxxxx	xxxxxxx	xxxxxxxx
Trámites Legales de Constitución, Registro SRI, Puesta en Marcha	90			xxxxxxx	xxxxxxx	xxxxxxxx

Fuente: Investigación propia
Elaborada por: Rodolfo Villamarín

6.3. Financiamiento

- **Objetivo**

Para llevar a cabo un proyecto es indispensable:

Establecer cómo será financiado y como se estructurará la nueva empresa en la ejecución.

6.3.1. Fuentes de financiamiento

Las inversiones serán financiadas en un 40% con capital propio y el 60% restante mediante financiamiento a través de un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, tal como se presenta en el siguiente cuadro:

Tabla 77 Estructura de financiamiento

FUENTE	VALOR	
	%	\$
Capital Propio (Gerente Propietario)	40%	53.605,43
Crédito Externo (Corporación Financiera Nacional)	60%	80.408,15
Inversión Total	100%	134.013,58

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Las instituciones financieras consideradas en el análisis comparativo para el financiamiento, están registrados, controladas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos. En este análisis se determinará como aplicar un crédito que ofrece la Corporación Financiera Nacional para poner en marcha el proyecto.

Requisitos de financiamiento

- Copias de cedula de identidad
- Copias de recibo de agua, luz, teléfono del domicilio.
- Rol de pagos o certificados de ingresos deudor.
- Escrituras de bienes personales
- Documentos de certificación del negocio (facturas, contratos, ruc etc.)
- Presentar el proyecto para el financiamiento con su respectivo flujo de caja.

Tabla 78 Financiamiento corporación financiera nacional

FINANCIAMIENTO CFN	
Monto Crédito	80.408,15
Tasa Efectiva	10,50% Anual
Tasa Interés	0,88% Mensual
Plazo	5 Años
Periodos	12 Meses
Cuotas	60 Meses

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Para el cálculo del pago de capital utilizaremos la siguiente fórmula de anualidad.

$$A = P \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$$

Dónde:

P	=	Monto de crédito	=	80.408,15
n	=	Número de cuotas	=	60 meses
i	=	Interés del préstamo a solicitar	=	10.5%

$$A = 80.408,15 \left(\frac{0,088(1+0,088)^{60}}{(1+0,088)^{60} - 1} \right)$$
$$A = 1.730,68$$

Los gastos financieros del proyecto están integrados por el financiamiento que se realizará mediante préstamo a una institución financiera (CFN), cuyo valor alcanza \$ 80.408,15 a 5 años plazo con una tasa de interés del 10.5% pagaderos anualmente.

El siguiente cuadro refleja el pago del interés del préstamo:

Tabla 79 Amortización de la deuda

Periodo	Periodo	Cuotas	Interés	Capital	Saldo	INTERES	CAPITAL
AÑO	Mes	USD \$	Sobre Saldo	USD \$	USD \$	ANUAL	ANUAL
	0				\$ 80.408,15		
AÑO 1	1	\$ 1.730,68	\$ 707,59	\$ 1.023,08	\$ 79.385,06		
	2	\$ 1.730,68	\$ 698,59	\$ 1.032,09	\$ 78.352,97		
	3	\$ 1.730,68	\$ 689,51	\$ 1.041,17	\$ 77.311,81		
	4	\$ 1.730,68	\$ 680,34	\$ 1.050,33	\$ 76.261,47		
	5	\$ 1.730,68	\$ 671,10	\$ 1.059,57	\$ 75.201,90		
	6	\$ 1.730,68	\$ 661,78	\$ 1.068,90	\$ 74.133,00		
	7	\$ 1.730,68	\$ 652,37	\$ 1.078,31	\$ 73.054,69		
	8	\$ 1.730,68	\$ 642,88	\$ 1.087,79	\$ 71.966,90		
	9	\$ 1.730,68	\$ 633,31	\$ 1.097,37	\$ 70.869,53		
	10	\$ 1.730,68	\$ 623,65	\$ 1.107,02	\$ 69.762,51		
	11	\$ 1.730,68	\$ 613,91	\$ 1.116,77	\$ 68.645,74		
	12	\$ 1.730,68	\$ 604,08	\$ 1.126,59	\$ 67.519,15	\$ 7.879,11	\$ 12.888,99
AÑO 2	13	\$ 1.730,68	\$ 594,17	\$ 1.136,51	\$ 66.382,64		
	14	\$ 1.730,68	\$ 584,17	\$ 1.146,51	\$ 65.236,14		
	15	\$ 1.730,68	\$ 574,08	\$ 1.156,60	\$ 64.079,54		
	16	\$ 1.730,68	\$ 563,90	\$ 1.166,78	\$ 62.912,76		
	17	\$ 1.730,68	\$ 553,63	\$ 1.177,04	\$ 61.735,72		
	18	\$ 1.730,68	\$ 543,27	\$ 1.187,40	\$ 60.548,32		
	19	\$ 1.730,68	\$ 532,83	\$ 1.197,85	\$ 59.350,47		
	20	\$ 1.730,68	\$ 522,28	\$ 1.208,39	\$ 58.142,08		
	21	\$ 1.730,68	\$ 511,65	\$ 1.219,03	\$ 56.923,05		
	22	\$ 1.730,68	\$ 500,92	\$ 1.229,75	\$ 55.693,30		
	23	\$ 1.730,68	\$ 490,10	\$ 1.240,57	\$ 54.452,72		
	24	\$ 1.730,68	\$ 479,18	\$ 1.251,49	\$ 53.201,23	\$ 6.450,19	\$ 14.317,92
AÑO 3	25	\$ 1.730,68	\$ 468,17	\$ 1.262,50	\$ 51.938,73		
	26	\$ 1.730,68	\$ 457,06	\$ 1.273,61	\$ 50.665,11		
	27	\$ 1.730,68	\$ 445,85	\$ 1.284,82	\$ 49.380,29		
	28	\$ 1.730,68	\$ 434,55	\$ 1.296,13	\$ 48.084,16		
	29	\$ 1.730,68	\$ 423,14	\$ 1.307,53	\$ 46.776,63		
	30	\$ 1.730,68	\$ 411,63	\$ 1.319,04	\$ 45.457,58		
	31	\$ 1.730,68	\$ 400,03	\$ 1.330,65	\$ 44.126,94		
	32	\$ 1.730,68	\$ 388,32	\$ 1.342,36	\$ 42.784,58		
	33	\$ 1.730,68	\$ 376,50	\$ 1.354,17	\$ 41.430,41		
	34	\$ 1.730,68	\$ 364,59	\$ 1.366,09	\$ 40.064,32		
	35	\$ 1.730,68	\$ 352,57	\$ 1.378,11	\$ 38.686,21		
	36	\$ 1.730,68	\$ 340,44	\$ 1.390,24	\$ 37.295,97	\$ 4.862,85	\$ 15.905,26
AÑO 4	37	\$ 1.730,68	\$ 328,20	\$ 1.402,47	\$ 35.893,50		
	38	\$ 1.730,68	\$ 315,86	\$ 1.414,81	\$ 34.478,69		
	39	\$ 1.730,68	\$ 303,41	\$ 1.427,26	\$ 33.051,42		
	40	\$ 1.730,68	\$ 290,85	\$ 1.439,82	\$ 31.611,60		
	41	\$ 1.730,68	\$ 278,18	\$ 1.452,49	\$ 30.159,11		
	42	\$ 1.730,68	\$ 265,40	\$ 1.465,28	\$ 28.693,83		
	43	\$ 1.730,68	\$ 252,51	\$ 1.478,17	\$ 27.215,66		
	44	\$ 1.730,68	\$ 239,50	\$ 1.491,18	\$ 25.724,48		
	45	\$ 1.730,68	\$ 226,38	\$ 1.504,30	\$ 24.220,18		
	46	\$ 1.730,68	\$ 213,14	\$ 1.517,54	\$ 22.702,65		
	47	\$ 1.730,68	\$ 199,78	\$ 1.530,89	\$ 21.171,75		
	48	\$ 1.730,68	\$ 186,31	\$ 1.544,36	\$ 19.627,39	\$ 3.099,53	\$ 17.668,58
AÑO 5	49	\$ 1.730,68	\$ 172,72	\$ 1.557,95	\$ 18.069,44		
	50	\$ 1.730,68	\$ 159,01	\$ 1.571,66	\$ 16.497,77		
	51	\$ 1.730,68	\$ 145,18	\$ 1.585,50	\$ 14.912,28		
	52	\$ 1.730,68	\$ 131,23	\$ 1.599,45	\$ 13.312,83		
	53	\$ 1.730,68	\$ 117,15	\$ 1.613,52	\$ 11.699,31		
	54	\$ 1.730,68	\$ 102,95	\$ 1.627,72	\$ 10.071,58		
	55	\$ 1.730,68	\$ 88,63	\$ 1.642,05	\$ 8.429,54		
	56	\$ 1.730,68	\$ 74,18	\$ 1.656,50	\$ 6.773,04		
	57	\$ 1.730,68	\$ 59,60	\$ 1.671,07	\$ 5.101,97		
	58	\$ 1.730,68	\$ 44,90	\$ 1.685,78	\$ 3.416,19		
	59	\$ 1.730,68	\$ 30,06	\$ 1.700,61	\$ 1.715,58		
	60	\$ 1.730,68	\$ 15,10	\$ 1.715,58	\$ 0,00	\$ 1.140,72	\$ 19.627,39
PAGO AL FINAL DEL CREDITO		\$ 103.840,54	\$ 23.432,39	\$ 80.408,15		\$ 23.432,39	\$ 80.408,15

Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.4. Depreciaciones

Los activos fijos durante su vida útil se ven expuestos a un desgaste que paulatinamente les resta operatividad, por ello las empresas mantienen reservas de recursos periódicos para poder restablecer los bienes al final de su vida útil, a estas reservas se las considera depreciaciones.

El bien no solamente puede depreciarse por el desgaste de equipo sino también la obsolescencia que le imprime el avance tecnológico.

NIC # 16

El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de propiedades, planta y equipo, de forma que los usuarios de los estados financieros puedan conocer la información acerca de la inversión que la entidad tiene en sus propiedades, planta y equipo, así como los cambios que se hayan producido en dicha inversión. Los principales problemas que presenta el reconocimiento contable de propiedades, planta y equipo son la contabilización de los activos, la determinación de su importe en libros y los cargos por depreciación y pérdidas por deterioro que deben reconocerse con relación a los mismos.

NIF # 16:

La depreciación se carga por el costo o valor del activo a lo largo de su vida útil estimada hasta el importe recuperable (NIC16.50). El costo de depreciación se reconoce como un gasto en el estado de resultado, salvo que se incluya en el valor contable de otro activo. (NIC 16.47). Las depreciaciones de las propiedades plantas y equipos utilizadas para actividades de desarrollo pueden incluirse en el costo de un activo intangible reconocido de acuerdo con (NIC 38). El método de depreciación y el valor recuperable se debe revisar anualmente (NIC 16.61).

Al pasar el tiempo los bienes pierden su valor, por su uso o desuso, por lo cual es necesario realizar el cálculo de su depreciación y para ello se utilizó el método de

línea recta, con los porcentajes establecidos de acuerdo al Art. 25 Numeral 6 de la Ley de Régimen Tributario Interno cuya fórmula se presenta a continuación:

$$\textit{Depreciación} = \frac{\textit{Valor No min al} - \textit{Valor Re sidual}}{\textit{Vida Útil}}$$

Tabla 80 Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR RESIDUAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
TERRENO	2 Hect.	\$ 8.000,00	\$ 16.000,00			
INFRAESTRUCTURA	1	\$ 92.000,00	\$ 92.000,00	\$ 4.600,00	5%	\$ 4.370,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS						
Calentador de agua	1	\$ 3.400,00	\$ 3.400,00	\$ 340,00	10%	\$ 306,00
Discomóvil	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 160,00	10%	\$ 144,00
Juegos Infantiles	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 200,00	10%	\$ 180,00
Equipos de Kayak y Rafting	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 400,00	10%	\$ 360,00
Equipos de Cuadrones	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 1.200,00	20%	\$ 960,00
TOTAL			\$ 17.000,00	\$ 2.300,00		\$ 1.950,00
MUEBLES Y EQUIPOS SERVICIO						
Muebles para el Servicio Complejo	1	\$ 1.212,20	\$ 1.212,20	\$ 121,22	10%	\$ 109,10
Muebles y Enseres área Operacional (recepción)	1	\$ 458,35	\$ 458,35	\$ 45,84	10%	\$ 41,25
Equipos de Recepción área Operacional	1	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 55,00	10%	\$ 49,50
TOTAL			\$ 2.220,55	\$ 222,06		\$ 199,85
MUEBLES , ENSERES Y EQUIPOS						
Muebles y Enseres	1	\$ 978,94	\$ 978,94	\$ 97,89	10%	\$ 88,10
Equipos de Oficina	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 40,00	10%	\$ 36,00
TOTAL			\$ 1.378,94	\$ 137,89		\$ 124,10
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Equipos de Computación área Operacional	1	\$ 467,00	\$ 467,00	\$ 155,67	33%	\$ 103,78
Equipos de Computación Administración	2	\$ 467,00	\$ 934,00	\$ 311,33	33%	\$ 207,56
TOTAL			\$ 1.401,00	\$ 467,00		\$ 311,33
TOTAL GENERAL			\$ 130.000			6955,29

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.5. Determinación de costos

El calcular los costos de acuerdo a su naturaleza facilitara la proyección de estados financieros y la determinación de VAN y el TIR. Así tenemos:

- Costos operacionales
- Costos no operacionales
- Costos de ventas
- Costos financieros

6.5.1. Costos operacionales

Son los gastos obligatorios que deben cubrir la empresa para el proceso de prestación del servicio, los cuales se analizado los siguientes:

Tabla 81Insumos y materiales para canchas y piscinas

INSUMOS Y MATERIALES PARA CANCHA Y PISCINAS			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
Balones	4	25	\$ 100,00
Boyas de piscina	50	3	\$ 150,00
Redes	4	4	\$ 16,00
TOTAL			\$ 266,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 82Reparación y mantenimiento

REPARACION Y MANTENIMIENTO MAQUINARIA		
DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
2% MAQUINARIA Y EQUIPO	28,33	340
TOTAL	28,33	340

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 83 Adecuaciones y arreglos de planta

ADECUACIONES Y ARREGLOS DE PLANTA		
INFRAESTRUCTURA	1	\$ 300,00
TOTAL		\$ 300,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 84 Mantenimiento y reparación de muebles y equipos

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN MUEBLES Y EQUIPOS		
2% MUEBLES Y EQUIPOS SERVICIOS	1	\$ 44,41
TOTAL		\$ 44,41

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 85 Costos operacionales del servicio

COSTOS OPERACIONALES			
	Costos Fijos	Costos Variables	Referencia
Insumos		266	Tabla 55
Mano de obra directa		15762,42	Tabla 70
Depreciaciones Infraestructura	4370		Tabla 52
Depreciaciones Maquinaria y Equipo	1950		Tabla 52
Muebles y Equipo de Servicio	199,85		Tabla 52
Servicios Básicos		3840	Tabla 55
Gastos de Constitución	2500		Tabla 69
Útiles de Aseo	1323,6		Tabla 55
Reparación y Mantenimiento Maquinaria	340		Tabla 82
Adecuaciones y Arreglos de Planta	300		Tabla 83
Mantenimiento y Reparación Muebles y Equipos	44,41		Tabla 84
TOTAL	11.027,86	19.868,42	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.5.2. Costos no operacionales

Son aquellos que no influyen en el proceso de la prestación del servicio, pero si deben ser tomados en cuenta para conocer la inversión del proyecto.

Tabla 86Costos no operacionales

COSTOS NO OPERACIONALES			
	Costos Fijos	Costos Variables	Referencia
Sueldo personal Administrativo	14.846,16		Tabla 70
Útiles de Oficina	648		Tabla55
Depreciación Muebles y Enseres	88,10		Tabla80
Depreciación Equipos de Oficina	36		Tabla80
Depreciación Equipos de Computación	311,33		Tabla80
TOTAL	15.929.60		

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.5.3. Costo de ventas

Son los rubros necesarios para la promoción, publicidad, comercialización, distribución de la prestación del servicio.

Tabla 87Costo de ventas

COSTOS DE VENTAS			
	Costos Fijos	Costos Variables	Referencia
Publicidad	2.000		Tabla 66
TOTAL	2.000		

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.5.4. Costos financieros

Son necesarios para cubrir la inversión del nuevo proyecto, son aquellos que se generan por el financiamiento que reciba el estudio, sean estos por préstamos que se solicita a instituciones bancarias, financieras, casas prestamistas, ONG y a proyectos empresariales.

Los gastos financieros del proyecto están integrados por el financiamiento que se realizará mediante préstamo a una institución financiera (CFN), cuyo valor alcanza \$ 85.863 a 5 años plazo con una tasa de interés del 10.5% pagaderos mensualmente.

El siguiente cuadro refleja el pago del interés del préstamo:

Tabla 88 Presupuesto de egresos por gastos financieros

Descripción	AÑOS					Referen.
	1	2	3	4	5	
Interés préstamo	7.879,11	6.450,19	4.862,85	3.099,53	1.140,72	Tabla 77

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

En la estructura de costos los de color amarillo tiene un incremento del 5 % de acuerdo a la inflación, y los del color plateado tienen un incremento del 10%.

Tabla 89 Estructura de costos proyectados

COMPLEJO RECREACIONAL "VILLA-ADVENTURE"															
ESTRUCTURA DE COSTOS PROYECTADOS															
DESCRIPCIÓN	AÑO 2013			AÑO 2014			AÑO 2015			AÑO 2016			AÑO 2017		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN/OPERACIÓN															
Costo Primo															
INSUMOS		266,00	266,00		279,30	279,30		293,27	293,27		307,93	307,93		323,32	323,32
MANO DE OBRA DIRECTA		15762,42	15762,42		15796	15796,00		17375,6	17375,60		19113,16	19113,16		21024,476	21024,48
Costos Indirectos de Fabricación															
DEPRECIACIONES INFRAESTRUCTURA	4370,00		4370,00	4370,00		4370,00	4370,00		4370,00	4370,00		4370,00	4370,00		4370,00
DEPRECIACIONES MAQUINARIA Y EQUIPO	1950,00		1950,00	1950,00		1950,00	1950,00		1950,00	1950,00		1950,00	1950,00		1950,00
DEPRECIACIONES MUEBLES Y EQUIPO DE SERVICIO	199,85		199,85	199,85		199,85	199,85		199,85	199,85		199,85	199,85		199,85
SERVICIOS BASICOS		3840,00	3840,00		4032,00	4032,00		4233,60	4233,60		4445,28	4445,28		4667,544	4667,54
GASTOS DE CONSTITUCION	2500,00		2500,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0		0,00
UTILES DE ASEO	1323,6		1323,60	1389,78		1389,78	1459,269		1459,27	1532,23245		1532,23	1608,844073		1608,84
REPARACION Y MANTENIMIENTO MAQUINARIA	340		340,00	357,00		357,00	374,85		374,85	393,5925		393,59	413,272125		413,27
ADECUACIONES Y ARREGLOS DE PLANTA	300		300,00	315,00		315,00	330,75		330,75	347,2875		347,29	364,651875		364,65
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN MUEBLES Y EQUIPOS	44,41		44,41	46,63		46,63	48,9631275		48,96	51,41128388		51,41	53,98184807		53,98
SUB TOTAL	11027,86	19868,42	30896,28	8628,26	20107,30	28735,56	8733,68	21902,47	30636,15	8844,37	23866,37	32710,74	8960,60	26015,34	34975,94
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN															
GASTOS ADMINISTRATIVOS	15929,60	0,00	15929,60	17446,61	0,00	17446,61	19113,71	0,00	19113,71	20945,82	0,00	20945,82	22959,35	0,00	22959,35
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	14846,16		14846,16	16330,78		16330,78	17963,85		17963,85	19760,24		19760,24	21736,26		21736,26
UTILES DE OFICINA	648,00		648,00	680,4		680,40	714,42		714,42	750,14		750,14	787,65		787,65
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	88,10		88,10	88,10		88,10	88,10		88,10	88,10		88,10	88,10		88,10
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	36,00		36,00	36,00		36,00	36,00		36,00	36,00		36,00	36,00		36,00
DEPERCIACION EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	311,33		311,33	311,33		311,33	311,33		311,33	311,33		311,33	311,33		311,33
GASTOS DE VENTAS	2000,00	0,00	2000,00	2100,00	0,00	2100,00	2205,00	0,00	2205,00	2315,25	0,00	2315,25	2431,01	0,00	2431,01
PUBLICIDAD	2000,00		2000,00	2100		2100,00	2205,00		2205,00	2315,25		2315,25	2431,01		2431,01
GASTOS FINANCIEROS	7879,11	0,00	7879,11	6450,19	0,00	6450,19	4862,85	0,00	4862,85	3099,53	0,00	3099,53	1140,72	0,00	1140,72
INTERESES DE PRESTAMO	7879,11		7879,11	6450,19		6450,19	4862,85		4862,85	3099,53		3099,53	1140,72		1140,72
SUB TOTAL	25808,71	0,00	25808,71	25996,80	0,00	25996,80	26181,56	0,00	26181,56	26360,59	0,00	26360,59	26531,08	0,00	26531,08
TOTAL	36836,57	19868,42	56704,99	34625,06	20107,30	54732,36	34915,24	21902,47	56817,70	35204,97	23866,37	59071,34	35491,68	26015,34	61507,02

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.6. Presupuesto de operación

El presupuesto de operación permite hacer un análisis y planificación de las ventas del servicio, así como de los gastos operacionales. De esta manera, se presenta un plan integral de ventas y gastos, que servirán para proyectar los resultados obtenidos al final del periodo.

6.6.1. Presupuesto de ingresos

Para poder determinar el presupuesto de ingresos del proyecto, se consideraron el número de visitas que se van a atender en un año, y el precio del servicio por persona y así se obtuvieron los ingresos para los 5 años que dura el proyecto, este cuadro se presenta a continuación:

Tabla 90 Presupuesto de ingresos anuales

PRESUPUESTO DE INGRESOS OPERATIVOS ANUALES																	
EN DÓLARES																	
AÑOS		2013			2014			2015			2016			2017			
PRODUCTO	ESCENARIO	PRECIO UNITARIO	VENTAS	DOLARES													
SERVICIO	ENTRADAS AL COMPLEJO	7,00	C/AÑO	13456	94192	7,00	14922	104451	7,00	16893	118250	7,00	18944	132608	7,00	21078	147549
				13456	\$ 94.192,00		14922	104.451,20		16893	\$ 118.249,60		18944	\$ 132.608,00		21078	\$ 147.548,80

PRESUPUESTO DE INGRESOS COMPLEMENTARIOS ANUALES																	
EN DÓLARES																	
AÑO		2013			2014			2015			2016			2017			
PRODUCTO	ESCENARIO	PRECIO UNITARIO	VENTAS	DOLARES													
ARRIENDOS	ÁREA DEL BAR	200,00	C/AÑO	12	2400	200,00	12	2400	300,00	12	3600	300,00	12	3600	400,00	12	4800
					\$ 2.400,00			\$ 2.400,00			\$ 3.600,00			\$ 3.600,00			\$ 4.800,00

TOTAL INGRESOS	
AÑO	OPERACIONALES + COMPLEMENTARIOS
ANUAL	
2013	\$ 96.592,00
2014	\$ 106.851,20
2015	\$ 121.849,60
2016	\$ 136.208,00
2017	\$ 152.348,80

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.6.2. Presupuesto de egresos

En toda actividad productiva al ofrecer fabricar un producto o prestar un servicio se generan costos, entendiéndose que los costos son desembolsos monetarios relacionados justamente con la fabricación del producto o la prestación del servicio ya sea en forma directa o indirectamente. (Mailxmail, 2011)

Costos variables unitarios

Son todos aquellos costos que varían dependiendo el número de visitas que atienda el complejo, como se plasma en el siguiente cuadro:

Tabla 91 Presupuesto de costos variables unitarios

COSTO UNITARIO						
DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	REFEREN.
Costo total	56704,99	54732,36	56817,70	59071,34	61507,02	Tabla 87
Personas	13.456	14.922	16.893	18.944	21.078	Tabla 41
COSTO UNITARIO	4,21	3,67	3,36	3,12	2,92	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.7. Cálculo y análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentajes y/o unidades, además muestra la magnitud de las unidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que será un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionara pérdidas, por tal razón se debe analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Mediante el cálculo del punto de equilibrio, se podrá determinar el número de visitas anuales que el complejo recreacional “Villa Adventure” debe atender para igualar los

egresos y los ingresos; Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizó la siguiente fórmula:

Cálculo del punto de equilibrio por método algebraico

- En términos económicos

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos Totales

CV: Costos Variables Totales

VT: Ventas totales, están compuestas por el P*Q

Remplazando en la formula tenemos:

$$PE = \frac{36.836,57}{1 - \frac{19.868,42}{94.192}}$$
$$PE = 46.683,84 \text{ dolares}$$

- En términos de unidad

$$Q = \frac{CFT * Unidades}{VT - CV}$$

Dónde:

Q: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos Totales

CV: Costos Variables

VT: Ventas Totales

Remplazando la formula tenemos:

$$Q = \frac{36.836,57 * 13.456}{94.192 - 19.898,42}$$

$$Q = 6.669 \text{ personas}$$

Tabla 92 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO						
Descripción	año	año	año	año	año	refer
	2013	2014	2015	2016	2017	
Costos fijos	36.836,57	34.625,06	34.915,24	35.204,97	35.491,68	Tabla 89
Costos variables	19.868,42	20.107,30	21.902,47	23.866,37	26.015,34	Tabla 89
Ingresos	94.192,00	104.451,20	118.249,60	132.608,00	147.548,80	Tabla 90
Unidades	13.456,00	14.921,60	16.892,80	18.944,00	21.078,40	Tabla 90
Función de ingresos	\$ 46.683,84	\$ 42.879,56	\$ 42.852,47	\$ 42.931,67	\$ 43.088,99	
Función de servicio	6669	6126	6122	6133	6156	

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

La fórmula de ingresos se realiza de acuerdo a la tabla de punto de equilibrio donde el costo variable lo realizamos dividiendo los costos variables para las unidades de personas, esto se lo realiza para cada año.

Formula	$I = CF + CV$
	$7q = 36836,57 + 1,48q$
I	7,00
CF	36.836,57
CV	1,48

El punto de equilibrio para la empresa es moderado, pero es necesario impulsar las ventas del servicio, mediante promociones especiales a instituciones que tengan un gran número de estudiantes para que dentro de sus actividades académicas contemplen la visita al complejo recreacional.

Adicionalmente hay que considerar el concepto de complejo turístico recreacional, para utilizar todos los beneficios naturales generados en el complejo para la producción del servicio y así mantener el precio.

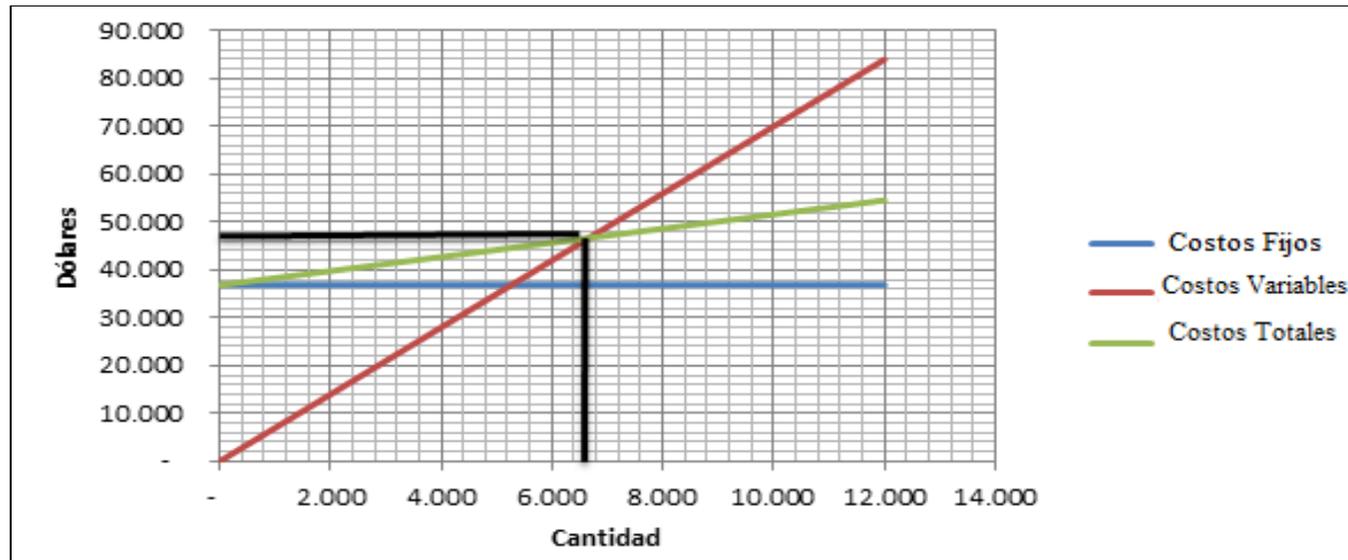
Tabla 93 Cálculo del punto de equilibrio año 1

X	y1	y2	y3
-	36.837	-	36.837
1.500	36.837	10.500	39.051
3.000	36.837	21.000	41.266
4.500	36.837	31.500	43.481
6.000	36.837	42.000	45.696
6.670	36.837	46.690	46.685
9.000	36.837	63.000	50.125
10.500	36.837	73.500	52.340
12.000	36.837	84.000	54.555

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 94 Punto de equilibrio

Q	Ingresos	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	Equilibrio
0	0	36.837	-	36.837	-36.836,57
1.500	10.500,00	36.837	2.214,82	39.051	-28.551,39
3.000	21.000,00	36.837	4.429,64	41.266	-20.266,21
4.500	31.500,00	36.837	6.644,46	43.481	-11.981,03
6.000	42.000,00	36.837	8.859,28	45.696	-3.695,85
6.670	46.690,00	36.837	9.848,57	46.685	4,86
9.000	63.000,00	36.837	13.288,93	50.125	12.874,50
10.500	73.500,00	36.837	15.503,75	52.340	21.159,68
12.000	84.000,00	36.837	17.718,57	54.555	29.444,86



Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.8. Estados financieros proforma

6.8.1. Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

“El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

La primera parte consiste en analizar todos los elementos que entran en la compra-venta de mercancía hasta determinar la utilidad o pérdida del ejercicio en ventas. Esto quiere decir la diferencia entre el precio de costo y de venta de las mercancías vendidas.” (Daft, 2000)

En esencia el estado de resultados permite conocer los ingresos y egresos que se ha tenido en un determinado periodo lo que permitirá determinar la utilidad neta del negocio, mediante esto se podrá determinar si la inversión realizada es beneficiosa o no para el inversionista.

En el siguiente cuadro se presentan los estados de resultados del proyecto puro, así como también del inversionista:

Tabla 95 Estado de resultados complejo recreacional “Villa-Adventure”

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS										
PERIODOS	2013		2014		2015		2016		2017	
	MONTO	%								
Ingresos Operacionales										
<i>Ingresos</i>										
Ingresos al Complejo Turístico	94192,00	100,00	104451,20	100,00	118249,60	100,00	132608,00	100,00	147548,80	100,00
Costos y Gastos										
<i>Costos</i>										
INSUMOS	266,00		279,30		293,27		307,93		323,32	
Mano de Obra Directa	15762,42		15796,00		17375,60		19113,16		21024,48	
Costos Indirectos de Fabricación	30896,28		28735,56		30636,15		32710,74		34975,94	
Costo de operación	46924,70	49,82	44810,86	42,90	48305,01	40,85	52131,83	39,31	56323,74	38,17
(-) Inventarió Final	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
Costo de Ventas	46924,70	49,82	44810,86	42,90	48305,01	40,85	52131,83	39,31	56323,74	38,17
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	47267,30	50,18	59640,34	57,10	69944,59	59,15	80476,17	60,69	91225,06	61,83
<i>Gastos Operacionales</i>										
Gastos de administración	15929,60	16,91	17446,61	16,70	19113,71	16,16	20945,82	15,80	22959,35	15,56
Gastos de Ventas	2000,00	2,12	2100,00	2,01	2205,00	1,86	2315,25	1,75	2431,01	1,65
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	29337,70	31,15	40093,73	38,39	48625,88	41,12	57215,10	43,15	65834,69	44,62
<i>Gastos no Operacionales</i>										
Gastos Financieros	7879,11	8,36	6450,19	6,18	4862,85	4,11	3099,53	2,34	1140,72	0,77
Otros Ingresos	2400,00	2,55	2400,00	2,30	3600,00	3,04	3600,00	2,71	4800,00	3,25
Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILID (PERD) ANTES PARTICIPACION	23858,59	25,33	36043,54	34,51	47363,03	40,05	57715,58	43,52	69493,98	47,10
15% Participación Utilidades	3578,79	3,80	5406,53	5,18	7104,45	6,01	8657,34	6,53	10424,10	7,06
UTILD (PERD) ANTES IMPUESTOS	20279,80	21,53	30637,01	29,33	40258,58	34,05	49058,24	36,99	59069,88	40,03
Impuesto a la Renta 22%	4461,56	4,74	6740,14	6,45	8856,89	7,49	10792,81	8,14	12995,37	8,81
UTILIDAD PARA DISTRIBUCIÓN	15818,24	16,79	23896,87	22,88	31401,69	26,56	38265,43	28,86	46074,51	31,23
Reserva Legal 5%	790,91		1194,84		1570,08		1913,27		2303,73	
UTILIDAD NETA SOCIO	15.027,33	16,0	22.702,02	21,7	29.831,60	25,2	36.352,16	27,4	43.770,78	29,7

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.8.2. Flujo neto de fondos

El flujo de fondos muestra las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa. El flujo de caja esperado como resultado de la ejecución de un plan de actividades de la empresa es un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido.

Propósito del flujo de caja

El propósito del flujo de caja presupuestado es mostrar de donde provendrán los ingresos y como se usarán esos fondos. El flujo de caja solo indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo de la actividad empresarial.” (Elergonomista, 2008)

El siguiente cuadro presenta los flujos de fondos del proyecto, donde se asume que los recursos son propios:

Tabla 96 Flujo neto de fondos con financiamiento

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS		\$ 96.592,00	\$ 106.851,20	\$ 121.849,60	\$ 136.208,00	\$ 152.348,80
(-) costos		\$ 46.924,70	\$ 44.810,86	\$ 48.305,01	\$ 52.131,83	\$ 56.323,74
(-) gastos operacionales		\$ 17.929,60	\$ 19.546,61	\$ 21.318,71	\$ 23.261,07	\$ 25.390,36
(-) gastos no operacionales		\$ 7.879,11	\$ 6.450,19	\$ 4.862,85	\$ 3.099,53	\$ 1.140,72
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 72.733,41	\$ 70.807,66	\$ 74.486,57	\$ 78.492,42	\$ 82.854,82
utilidad antes de impuestos		\$ 23.858,59	\$ 36.043,54	\$ 47.363,03	\$ 57.715,58	\$ 69.493,98
(-) 15 % participación de trabajadores		\$ 3.578,79	\$ 5.406,53	\$ 7.104,45	\$ 8.657,34	\$ 10.424,10
utilidad gravable		\$ 20.279,80	\$ 30.637,01	\$ 40.258,58	\$ 49.058,24	\$ 59.069,88
% impuesto a la renta código de producción		22%	22%	22%	22%	22%
(-) impuesto a la renta		\$ 4.461,56	\$ 6.740,14	\$ 8.856,89	\$ 10.792,81	\$ 12.995,37
= UTILIDAD NETA		\$ 15.818,24	\$ 23.896,87	\$ 31.401,69	\$ 38.265,43	\$ 46.074,51
(+) DEPRECIACIÓN		\$ 6.955,29	\$ 6.955,29	\$ 6.955,29	\$ 6.643,95	\$ 6.643,95
(-) INVERSION INICIAL	\$ (134.013,58)					
(+) RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.013,09
(+) Préstamo	\$ 80.408,15					
(-) PAGO CAPITAL DE PRESTAMO		\$ 12.888,99	\$ 14.317,92	\$ 15.905,26	\$ 17.668,58	\$ 19.627,39
(+) VALOR DE SALVAMENTO					\$ 467,00	\$ -
FLUJO NETO	-\$ 53.605,43	\$ 9.884,54	\$ 16.534,23	\$ 22.451,72	\$ 27.707,80	\$ 37.104,16

(+) Gasto No Pagados		\$ 8.040,34	\$ 12.146,67	\$ 15.961,34	\$ 19.450,15	\$ 23.419,47
(-) 15% participación de trabajadores		3.578,79	5.406,53	7.104,45	8.657,34	10.424,10
(-) Impuesto a la Renta		4.461,56	6.740,14	8.856,89	10.792,81	12.995,37
(=) FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA		\$ 17.924,88	\$ 28.680,91	\$ 38.413,06	\$ 47.157,95	\$ 60.523,63
(+) Saldo Inicial		4.013,09	21.937,97	42.578,53	68.844,91	100.041,52
(-)Gastos pagados Años Anteriores			8.040,34	12.146,67	15.961,34	19.450,15
(-)Recuperación del Capital de Trabajo						4.013,09
(=) TOTAL EN EFECTIVO Y EQUIVALENTES		\$ 21.937,97	\$ 42.578,53	\$ 68.844,91	\$ 100.041,52	\$ 137.101,91

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 97 Flujo neto de fondos sin financiamiento

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 96.592,00	\$ 106.851,20	\$ 121.849,60	\$ 136.208,00	\$ 152.348,80
(-) COSTOS		\$ 46.924,70	\$ 44.810,86	\$ 48.305,01	\$ 52.131,83	\$ 56.323,74
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 17.929,60	\$ 19.546,61	\$ 21.318,71	\$ 23.261,07	\$ 25.390,36
(-) GASTOS NO OPERACIONALES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 64.854,30	\$ 64.357,47	\$ 69.623,72	\$ 75.392,90	\$ 81.714,11
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 31.737,70	\$ 42.493,73	\$ 52.225,88	\$ 60.815,10	\$ 70.634,69
(-) 15 % PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 4.760,66	\$ 6.374,06	\$ 7.833,88	\$ 9.122,27	\$ 10.595,20
UTILIDAD GRAVABLE		\$ 26.977,05	\$ 36.119,67	\$ 44.392,00	\$ 51.692,84	\$ 60.039,49
% IMPUESTO A LA RENTA CODIGO DE PRODUCCION		22%	22%	22%	22%	22%
(-) IMPUESTO A LA RENTA		\$ 5.934,95	\$ 7.946,33	\$ 9.766,24	\$ 11.372,42	\$ 13.208,69
(-) RESERVA 5%		\$ 790,91	\$ 1.194,84	\$ 1.570,08	\$ 1.913,27	\$ 2.303,73
(=) UTILIDAD NETA		\$ 20.251,18	\$ 26.978,50	\$ 33.055,67	\$ 38.407,14	\$ 44.527,08
(+) DEPRECIACIÓN		\$ 6.955,29	\$ 6.955,29	\$ 6.955,29	\$ 6.955,29	\$ 6.955,29
(-) INVERSION INICIAL	\$ (134.013,58)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.013,09
(+) VALOR DE SALVAMENTO					\$ 467,00	\$ -
FLUJO NETO	-\$ 134.013,58	\$ 27.206,47	\$ 33.933,78	\$ 40.010,96	\$ 45.829,43	\$ 55.495,45

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.8.3. Balance general

El balance general es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado.

Los activos incluyen:

- El dinero que se encuentra físicamente en la empresa (por ejemplo, en su caja fuerte), o el dinero que tiene depositado en el banco (por ejemplo, en su cuenta corriente).
- Los elementos físicos con que cuenta la empresa para realizar sus operaciones y que tienen una duración permanente (por ejemplo, edificios, terrenos, maquinaria, vehículos de transporte, muebles), o que tienen una duración temporal (por ejemplo, materias primas, mercaderías).
- Las deudas que tienen los clientes con la empresa.

Los pasivos incluyen:

- Las deudas que tiene la empresa con sus proveedores.
- Las deudas que tiene pendiente con los bancos y otras entidades financieras.

Mientras que el patrimonio incluye:

- Las aportaciones hechas por los socios o accionistas.
- Los beneficios o utilidades que ha obtenido la empresa.

El balance general nos permite conocer la situación financiera de la empresa (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar esta información (por ejemplo, saber cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando sus activos, qué tan bien está administrando sus pasivos, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

Tabla 98 Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
CONCEPTO	PRE OPERACIONAL	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalente	4.013,1	21.938,0	42.578,5	68.844,9	100.041,5	137.101,9
Inversiones		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	4.013,1	21.938,0	42.578,5	68.844,9	100.041,5	137.101,9
ACTIVOS NO CORRIENTES						
TERRENO	16.000,0	16.000,0	16.000,0	16.000,0	16.000,0	16.000,0
INFRAESTRUCTURA	92.000,0	92.000,0	92.000,0	92.000,0	92.000,0	92.000,0
Depreciación Obra Civil		4.370,0	8.740,0	13.110,0	17.480,0	21.850,0
MAQUINARIA Y EQUIPO	17.000,0	17.000,0	17.000,0	17.000,0	17.000,0	17.000,0
Depreciación Maquinaria y Equipo		1.950,0	3.900,0	5.850,0	7.800,0	9.750,0
MUEBLES Y EQUIPOS SERVICIO	2.220,6	2.220,6	2.220,6	2.220,6	1.753,6	1.753,6
Depreciación Equipo de Servicio		199,8	399,7	599,5	799,4	999,2
MUEBLES , ENSERES Y EQUIPOS ADMINISTRACION	1.378,9	1.378,9	1.378,9	1.378,9	1.378,9	1.378,9
Depreciación Muebles y Enseres		124,1	248,2	372,3	496,4	620,5
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.401,0	1.401,0	1.401,0	1.401,0	467,0	467,0
Depreciación Equipo de Computación		311,3	622,7	934,0	0,0	0,0
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	130.000,5	130.000,5	130.000,5	130.000,5	128.599,5	128.599,5
(-) Depreciaciones		6.955,3	13.910,6	20.865,9	26.575,8	33.219,8
TOTAL ACTIVOS FIJOS	130.000,5	123.045,2	116.089,9	109.134,6	102.023,7	95.379,7
ACTIVO DIFERIDO NETO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OTROS ACTIVOS	0,0					
TOTAL DE ACTIVOS	134.013,6	144.983,2	158.668,4	177.979,5	202.065,2	232.481,6
PASIVO CORRIENTE						
Obligaciones Bancarias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Porción corriente deuda de Largo Plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Cuentas y documentos por pagar a proveedores	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos acumulados por pagar (Utilidades e Impuestos)	0,0	8.040,3	12.146,7	15.961,3	19.450,1	23.419,5
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0,0	8.040,3	12.146,7	15.961,3	19.450,1	23.419,5
PASIVO NO CORRIENTE	80.408,1	67.519,2	53.201,2	37.296,0	19.627,4	0,0
TOTAL DE PASIVOS	80.408,1	75.559,5	65.347,9	53.257,3	39.077,5	23.419,5
PATRIMONIO						
Capital Social pagado	53.605,4	53.605,4	53.605,4	53.605,4	53.605,4	53.605,4
Reserva Legal	0,0	790,9	1.985,8	3.555,8	5.469,1	7.772,8
Futuras capitalizaciones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Utilidad (pérdida) retenida	0,0	0,0	15.027,3	37.729,4	67.561,0	103.913,1
Utilidad (pérdida) neta	0,0	15.027,3	22.702,0	29.831,6	36.352,2	43.770,8
TOTAL DE PATRIMONIO	53.605,4	69.423,7	93.320,5	124.722,2	162.987,7	209.062,2
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	134.013,6	144.983,2	158.668,4	177.979,5	202.065,2	232.481,6

Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.9. Evaluación financiera

La evaluación financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto. Luego de cuantificar la inversión inicial, localización, costo de producción, ingresos y demás rubros ya analizados anteriormente es necesario saber si la inversión propuesta será económicamente rentable.

6.9.1. Determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR

La TMAR es la tasa que representa una medida de rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de operación, los intereses que se pagarán por el financiamiento del proyecto, impuestos y la rentabilidad del inversionista.

Tabla 99Tasa de descuento con financiamiento

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO CON FINANCIAMIENTO (TMAR)

INVERSIONISTA= TASA DE INFLACIÓN +RIESGO PAIS+ PREMIO DE RIESGO
 INVERSIONISTA= 5% +8%+16% (REFERENCIA DE TASA PASIVA BANCOS)
 INVERSIONISTA= 29%

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento			
FINANCIAMIENTO :	% APORTACION	TMAR	PONDERACION
APORTE DE ACCIONISTAS/EMPRESARIOS	40%	29,0%	12%
CREDITO	60%	10,0%	6%
TMAR GLOBAL			18%

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Rodolfo Villamarín

Tabla 100Tasa de descuento sin financiamiento

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO CON FINANCIAMIENTO (TMAR)

INVERSIONISTA= TASA DE INFLACIÓN +RIESGO PAIS+ PREMIO DE RIESGO
 INVERSIONISTA= 5% +8%+16% (REFERENCIA DE TASA PASIVA BANCOS)
 INVERSIONISTA= 29%

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento			
FINANCIAMIENTO :	% APORTACION	TMAR	PONDERACION
APORTE DE ACCIONISTAS/EMPRESARIOS	100%	29,0%	29%
CREDITO	0%	0%	0%
TMAR GLOBAL			29%

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Rodolfo Villamarín

6.9.2. Valor actual neto

- Valor actual neto con financiamiento**

El valor presente neto (VPN) es el método más conocido para evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El valor presente neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de la inversión. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del valor presente neto (es viable).

Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN. (No es viable). Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor (el proyecto no se acepta).” (PymesFuturo, 2010)

$$VAN = -I_o + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

DATOS

FC = Flujo de caja del periodo t

i = Tasa de descuento

Io = Inversión inicial en el momento cero de la evaluación

$$VAN = -53.605,43 + \frac{9.884,54}{(1+0,18)^1} + \frac{16.534,23}{(1+0,18)^2} + \frac{22.451,70}{(1+0,18)^3} + \frac{27.707,80}{(1+0,18)^4} + \frac{37.104,16}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN = -53.605,43 + 8.376,72 + 11.874,62 + 13.664,79 + 14.291,38 + 16.218,57$$

$$VAN = -53.605,43 + 64.426,08$$

$$VAN = 10.820,65$$

Conclusión.- Valor actual neto del proyecto a una tasa de descuento del 18%, es positivo por lo que se justifica desde el punto de vista financiero, es decir los dineros invertidos en el proyecto rinden más que el costo de oportunidad utilizado como tasa de descuento. Con el ánimo de dar paso al cálculo de la tasa interna de retorno, se ve necesario el cálculo del valor actual neto negativo, para lo cual se procede a través de aproximaciones sucesivas hasta obtenerlo.

Se probará con tasas de descuento superiores hasta obtener un van negativo, por lo que se consiguió una tasa del 30%, con lo que el valor actual neto es negativo.

$$VAN_2 = -53.605,43 + \frac{9.884,54}{(1+0,30)^1} + \frac{16.534,23}{(1+0,30)^2} + \frac{22.451,72}{(1+0,30)^3} + \frac{27.707,80}{(1+0,30)^4} + \frac{37.104,20}{(1+0,30)^5}$$

$$VAN_2 = -53.605,43 + 7.603,51 + 9.783,62 + 10.219,26 + 9.701,30 + 9.993,22$$

$$VAN_2 = -53.605,43 + 47.300,85$$

$$VAN_2 = -6.304,62$$

- **Valor actual neto sin financiamiento**

Valor actual neto sin financiamiento con una tasa de interés del 29% tenemos:

$$VAN = -I_o + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

$$VAN = -134.013,58 + \frac{27.206,47}{(1+0,29)^1} + \frac{33.933,78}{(1+0,29)^2} + \frac{40.010,96}{(1+0,29)^3} + \frac{45.829,43}{(1+0,29)^4} + \frac{55.495,45}{(1+0,29)^5}$$

$$VAN = -134.013,58 + 21.090,28 + 20.391,67 + 18.638,45 + 16.549,52 + 15.534,91$$

$$VAN = -134.013,58 + 92.204,83$$

$$VAN = -41.808,77$$

Se interpolara con tasas de descuento inferiores hasta obtener un van positivo, por lo que se consiguió una tasa del 12%, con lo que el valor actual neto es positivo.

$$VAN = -134.013,58 + \frac{27.206,47}{(1+0,12)^1} + \frac{33.933,78}{(1+0,12)^2} + \frac{40.010,96}{(1+0,12)^3} + \frac{45.829,43}{(1+0,12)^4} + \frac{55.495,45}{(1+0,12)^5}$$

$$VAN = -134.013,58 + 24.291,49 + 27.051,80 + 28.479,01 + 29.125,43 + 31.489,61$$

$$VAN = -134.013,58 + 140.437,34$$

$$VAN = 6.423,76$$

6.9.3. Tasainterna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.

La evaluación de los proyectos de inversión cuando se hace con base en la tasa interna de retorno, toma como referencia la tasa de descuento. Si la tasa interna de retorno es mayor que la tasa de descuento, el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la tasa interna de retorno es menor que la tasa

de descuento, el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Para el cálculo del TIR se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

Donde:

r_1 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_1

r_2 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_2

VAN_1 = Valor positivo

VAN_2 = Valor negativo

- **TIR con financiamiento**

Por lo tanto tenemos:

$$r_1 = 18 \%$$

$$r_2 = 30\%$$

$$VAN_1 = 10.820,65$$

$$VAN_2 = - 6.304,62$$

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

$$TIR = 0,18 + (0,30 - 0,18) \frac{10.820,65}{10.820,65 - (-6.304,62)}$$

$$TIR = 0,18 + 0,12(0,631852811)$$

$$TIR = 0,18 + (0,075822337)$$

$$TIR = 0,255822$$

$$TIR = 25,58\%$$

La tasa interna de retorno al ser mayor que la tasa de descuento, nos indica que el proyecto se justifica, es aceptable teniendo un alto porcentaje de rentabilidad desde el punto de vista financiero.

- **TIR sin financiamiento**

Por lo tanto tenemos:

$$r_1 = 29 \%$$

$$r_2 = 12\%$$

$$VAN_1 = -41.808,77$$

$$VAN_2 = 6.423,76$$

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

$$TIR = 0,29 + (0,12 - 0,29) \frac{-41.808,77}{-41.808,77 - (6.423,76)}$$

$$TIR = 0,29 - 0,17(0,866816855)$$

$$TIR = 0,29 - 0,147358865$$

$$TIR = 0,142641134$$

$$TIR = 14,26\%$$

6.9.4. Relación beneficio/costo

La relación beneficio/costo está dada por la relación de los ingresos y los egresos calculados. El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a uno. (Nassir, 2007)

$$B/C = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a uno, lo que implica que:

B/C mayor 1 = Implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.

B/C igual 1 = Implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es diferente.

B/C menor 1 = Implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

Tabla 101 Relación beneficio costo con financiamiento

RELACION BENEFICIO COSTO						
	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION DE INGRESOS		
Años	Costo total	Factor de act. 18,0%	Costo actualizado	Ingreso total	Factor de act. 18,0%	Ingreso actualizado
2013	56705	0,847458	48055	94192	0,819672	77207
2014	54732	0,718184	39308	104451	0,671862	70177
2015	56818	0,608631	34581	118250	0,550707	65121
2016	59071	0,515789	30468	132608	0,451399	59859
2017	61507	0,437109	26885	147549	0,369999	54593
			179298			326956

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

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

$$B / C = \frac{326.956}{179.928}$$

$$B / C = 1,82$$

Al ser el RB/C 1,82 mayor que 1, el proyecto es atractivo financieramente. El indicador RB/C señala que utilidad tendremos con el costo que representa la inversión, es decir la prima por cada dólar invertido en el proyecto, el cual en nuestro caso son de 0,82 centavos de dólar.

6.9.5. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El periodo de recuperación es el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial de un proyecto basándose en los flujos descontados que concibe en cada uno de los periodos de su vida útil.

Para determinar el periodo de tiempo en el que se recuperará la inversión se ha procedido a realizar el siguiente cálculo.

Tabla 102 Periodo real de recuperación o payback

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO
	53605,43	
2013		9884,54
2014		16534,23
2015		22451,72
2016		27707,80
2017		37104,20
TOTAL		113682,49

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = \frac{\text{FLUJO NETO-INVERSION}}{\text{FLUJO NETO(ULTIMO AÑO)}}$$

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = \frac{113682,4 - 53605,43}{37104,2}$$

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = \frac{60077,01}{37104,2}$$

PERIODO DE RECUPERACION=	1,62	AÑOS
0,62 X 12	7,44	MESES
0,44 X 30	13,20	DIAS

La inversión se recuperara en el primer año a los 7 meses y 13 días de operación del complejo recreacional “Villa-Adventure”.

6.9.6. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad ayuda a determinar cuáles serán los efectos que tendrá una variación positiva o negativa en los ingresos y en los costos.

Tabla 103 Análisis de sensibilidad con el incremento del 5% de los costos

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 5% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			5%		20%		79%	
				-53605		-53605		-53605
2012	56705	94192	89482	32777	0,833333	27314,51	0,558659	18311,40
2013	54732	104451	99229	44496	0,694444	30900,19	0,312100	13887,29
2014	56818	118250	112337	55519	0,578704	32129,29	0,174358	9680,23
2015	59071	132608	125978	66906	0,482253	32265,75	0,097406	6517,10
2016	61507	147549	140171	78664	0,401878	31613,43	0,054417	4280,68
				78%		100617,75		-928,72

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Rodolfo Villamarín

$$NuevoTIR = 20 + (79 - 20) \frac{100.617,75}{100.617,75 + 928,72}$$

$$NuevoTIR = 79 \frac{100.617,75}{101.546,47}$$

$$NuevoTIR = 78\%$$

- **Paso 1 diferencia de tir**

$$Diferencia\ de\ TIR = TIR\ Pr\ oyecto - TIR\ Nuevo$$

$$Diferencia\ de\ TIR = 25\% - 78\%$$

$$Diferencia\ de\ TIR = 53\%$$

- **Paso 2 porcentaje de variación**

$$\% \text{ de Variación} = (DifTIR / TIR\ del\ Pr\ oyecto) * 100$$

$$\% \text{ de Variación} = (53\% / 25\%) * 100$$

$$\% \text{ de Variación} = -212$$

- **Paso 3 análisis de sensibilidad**

$$Sensibilidad = \% \text{ Variación} / \text{Nuevo TIR}$$

$$Sensibilidad = -2.72$$

$$Sensibilidad = -2,72 \leq 1$$

Análisis: el Proyecto NO es sensible a un incremento de la inflación anual del 5% en sus costos para la proyección de los 5 años.

6.9.7. Evaluación del complejo recreacional “Villa-Adventure”

- Objetivo.

El objetivo de la evaluación del proyecto es:

Determinar lo atractivo o viable que el proyecto es a la luz de diferentes criterios, por otro lado es necesario verificar que la inversión en el complejo "Villa Adventure" es viable desde el punto de vista financiero y sintetizar la información para la adecuada toma de decisiones de seguir o no con el proyecto presentado.

Para lo cual se aplica la técnica del valor actual neto, tasa interna de retorno, costo beneficio.

5.9.7.1 Medición de ventajas y desventajas.

Ventajas

Valor actual neto

La aplicación de la evaluación bajo el criterio de los indicadores propuestos tiene las siguientes ventajas:

- Tiene en cuenta el valor del dinero en cada momento.
- Es un modelo sencillo de llevar a la práctica.
- Nos ofrece un valor a actual fácilmente comprensible.
- Es muy flexible permitiendo introducir en el criterio cualquier variable que pueda afectar a la inversión, inflación, incertidumbre, fiscalidad, etc.

Tasa interna de retorno

- Se utilizan los propios datos del proyecto (poca demandante en información extra al proyecto).
- No se requiere del costo de oportunidad del capital para su cálculo.

- Da un punto de referencia de la eficiencia de un proyecto respecto a una tasa de interés.
- Es fácil de comprender y comunicar que el VAN.
- Permite comparar la rentabilidad entre proyectos similares.

Desventajas

Valor actual neto

- Hay que tener un especial cuidado en la determinación de la tasa de descuento.
- Cuando las tasas de descuento son distintas para cada periodo se precisa o bien una hoja de cálculo o hacerlo a mano.

Tasa interna de retorno

- La TIR por sí solo no facilita la toma de decisión porque demanda de un punto de referencia (costo de oportunidad de capital).
- La TIR no es confiable, como criterio único, durante la comparación de proyectos o inversiones mutuamente excluyentes.
- Herramienta de uso limitado porque solamente nos dice si un proyecto es mejor que la rentabilidad relativa.
- Para su cálculo no toma en cuenta ingresos y egresos extraordinarios o efectivo no convencional (especies, inflación, devaluación, deflación).
- Cuando hay más de un escenario de proyecto o de inversión el TIR se vuelve ambiguo.
- No es apropiado usar la TIR para proyectos mutuamente excluyentes, si estos tienen distinta escala (monto de inversión), duración (diferente período de vida útil) y distribución de beneficios.
- Es un indicador objetivo, no depende de la tasa de descuento.

CONCLUSIONES

El complejo turístico recreacional es una empresa rentable y segura de invertir, la experiencia del propietario no solo avala la supervivencia de este proyecto si no que también certifica la confianza al mismo. Este estudio permitió determinar que el servicio a ofrecer es una experiencia para la población y los turistas que les permita conocer, respetar y convivir con la naturaleza mediante la interacción directa con plantas, animales y en especiales la práctica de deportes extremos.

Una vez determinada la oferta y la demanda en el estudio de mercado se puede establecer que existe una demanda insatisfecha por cubrir, generando importantes expectativas para el presente proyecto.

En la investigación de campo se logró determinar que la demanda actual y futura del proyecto varía de acuerdo al desarrollo turístico del cantón, llegando a ser de 16.000 habitantes de la población y un promedio de 3.500 visitas anuales, durante los cinco años que dura el proyecto.

Con la determinación de la demanda y la oferta del servicio, se estableció que la demanda insatisfecha del mercado es de 13.456 para el primer año, 14.922 para el segundo año, 16.893 para el tercer año, 18.944 para el cuarto año y 21.078 para el quinto año que permanecerá durante los cinco años del proyecto, a las cuales estará dirigida los esfuerzos de la nueva empresa.

Para determinar la ubicación más adecuada para el complejo recreacional se consideraron factores importantes como: disponibilidad a servicios básicos; accesibilidad de llegada al complejo; disponibilidad del terreno y factores ambientales. Con base en estos factores, el complejo estará ubicado en la parroquia de San Francisco de Borja, cantón Quijos, provincia de Napo.

Su gente es hospitalaria, amable y trabajadora que ve un futuro en el turismo de San Francisco de Borja, lo que coloca al mismo como el principal ingreso económico para la parroquia, ya que la misma no está aún explotada en este sector.

La empresa se formará como una compañía unipersonal de responsabilidad limitada, con el nombre y razón social de “Villa-Adventure” un nombre fácil de recordar que refleja el servicio que se va a ofrecer.

Para la puesta en marcha de la empresa requiere de una inversión inicial de \$ 134.013,58 repartidos en \$ 130.000,00 para activos fijos, y \$ 4.013,09 en capital de trabajo, por el método de desfase. Para financiar esta inversión se cuenta con un 40% de capital propio y el 60% mediante financiamiento directo a la Corporación Financiera Nacional, con un interés del 10.5% anual durante 5 años.

Los resultados obtenidos de la evaluación financiera del proyecto, desde el punto de vista del inversionista, reflejan que el proyecto es rentable con un VAN de \$ 10.820,65 y un TIR de 25%, que es mayor comparándolo con la tasa de descuento obtenida; el inversionista por cada dólar que invierta en el proyecto obtendrá \$ 0,82 centavos adicionales.

RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta que existe una demanda insatisfecha atractiva es importante que el proyecto capte la mayor cantidad de esta demanda considerando su capacidad instalada. Se debe tomar en cuenta la posibilidad de incrementar el tamaño del complejo, para ganar el número de vistas y de esta manera obtener mayores ingresos.

Asignar los recursos necesarios para la implementación del proyecto, pues los análisis realizados desde el punto de vista económico, técnico, institucional y financiero, reflejan que el proyecto es viable.

Realizar promociones directas acudiendo a las escuelas, colegios para promocionar el servicio, y ofrecer descuentos especiales, a instituciones con gran número de empleados que contraten el servicio.

Dar a conocer el proyecto a la parroquia para implementar un programa de concientización, promoción y difusión de los beneficios del proyecto, para lograr la colaboración de la ciudadanía y el sector turístico.

Lograr una mayor colaboración de la dirección del turismo, conjuntamente con el GAD municipal de cantón Quijos a cambio de poder trabajar conjuntamente para realizar investigaciones de mercado, llevar registro de estadísticas, planificar eventos que beneficien al cantón.

El proyecto al presentar una alternativa viable de creación por lo que se recomienda la implementación y operación del mismo.

LISTA DE REFERENCIAS

BACA Urbina Gabriel, 2006, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, pág. 176.

Consejo Nacional de Educación, Ministerio de Educación, Reforma Curricular para la Educación Básica, 2007, Recomendaciones Metodológicas Generales, Ley de Compañías, Quito-Ecuador

Gobierno Parroquial de San Francisco de Borja. (2009). Borja-Quijos.

El Comercio (2003) *Guía legal para empresas* . Suplemento Comercial.

KOTLER Philip, Armstrong Gary, Cámara Dionisio y Cruz Ignacio, Marketing, Décima Edición, de Prentice Hall, 2004.

MANKIWI Gregory Principios de Economía, Tercera Edición, de, Mc Graw Hill.

NASSIR SapagChain, Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación, Editorial Mc Graw Hill, México, 2006.

Revista España (1991). *Manual de Imagen Corporativa*. Barcelona-España: Gustavo Gius S.A.

SAMUELSON, Paul A., y NORDHAUS William D., Economía, Decimoquinta Edición. México D.F., Editorial McGraw-Hill, 1988.

SAPAG Chain, Preparación Y Evaluación De Proyectos, Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2006.

STANTON William, Etzel Michael y Walker Bruce, Fundamentos de Marketing, 13va. Edición, McGraw-Hill Interamericana, 2004.

CAMPIÑA DE QUIJOS. (03 de 09 de 2012). *La Campiña*. Recuperado el 04 de 05 de 2012, de www.capiñadequijos.com

GAD Municipal de Quijos. (2011). *Planificación estratégica de turismo*. Quijos-Napo. www.municipiodequijos.com

Gestipolis. (07 de 09 de 2008). *Gestipolis*. Recuperado el 14 de 08 de 2012, de www.gestipolis.com

Elergonomista. (03 de 02 de 2008). Recuperado el 06 de 07 de 2012, de [elergonomista.com: http://www.elergonomista.com/marketing/estra.html](http://www.elergonomista.com/marketing/estra.html)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Republica del Ecuador www.inec.gob.ec

Mailxmail. (07 de 09 de 2011). *mailxmail.com*. Recuperado el 08 de 05 de 2012, de www.mailxmail.com

Ministerio del Ambiente. (07 de 08 de 2009). *Derecho ambiental*. Recuperado el 04 de 05 de 2012, de www.derecho-ambiental.org

PymesFuturo. (09 de 06 de 2010). *Googleusercontent.com*. Recuperado el 08 de 10 de 2012, de www.pymesfuturo.com/vpneto.htm+valor+actual+neto&cd=5&hl=es&ct=clnk&gl=ec

Superintendencia de Compañías del Ecuador www.supercias.gov.ec/