

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 UNA
EMPRESA DEDICADA A LA PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN, Y
EJECUCIÓN DE DEPORTES EXTREMOS EN TONSUPA, PROVINCIA DE
ESMERALDAS”**

AUTORES:

**ALEXIS MARTIN CAIZA CASTRO
MAURICIO JAVIER NARANJO AGUIRRE
ESTEBAN RICARDO NICOLALDE RODRIGUEZ**

DIRECTOR:

GALO ROJAS

Quito, enero del 2014

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL TRABAJO DE GRADO

Nosotros autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, enero 2014

(f) _____
Alexis Martín Caiza Castro
C.I. 1719349654

(f) _____
Mauricio Javier Naranjo Aguirre
C.I. 1721984613

(f) _____
Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez
C.I. 1721642625

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
ESTUDIO DE MERCADO	3
1.1 Identificación del servicio	3
1.1.1 Paintball	3
1.1.1.1 Reglas de paintball	4
1.1.1.2 Equipamiento de paintball.....	5
1.1.2 Rapel	5
1.1.2.1 Equipamiento para rapel	6
1.2 Mercado del proyecto.....	6
1.3 Definición del mercado	6
1.4 Objetivos de la investigación	7
1.4.1 Objetivo principal.....	7
1.5 Análisis de oferta.....	8
1.5.1 Paravelismo y motos acuáticas.....	8
1.5.2 Paseo en banana	9
1.6 Variables que influyen en la demanda	12
1.6.1 Determinación de la población.....	13
1.6.1.1 Cálculo de la muestra	17
1.6.1.2 Tabulación.....	19
1.6.2 Proyección de la demanda.....	31
1.7 Plan de marketing.....	37
1.7.1 Objetivos estratégicos	37
1.7.2 Presentación del servicio.....	37
1.7.2.1 Producto	38
1.7.2.2 Precio	39
1.7.2.3 Plaza	39

1.7.2.4 Promoción	39
CAPÍTULO II	41
ESTUDIO TÉCNICO	41
2.1 Concepto	41
2.2 Localización del proyecto	41
2.2.1 Factores determinantes de la localización.....	41
2.2.2 Tipo de mano de obra requerida.....	42
2.2.3 Macrolocalización	43
2.2.3.1 Aspectos geográficos	45
2.2.3.2 Aspectos de infraestructura	45
2.2.3.3 Red vial y transporte	48
2.2.4 Microlocalización.....	50
2.3 Capacidad del proyecto	55
2.3.1 Determinación del tamaño óptimo del proyecto	55
2.3.2 De la disponibilidad de suministros e insumos	55
2.3.3 Disponibilidad de tecnología y equipos	56
2.4.4 Financiamiento del proyecto	56
2.3.5 Organización del proyecto	56
CAPÍTULO III.....	57
INGENIERIA DEL PROYECTO.....	57
3.1 Objetivo ingeniería del proyecto.....	57
3.2 Descripción del servicio.....	57
3.2.1 Paintball	57
3.2.1.1 Modalidad del deporte.....	57
3.2.1.2 Material y equipo	58
3.2.1.3 Descripción de la actividad	63
3.2.1.4 Normas de seguridad.....	63

3.2.2 Rapel	64
3.2.2.1 Modalidad del deporte.....	65
3.2.2.2 Materiales y equipo	65
3.2.2.3 Descripción de la actividad	69
3.2.2.4 Normas de seguridad.....	69
3.2.3 Plan de emergencia de accidentes	70
3.3 Tamaño, tecnología, equipos, materiales y suministros.....	71
3.3.1 Infraestructura física y terrenos.....	71
3.3.2 Equipos de computación	71
3.3.3 Equipos de oficina.....	71
3.3.4 Materiales y suministros de oficina.....	71
3.3.5 Muebles y enseres	72
3.3.6 Mano de obra.....	72
3.4 Flujogramas del proceso de producción del servicio	72
3.5 Valoración de los recursos	79
3.5.1 Infraestructura y terrenos	79
3.5.2 Equipos de computación	80
3.5.3 Equipos de oficina	80
3.5.4 Materiales y Suministros de Oficina.-	80
3.5.5 Muebles y enseres.-	81
3.5.6 Artículos de limpieza.....	81
3.5.7 Requerimiento de equipo.....	82
3.5.7.1 Paintball.....	82
3.5.7.2 Rapel.....	82
3.5.8 Requerimiento de personal	84
3.5.9 Insumos indirectos.....	85
CAPÍTULO IV.....	86

ESTUDIO FINANCIERO	86
4.1 Inversión en activos.-	86
4.1.1 Inversión en activos no corrientes.-.....	87
4.2 Capital de trabajo	88
4.3 Costos de operación del proyecto.-	89
4.3.1 Costos de materiales directos y materiales indirectos	90
4.3.1.1 Costos materiales directos	90
4.3.1.2 Costo de materiales indirectos.....	91
4.3.2 Costos de mano de obra.....	92
4.3.3 Gastos administrativos	94
4.3.4 Gastos de ventas	96
4.3.5 Gastos financieros	97
4.3.6 Depreciación de activos no corrientes.....	101
4.3.6.1 Costo de mantenimiento de activos fijos.....	102
4.3.7 Cuadro de costos proyectados	102
4.4 Ingresos del proyecto	105
4.5 Estados financieros.....	107
4.5.1 Estado de pérdidas y ganancias	107
4.5.2 Flujo de fondos	108
4.5.3 Balance general proyectado.....	112
4.5.4 Evaluación del proyecto	115
4.5.4.1 Evaluación financiera	115
4.5.4.1.1 Punto de equilibrio.....	115
4.5.4.1.2 Tasa mínima de retorno aceptable (tmar)	119
4.5.4.1.3 Valor actual neto (van)	121
4.5.4.1.4 Tasa interna de retorno (tir)	123
4.5.4.1.5 Periodo de recuperación de capital	125

4.5.5	Índices financieros	126
4.5.5.1	Índice de liquidez	126
4.5.5.2	Índice de solvencia	127
4.5.5.3	Índice de apalancamiento financiero	127
4.5.5.4	Índice de rentabilidad	128
4.5.5.5	Índice de rentabilidad sobre activos	128
4.5.5.6	Índice de rentabilidad sobre patrimonio	129
CAPÍTULO V		130
ESTUDIO ADMINISTRATIVO, LEGAL Y AMBIENTAL		130
5.1	Estudio administrativo	130
5.1.1	Visión	130
5.1.2	Misión.....	130
5.1.3	Requerimiento de personal	131
5.1.3.1	Organigrama estructural	131
5.1.3.2	Descripción de la estructura de personal	132
5.1.3.3	Perfil del personal.....	135
5.1.4	Políticas de la empresa	137
5.1.5	Reglamento de la empresa.....	137
5.2	Estudio legal.....	138
5.2.1	Constitución de la Compañía	138
5.2.2	Proceso de constitución de compañía de responsabilidad limitada.....	139
5.2.2.1	Elementos para la constitución de la compañía.-	141
5.2.2.1.1	Razón social.....	141
5.2.2.1.2	Objeto social	141
5.2.2.1.3	Número de socios.....	141
5.2.2.1.4	Capital social.....	141
5.2.2.2	Logotipo	142

5.2.3. Patente municipal	142
5.2.4. Permiso sanitario de funcionamiento	143
5.2.5. Permiso de bomberos	144
5.3 Estudio ambiental.....	145
CONCLUSIONES	146
RECOMENDACIONES	147
LISTA DE REFERENCIAS	148
ANEXOS	150

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Datos de competencia empresa "Sr. Eduardo Rivas"	9
Cuadro N° 2 Ingresos de la competencia	9
Cuadro N° 3 Datos de competencia empresa "Sr. Carlos Méndez"	10
Cuadro N° 4 Ingresos de la competencia	10
Cuadro N° 5 Total ingresos de la competencia	11
Cuadro N° 6 Turismo interior	13
Cuadro N° 7 Porcentajes de visitas	13
Cuadro N° 8 Turismo a Tonsupa	14
Cuadro N° 9 Turismo exterior	15
Cuadro N° 10 Tasa de turismo externo	16
Cuadro N° 11 Población total	16
Cuadro N° 12 Turismo a Tonsupa	32
Cuadro N° 13 Entradas de ecuatorianos, extranjeros y promedio de crecimiento.....	33
Cuadro N° 14 Proyeccion inversa turismo a tonsupa	33
Cuadro N° 15 Total turistas	34
Cuadro N° 16 Extrapolación de la tendencia histórica	34
Cuadro N° 17 Proyección de la demanda	36
Cuadro N° 18 Disponibilidad de agua por parroquias y recintos	47
Cuadro N° 19 Tipos de vías por parroquia:	49
Cuadro N° 20 Resumen de empresas de transporte público	50
Cuadro N° 21 Edificio.....	79
Cuadro N° 22 Terrenos	79
Cuadro N° 23 Obra Civil	79
Cuadro N° 24 Equipos de computación	80
Cuadro N° 25 Equipos de oficina	80
Cuadro N° 26 Materiales y suministros de oficina.....	81
Cuadro N° 27 Muebles y enseres.....	81
Cuadro N° 28 Artículos de limpieza	82
Cuadro N° 29 Materiales paintball.....	82

Cuadro N° 30 Materiales rapel.....	83
Cuadro N° 31 Sueldos año 1	84
Cuadro N° 32 Insumos indirectos	85
Cuadro N° 33 Inversión en activos no corrientes	87
Cuadro N° 34 Edificio.....	87
Cuadro N° 35 Terrenos	88
Cuadro N° 36 Obra civil	88
Cuadro N° 37 Capital de trabajo	89
Cuadro N° 38 Costos del proyecto.....	90
Cuadro N° 39 Costo de materiales directos e indirectos.....	90
Cuadro N° 40 Materiales paintball.....	91
Cuadro N° 41 Materiales rapel.....	91
Cuadro N° 42 Insumos indirectos	92
Cuadro N° 43 Mano de obra	93
Cuadro N° 44 Gasto administrativo	94
Cuadro N° 45 Materiales y suministros de oficina	94
Cuadro N° 46 Artículos de limpieza	94
Cuadro N° 47 Sueldos personal administrativo	95
Cuadro N° 48 Constitución de la compañía.....	95
Cuadro N° 49 Gasto de ventas	96
Cuadro N° 50 Publicidad	96
Cuadro N° 51 Gastos financieros.....	97
Cuadro N° 52 Tabla de amortización.....	98
Cuadro N° 53 Depreciación de activos no corrientes	102
Cuadro N° 54 Costo de mantenimiento de activos	102
Cuadro N° 55 Proyección total de costos.....	104
Cuadro N° 56 Ingresos paintball	105
Cuadro N° 57 Proyección ingresos paintball	106
Cuadro N° 58 Ingresos rapel	106
Cuadro N° 59 Proyección ingresos rapel	106
Cuadro N° 60 Proyección total ingresos	107

Cuadro N° 61 Estado de pérdidas y ganancias	108
Cuadro N° 62 Flujo de Fondos con financiamiento.....	109
Cuadro N° 63 Flujo de fondos sin financiamiento.....	111
Cuadro N° 64 Balance general.....	113
Cuadro N° 65 Punto de equilibrio.....	116
Cuadro N° 66 Costo unitario.....	116
Cuadro N° 67 Tabla para punto de equilibrio	118
Cuadro N° 68 Tasa mínima de retorno aceptada	120
Cuadro N° 69 Tasa interna de retorno	123
Cuadro N° 70 Relación costo beneficio.....	124
Cuadro N° 71 Recuperación del capital.....	125
Cuadro N° 72 Constitución de la compañía.....	140
Cuadro N° 73 Socios.....	141
Cuadro N° 74 Aporte socios	142

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Total ingresos de la competencia.....	11
Gráfico N° 2.....	19
Gráfico N° 3.....	20
Gráfico N° 4.....	21
Gráfico N° 5.....	22
Gráfico N° 6.....	23
Gráfico N° 7.....	24
Gráfico N° 8.....	25
Gráfico N° 9.....	26
Gráfico N° 10.....	27
Gráfico N° 11.....	28
Gráfico N° 12.....	29
Gráfico N° 13.....	30
Gráfico N° 14 Proyección de la demanda.....	37
Gráfico N° 15 Red vial nacional.....	48
Gráfico N° 16 Punto de equilibrio.....	119

Índice de Anexos

Anexo N° 1 Encuesta	150
Anexo N° 2 Costos de publicidad	152
Anexo N° 3 Costos de remodelación	152
Anexo N° 4 Cotizaciones terrenos	153
Anexo N° 5 Cotizaciones rapel	154
Anexo N° 6 Cotizaciones paintball	155
Anexo N° 7 Estadísticas Ministerio de Turismo e INEC.....	159

RESUMEN EJECUTIVO

Los deportes extremos en la actualidad es un campo que no se encuentra totalmente explotado en la Parroquia de Tonsupa, por lo que se presenta como una oportunidad muy atractiva para realizar un proyecto de inversión rentable, y con el consolidar una empresa en la región.

Los deportes extremos son aquellos donde la persona que los práctica se ve expuesta al riesgo que estos presentan, están relacionados con situaciones donde la velocidad, la altura y el esfuerzo físico llegan a su límite.

Por lo cual el proyecto de “Implementación de Deportes Extremos” inicia con dos deportes extremos muy cotizados a nivel mundial como lo son el Paintball y el Rapel que en nuestro país se los puede dar a conocer de una mejor manera con el inicio de actividades de XtremeAdventures, en una de las playas más hermosas y visitadas de la Provincia de Esmeraldas, Tonsupa considerado como el sitio ideal para la práctica de los mismos.

Se realizó el estudio de mercado en base a una investigación de campo en la Parroquia de Tonsupa, entre los turistas nacionales y extranjeros determinando la demanda insatisfecha que existe al momento en cuanto a deportes extremos en la región. Determinando así todos los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, al igual que la inversión necesaria para obtener una excelente rentabilidad, brindando de esta manera tanto la satisfacción de los clientes, como la de los accionistas.

El cliente objetivo que practicaría deportes extremos en Tonsupa es la gente joven la cual oscila entre los 21 y 30 años de edad, en la gran mayoría, las mujeres que en la actualidad son las más interesadas en practicar deportes innovadores.

XtremeAdventures requiere de una inversión inicial de \$149781,63, la cual estará financiada en un 60% por los socios y en 40% un con un apalancamiento financiero el cual consiste en un préstamo en una Institución Financiera del país

La empresa tiene resultados financieros apropiados los cuales se reflejan con un Valor Actual Neto de \$381359,90, una Tasa Interna de Retorno del 117% y un Estado de Resultados positivo en los cinco años de esta primera proyección.

ABSTRACT

Currently, extreme sport area has not been invested in Tonsupa town. So, it is a good opportunity to invest in a good project to consolidate a company in this place.

People that practice extreme sports are expose to the risks related to situations like speed, height as well as physical effort.

The present project "Implementation of Extreme sports" begins with two valued sport in the world: paintball and rapel. These sports can be well known in our country with the launch of XtremeAdventures in one of the most beautiful and visited beaches of Esmeraldas Province, Tonsupa. This is an strategic place for practicing these sports.

A market study was realized in Tonsupa place. This study was based on local and foreign tourist expectations, determining an unsatisfied demand in the extreme sports area. Consequently, it was determined the resources for the project execution as well as the required investment to obtain an excellent profitability. In this way, clients as well as stockholders will be satisfied.

The focus clients are young people, between 21 and 30 years old. The study showed that women are more interested in practicing extreme sports.

XtremeAdventures requires an initial investment of \$149781.63, which will be financed in parts: 60 % by stockholders and the rest by a loan in a national credit institution.

The company has appropriated final results. They reflects a net present value of \$381359.90, internal rate of return of 117% and an positive result state in 5 years as the first projection.

INTRODUCCIÓN

El trabajo presentado y descrito a continuación contiene el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que ofertara deportes extremos en la parroquia de Tonsupa del cantón Atacames en la Provincia de Esmeraldas de la República del Ecuador; el desarrollo de toda la investigación la cual se compone de aspectos importantes como la interpretación, organización y aplicación de todos los conocimientos para estructurar un proyecto y una idea innovadora para este mercado no explotado en la región.

El inicio del proyecto es el estudio de mercado, donde se realiza la investigación de aspectos como la demanda, la competencia u oferta existente en el sector específico de las playas de Tonsupa, la determinación de los gustos y preferencias de los visitantes de este punto referente del turismo así como los datos estadísticos que permiten descubrir el camino que toma el mismo.

Con el avanzar del contenido y al finalizar el estudio de mercado, se da paso al estudio técnico, el cual describe la parte relacionada a la estructura general de la locación donde se ubicará la empresa para la cual se realiza esta investigación, los mismos que toman cuenta la parte de la infraestructura y los servicios de los cuales dispone esta zona turística, la microlocalización y la macrolocalización finalizando esta parte del proyecto.

El Capítulo III o Ingeniería de la investigación describe todas las partes que componen la funcionalidad de la empresa que se va a instalar; estas partes dan la estructura que tomará el proyecto en cuanto a la relación del servicio de los deportes que ofertará la misma, como son el Paintball y Rapel, así como sus modalidades y todos los elementos físicos que forman parte de estas actividades y del proyecto en un ámbito específico.

Con el final de la descripción de los elementos para empresa, se da comienzo a la Evaluación Financiera de este estudio, donde se aplica la parte teórica de los conocimientos financieros para la determinación de la factibilidad de emprender o no esta nueva idea, los resultados que arroja este estudio será la base para esta inversión, los datos con los que se estructura este Capítulo son parte de la investigación de campo, toda la información que se utiliza hace parte de la elaboración de los Estados

Financieros, que contienen los costos, gastos, precios y cantidades, que se presentan y analizan para la evaluación económica del proyecto, finalizando con los resultados que ayudan a determinar la viabilidad del mismo.

La última parte del proyecto presenta la información administrativa y legal que componen la estructura para iniciar con la inversión para formar una nueva empresa, en específico para el servicio de deportes extremos; la forma básica que utilizará la empresa en la parte social y política de la organización, así como todos los aspectos legales para la constitución de la misma, agregando también el Estudio Ambiental que es una parte muy importante para el desarrollo de una empresa.

Las conclusiones y recomendaciones es el final de la investigación, describiendo así los resultados de todo el estudio en unos breves párrafos que muestran las razones para emprender esta idea innovadora en un mercado no explotado, tanto para el desarrollo de una nueva empresa y de las posibilidades reales para la inversión y desarrollo de este proyecto.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es fundamental para iniciar una investigación formal sobre la factibilidad de un proyecto. Mediante ésta se puede obtener la determinación y cuantificación de la oferta y la demanda, realizar un análisis de los precios y un estudio de comercialización del servicio a ofrecer.

“Se entiende por mercado el área en el que confluyen los mercados de oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados” (BACA URBINA, México)

1.1 Identificación del servicio

Para identificar el servicio a ofrecer hay que definir a los deportes extremos: son aquellos donde la persona que los practica se ve expuesta al riesgo que estos presentan, Los deportes extremos están relacionados con situaciones donde la velocidad, la altura y el esfuerzo físico llegan a su límite.

Este proyecto se inicia con dos deportes extremos muy cotizados a nivel mundial y que en nuestro país se los puede dar a conocer de una mejor manera con la empresa, sentir esta emocionante aventura en una de las playas más hermosas y visitadas de la Provincia de Esmeraldas, Tonsupa considerado como el sitio ideal para la práctica de éstos deportes:

1.1.1 Paintball

El Paintball es considerado como un juego extremo donde los deportistas eliminan a sus oponentes disparándoles con una arma llamada “paintball gun” la cual arroja bolitas de pintura que son denominadas en el mundo de este deporte como “paintballs”, funcionan con gas comprimido para que éstas salgan con potencia de disparo.

El paintball puede jugarse tanto en interiores, que suelen ser pequeños pueblos adaptados en un espacio, o también lo más interesante en la arena del mar con obstáculos artificiales que sirvan a los deportistas para protegerse de las balas enemigas y también la dificultad que representa correr en esta superficie. Para la distracción de los deportistas en esta actividad se tomará en cuenta la forma de jugar tanto simple, como es dividirse en dos equipos y que entre ellos intenten adueñarse de la bandera del equipo contrario, o también eliminar a todos los jugadores del equipo que no sea de tu color; o podemos idear nuevas formas de jugar que serían, obtener objetos escondidos del equipo contrario o adueñarse de algún jugador del otro equipo.

El equipamiento básico para este es el casco protector y una Paintball Gun para poder liberarse de los contrarios.

1.1.1.1 Reglas de paintball

Hay dos opciones de juego:

Una en la que los deportistas juegan abiertamente, sin leyes a más de las que ellos quieran ponerlas, claro que tomando toda la seguridad del caso o con las reglas generales del Paintball que son:

La primera que podemos mencionar se conoce en la jerga del Paintball como overshooting. Este consiste básicamente en dispararle varias veces a un jugador oponente una vez derrotado, tenemos lo que se conoce como blindfiring, o “disparo ciego”, el cual consiste en disparar desde atrás de un obstáculo sin exponerse, esto es porque se puede tomar como trampa disparar sin exponerse o también por seguridad de los deportistas o de familiares que asistan.

Otra regla que existe dentro del Paintball es la de “ramping” que hace referencia a un dispositivo electrónicamente controlado que aumenta la cantidad de disparos por segundo o la velocidad de salida de una Paintball del rifle y esto representa ventaja ante los otros deportistas extremos.

Por último existe lo que se llama Wiping. Este consiste básicamente en remover la marca de pintura de un jugador que ya fue eliminado por un contrario.

1.1.1.2 Equipamiento de paintball

El equipo para realizar el Paintball será entregado a los deportistas directamente por la empresa, para que sientan la aventura de este gran deporte extremo, el cual es muy importante de mencionar:

Lo necesario para practicar paintball es la marcadora, que en realidad es un rifle de aire comprimido que dispara el otro elemento esencial del deporte que son las bolas de pintura.

También están los equipos de seguridad que se lleva puesto, para que el impacto de las bolas de pintura no sea dañino para el cuerpo. Estos equipos de seguridad son máscaras, para cubrir el rostro, chalecos, y a veces se utilizan rodilleras para el arrastre de los participantes por la superficie de tierra, ya que éstas pequeñas bolas de pintura corren a una velocidad muy alta por lo tanto sin éste equipamiento se puede salir lastimado por los contrincantes.

1.1.2 Rapel

Rapel es un término francés (rapel) que se utiliza para denominar a la actividad que consiste en descender por una cuerda en superficies verticales.

El rapel se utiliza principalmente en situaciones donde el descenso es complicado ya sea por el tipo de terreno, como se presente, o porque es inseguro hacerlo por otro medio. A pesar de que este deporte implique una técnica y una práctica muy avanzada para llevarla a cabo, es el sistema de descenso más utilizado debido a que no requiere de un equipamiento demasiado sofisticado. El rapel tiene una multiplicidad de usos muy importante, abarcando el excursionismo, el montañismo, la escalada en roca, el barranquismo y la espeleología (estudio de las cavidades subterráneas).

1.1.2.1 Equipamiento para rapel

El equipo para realizar rapel depende exclusivamente de la complejidad del objetivo que se quiera alcanzar. Existen dos tipos de equipamiento en rapel, el colectivo y el personal. El colectivo es el que se utiliza para colocar la cuerda y puede ser utilizado por varias personas a la vez. Este consiste básicamente en una cinta de anclaje, una cuerda, y mosquetones que pueden tener seguro, o no, dependiendo del tipo. En el equipo personal lo que se requiere, básicamente, es un arnés, un cabo de seguridad, un descensor, un casco (básico en todos los deportes extremos para evitar golpes en la cabeza), y guantes para proteger las manos.

Entre lo más importante que hay que tener en cuenta a la hora de practicar este deporte, es tener conocimientos técnicos adecuados y avanzados (en el caso de que se quiera realizar solo) para realizarlo, si no, siempre es recomendable tener al lado a un técnico de la empresa quien como especialista supervisará la actividad y definirá si la persona interesada en realizarla está capacitada física y mentalmente para hacerla.

1.2 Mercado del proyecto

XtremeAdventures ofrecerá a los turistas de la playa de Tonsupa sentir adrenalina y el riesgo de una aventura extrema al practicar actividades que pondrán al límite sus emociones.

Con este proyecto se buscará que los deportistas extremos encuentren un reto, donde el objetivo es experimentar al máximo del riesgo de una aventura perdiendo el temor, lo que le agrega a la experiencia la sensación de potencia, poder, valor y todos los sentimientos que llevan a realizar un deporte extremo en la playa.

1.3 Definición del mercado

“Un mercado puede definirse como un lugar donde se reúnen compradores y vendedores, donde se ofrecen en venta bienes o servicios y donde tienen lugar las transferencias de propiedad.” (STANTON WILLIAM, México)

El Mercado Turístico es donde convergen la oferta de productos y servicios turísticos y la demanda que está interesada y motivada en consumir los productos y servicios turísticos.

El mercado de turismo en playas ecuatorianas se basa en que las personas cambien su cotidiano estilo de vida en ciudades y busquen un ambiente diferente en el cual puedan disipar su mente, algunos toman esto como un descanso y tranquilidad, mientras otros turistas buscan nuevas emociones, aventuras y riesgos.

En el proyecto se busca llegar a las personas que tienen como objetivo obtener emociones diferentes mediante la práctica de deportes extremos, la parroquia de Tonsupa es la playa indicada ya que posee las características naturales, geográficas y turísticas para satisfacer las necesidades de aventura de turistas tanto nacionales como extranjeros.

El mercado ecuatoriano de deportes extremos tiene el carácter de oligopólico, es decir el servicio es dominado por un pequeño número de ofertantes.

1.4 Objetivos de la investigación

Para el estudio de mercado es necesario establecer los objetivos principales que delimitarán la factibilidad del proyecto.

1.4.1 Objetivo principal

Establecer la factibilidad de un proyecto dedicado a la implementación de deportes extremos en Tonsupa, el cual satisfaga las necesidades de aventura y riesgo de turistas tanto nacionales como extranjeros.

- Analizar las necesidades de personas no convencionales que buscan implementar aventura a su vida cotidiana con la práctica de deportes extremos.

- Conocer la aceptación de la población turística de Tonsupa, tanto para la práctica de Paintball como para la práctica de Rapel siendo estos una alternativa para el entretenimiento en su estadía.
- Descubrir los medios representativos por los cuales el proyecto pueda darse a conocer en el entorno turístico de Tonsupa.
- Establecer el riesgo de inversión que tiene el proyecto de aventura.

1.5 Análisis de oferta

“El término oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios”. (SAPAG, 2007)

La oferta de la investigación está enfocada al vacío que se presenta al no encontrar actividades deportivas de este tipo en Tonsupa, por lo tanto la empresa busca satisfacer estas necesidades de los demandantes de la forma más competitiva en el mercado.

La principal oferta que existe en el mercado de juegos y deportes extremos actualmente en Tonsupa son: paravelismo, motos acuáticas y paseo en banana, los cuales se podrían considerar como una competencia para XtremeAdventures.

1.5.1 Paravelismo y motos acuáticas

El paravelismo es una actividad recreacional donde una persona es sujeta a la parte trasera de un vehículo (usualmente un bote) mientras se es atado a un paracaídas especialmente diseñado para este deporte. El bote acelera y el paravelista comienza a ascender en el aire. Si el bote es lo suficientemente potente, este puede cargar dos o tres personas al mismo tiempo.

Las motos acuáticas están diseñadas para ser conducidas por una persona sentada, de pie, o de rodillas en la embarcación. La dirección de estas se maneja desde delante

moviendo un Jet trasero o un sistema de transmisión de la propulsión completamente encerrado.

Cuadro No. 1
Datos de competencia empresa "Sr. Eduardo Rivas"
paravelismo y motos acuáticas

Dato	Valor Paravelismo	Valor Motos Acuáticas
Precio	20,00	20,00
Capacidad Física	1	2
Capacidad de Tiempo (por hora)	1	1
Tiempo de Trabajo por día (por horas)	5	5
# de Trabajadores	3	2
Total Capacidad	5	10
Cantidad promedio por día (dolares)	100,00	200,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 2
Ingresos de la competencia
paravelismo y motos acuáticas

Feriado	# de Días	Total Ingreso Paravelismo	Total Ingreso Motos Acuáticas	Total Ingreso
Carnaval	4	400,00	800,00	1200,00
Semana Santa	3	300,00	600,00	900,00
1ro Mayo	3	300,00	600,00	900,00
24 de Mayo	3	300,00	600,00	900,00
10 de Agosto	3	300,00	600,00	900,00
9 de Octubre	3	300,00	600,00	900,00
2 y 3 de Noviembre	4	400,00	800,00	1200,00
Navidad	3	300,00	600,00	900,00
Año Nuevo	3	300,00	600,00	900,00
Total Año	29	2900,00	5800,00	8700,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

1.5.2 Paseo en banana

Las tradicionales bananas flotantes son jaladas por una lancha y montadas con un grupo de personas que pasean por la superficie de las aguas del mar, es sin duda algo muy divertido para hacerlo con la familia o con los amigos.

Cuadro No. 3
Datos de competencia empresa "Sr. Carlos Mendez"
paseo en banana

Dato	Valor
Precio	5,00
Capacidad Fisica	5
Capacidad de Tiempo (por hora)	2
Tiempo de Trabajo por día (por horas)	5
# de Trabajadores	5
Total Capacidad	50
Cantidad promedio por día (dolares)	250,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 4
Ingresos de la competencia
paseo en banana

Feriado	# de Días	Total Ingreso
Carnaval	4	1000,00
Semana Santa	3	750,00
1ro Mayo	3	750,00
24 de Mayo	3	750,00
10 de Agosto	3	750,00
9 de Octubre	3	750,00
2 y 3 de Noviembre	4	1000,00
Navidad	3	750,00
Año Nuevo	3	750,00
Total Año	29	7250,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Se puede concluir que la oferta actual que existe en Tonsupa en cuanto a deportes extremos no es muy variada, al poseer solo 3 deportes de este tipo, estas actividades no representan una competencia directa para XtremeAdventures, ya que los deportes extremos que la empresa oferta no son comunes, en esta locación actualmente.

Estas actividades son practicadas en grandes ciudades, por lo tanto en un lugar como Tonsupa, sería muy atractivo para los turistas.

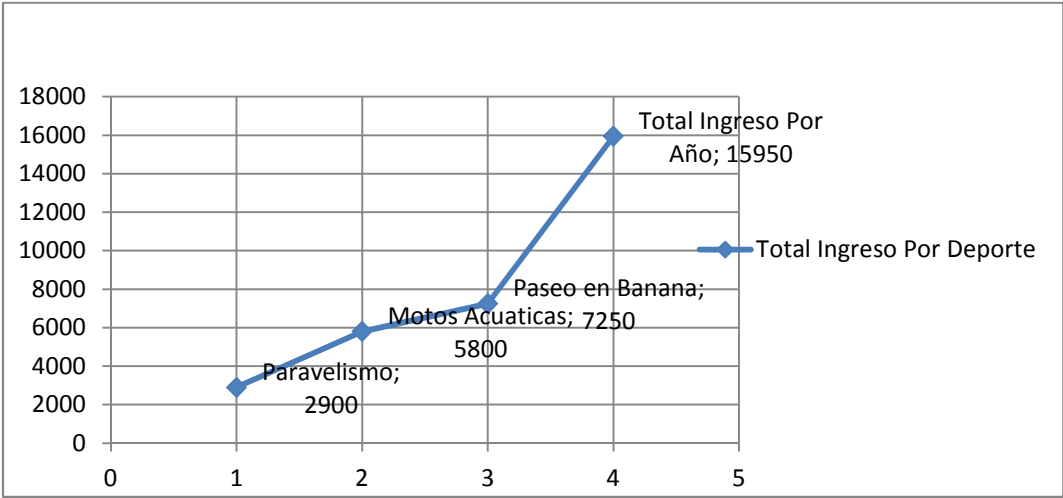
Cuadro no. 5
Total ingresos de la competencia

Deporte	Total Ingreso Por Deporte
Paravelismo	2900
Motos Acuaticas	5800
Paseo en Banana	7250
Total Ingreso Por Año	15950

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Gráfico N° 1 Total ingresos de la competencia



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

1.6 Variables que influyen en la demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado

La demanda en el mercado turístico funciona sometida a los principales variables:

Precio: Dependiendo del precio, aumenta o disminuye la capacidad que podrían tener los turistas, al momento de contratar el servicio. Lo que puede ocasionar que los consumidores busquen servicios sustitutos.

Comparabilidad: los turistas tienen la posibilidad de comparar los servicios que presta la nueva empresa frente a empresas ya establecidas.

Expectativa: un turista espera recibir un servicio turístico de calidad, que le permite cumplir con los objetivos planteados en su viaje.

Percepción: Se genera una percepción positiva al turista, para posicionar la imagen de un buen servicio en cada uno de los clientes

Para la investigación se toma en cuenta la población de turistas que ingresan a las playas de Tonsupa anualmente, recopilando datos desde el Ministerio de Turismo y la Alcaldía de Atacames; también se busca la preferencia y la opinión de las personas mediante un análisis detallado de encuestas.

1.6.1 Determinación de la población

Cuadro No. 6
Turismo interior

Fecha	2009	2010	2011	2012
Carnaval	803002	961141	1103003	1073022
Semana Santa	745483	804065	730466	710811
1º de Mayo	569556			
24 de Mayo		612950	577437	
10 de Agosto	685041	627095	604252	
9 de Octubre	607803			
2-3 Noviembre	763535	914907	1044016	
Diciembre (Navidad)	432177	466751	347563	
Diciembre (Fin de Año)	449610	485706	596904	
Total Turismo	5056207	4872615	5003641	1783833

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Los datos tomados para la determinación de la muestra fueron proporcionados por Ministerio de Turismo (Cuadro No 6), en el cuadro se puede observar la población de personas que realizan turismo internamente.

Cuadro No. 7
Porcentajes de visitas

	%
Visitas a Esmeraldas	7,3%
Tonsupa	9%
Turismo	18,1%

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Para el cálculo de la muestra se toma en cuenta los datos del año 2011, cuyo 7.3 % representa el número de turistas que se dirigieron a la Provincia de Esmeraldas y en su proporción el 9% visitaron las playas de la Parroquia de Tonsupa (Cuadro No 7).

Cuadro No. 8
Turismo a Tonsupa

Fecha	Visitas a Esmeraldas 2011	Tonsupa 2011
Carnaval	80519,219	7246,72971
Semana Santa	53324,018	4799,16162
1º de Mayo	0	0
24 de Mayo	42152,901	3793,76109
10 de Agosto	44110,396	3969,93564
9 de Octubre	0	0
2-3 Noviembre	76213,168	6859,18512
Diciembre (Navidad)	25372,099	2283,48891
Diciembre (Fin de Año)	43573,992	3921,65928
Total Turismo	365265,793	32873,92137

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

El número total para la población se establece en el (Cuadro No 8), en cuanto a turismo interno se refiere, dando el número correspondiente a la Provincia y la cifra total para la parroquia de Tonsupa.

Cuadro N° 9

Turismo exterior

Entradas de Ecuatorianos y Extranjeros, Según Jefaturas de Migración								
Año 2011								
Jefaturas de Migración	Ecuatorianos		Extranjeros					
	Número	%	Número	%	Total	%	Visitantes por Turismo	% x turismo
Quito	424.417	41,30%	485.913	42,59%				
Guayaquil	465.436	45,30%	301.409	26,42%				
Huaquillas	90.191	8,78%	147.287	12,91%				
Macará	20.570	2,00%	14.504	1,27%				
Tulcán	20.317	1,98%	167.614	14,69%				
Manta	3.045	0,30%	4.466	0,39%				
Esmeraldas	2.960	0,29%	9.692	0,85%	12.652	0,00583	6.091	0,00281
Salinas	83	0,01%	193	0,02%				
Lago Agrio	278	0,03%	7.266	0,64%				
Nuevo Rocafuerte	23	0,00%	54	0,00%				
San Lorenzo	81	0,01%	1.390	0,12%				
Machala	18	0,00%	323	0,03%				
Latacunga	2	0,00%	8	0,00%				
Santa Cruz	99	0,01%	190	0,02%				
San Cristobal	0	0,00%	16	0,00%				
La Balsa	23	0,00%	712	0,06%				
Total	1.027.543	100,00%	1.141.037	100,00%	2.168.580			

Fuente: INEC

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

En el cuadro No 9 se muestra datos de extranjeros y ecuatorianos no residentes que visitaron el país en el año 2011, para el estudio de la muestra se tomó en cuenta el número de personas que entraron por motivo de turismo, dato proporcionado por un estudio de migración del INEC.

Cómo se puede identificar en el cuadro No 5, para obtener el número de turistas se calculó el porcentaje mediante el total de personas que ingresaron al país contra el total que lo hizo solamente por turismo, dándonos una tasa del 48.14%, la cual fue aplicada a la cifra total de visitantes no residentes en el país que ingresaron a la Provincia de Esmeraldas, proporcionalmente se aplicó el 9% correspondiente para el número de turistas que se dirigieron a la Parroquia de Tonsupa.

Cuadro No. 10
Tasa de turismo externo

	Ecuatorianos		Extranjeros		Total	Tasa de Turismo
	Número	%	Número	%		
Total	1.027.543	100,00%	1.141.037	100,00%	2.168.580	
Total Turismo	92.864	0,090375	951.079	0,8335	1.043.943	0,481395

Fuente: INEC

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro N° 11
Población total

Turistas residentes en el país	32874
(+) Turistas no residentes en el país	<u>548</u>
(=) Población total de turistas	33422

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Para el cálculo final de la población, se sumó el número total de turistas residentes en el Ecuador del año 2011 que visitaron la Parroquia de Tonsupa, más la cifra total de turistas no residentes del mismo año que ingresaron al país por motivos de turismo a la Parroquia de Tonsupa, dando como resultado la población total que se tomará en cuenta para el estudio (Cuadro No 11).

1.6.1.1 Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra de la investigación se toma en cuenta la siguiente fórmula:

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

n= tamaño de la muestra

N= tamaño de la población

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

Reemplazando los valores obtenidos en la fórmula se obtiene:

$$n = \frac{33422 * 0,5^2 * 1,96^2}{0,05^2 * (33422 - 1) + 0,5^2 * 1,96^2}$$

$$n = 380$$

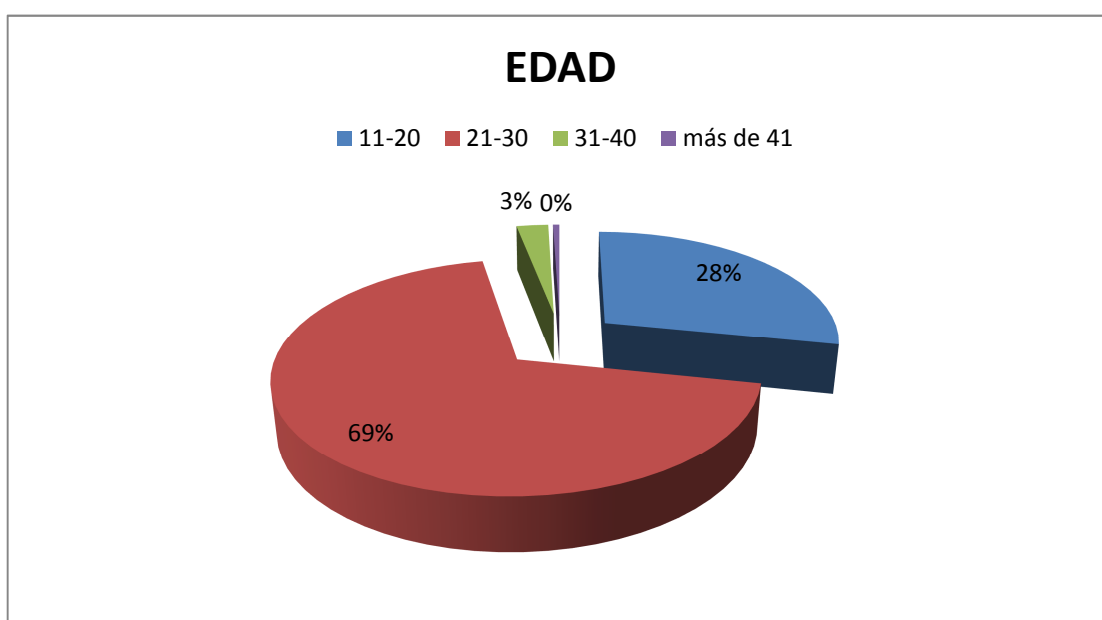
Dádonos un total de tamaño de la muestra de 380, el cual será utilizado para realizar el estudio de mercado mediante las encuestas respectivas.

1.6.1.2 Tabulación

¿Cuál es su edad?

EDAD			
11-20	21-30	31-40	más de 41
28%	69%	3%	0%

Gráfico N° 2



Fuente: Investigación de campo

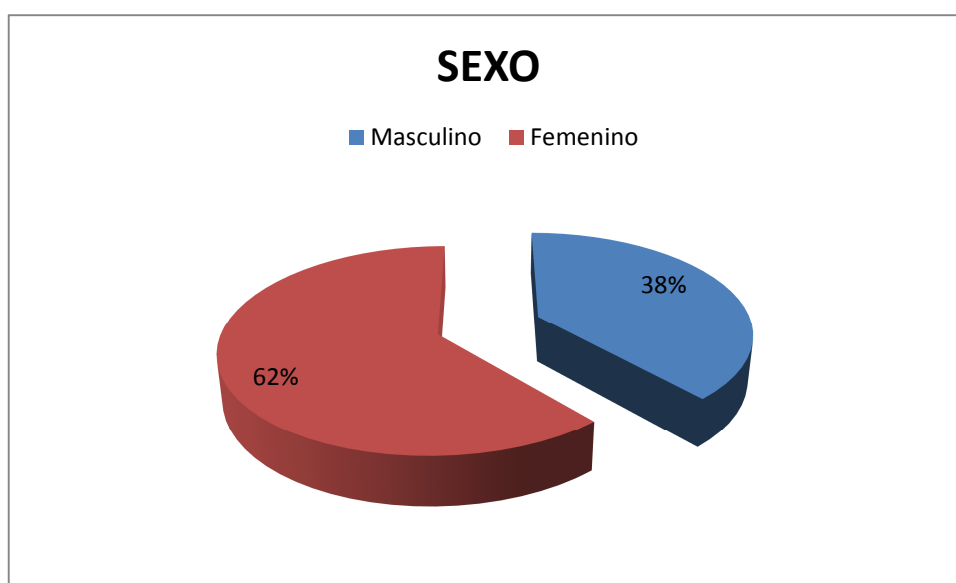
Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Se tiene un mayor porcentaje de acogida, en gente joven con un 69% de aceptación entre las personas entre 21 y 30 años y un 28% en los jóvenes entre 11 y 20 años. Siendo un porcentaje mínimo del 3%, las personas que se encuentran entre los 31 y 40 años de edad.

¿Aceptación en la práctica de deportes extremos por género?

SEXO	
Masculino	Femenino
38%	62%

Gráfico N° 3



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

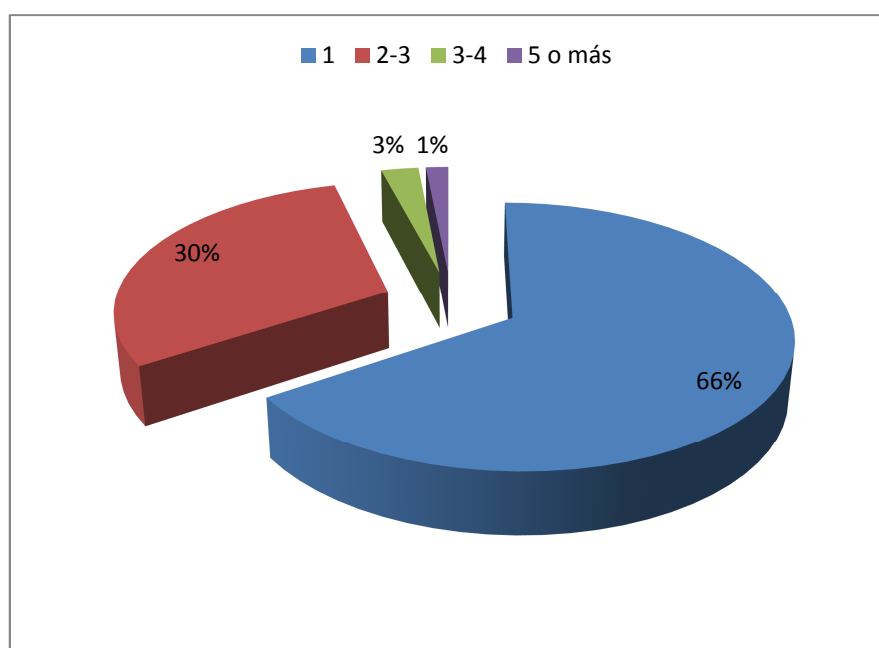
En cuanto a la práctica de deportes extremos se ha encontrado una mayor aceptación en el género femenino, con un 62%, contra un 38% de aceptación por parte del género masculino.

Pregunta 1

¿Con que frecuencia viaja usted a la playa de Tonsupa?

1	2-3	3-4	5 o más
66%	30%	3%	1%

Gráfico N° 4



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

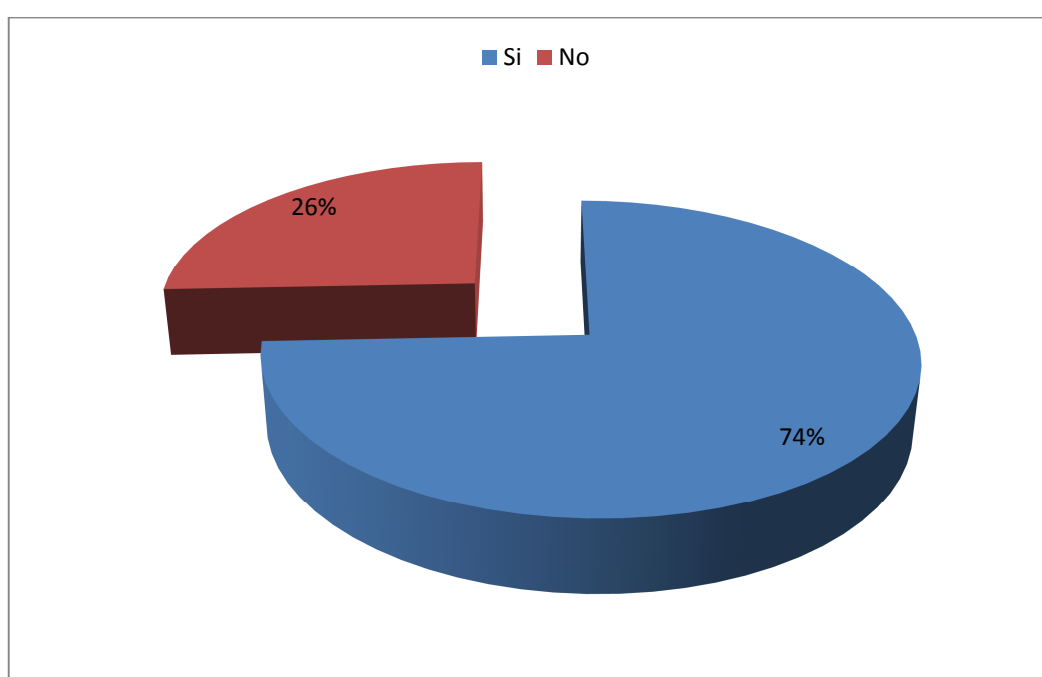
Tanto los turistas nacionales como los turistas extranjeros, frecuentan Tonsupa en la mayoría de los casos una vez al año.

Pregunta 2

¿Practicaría deportes extremos en Tonsupa?

Si	No
74%	26%

Gráfico N° 5



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

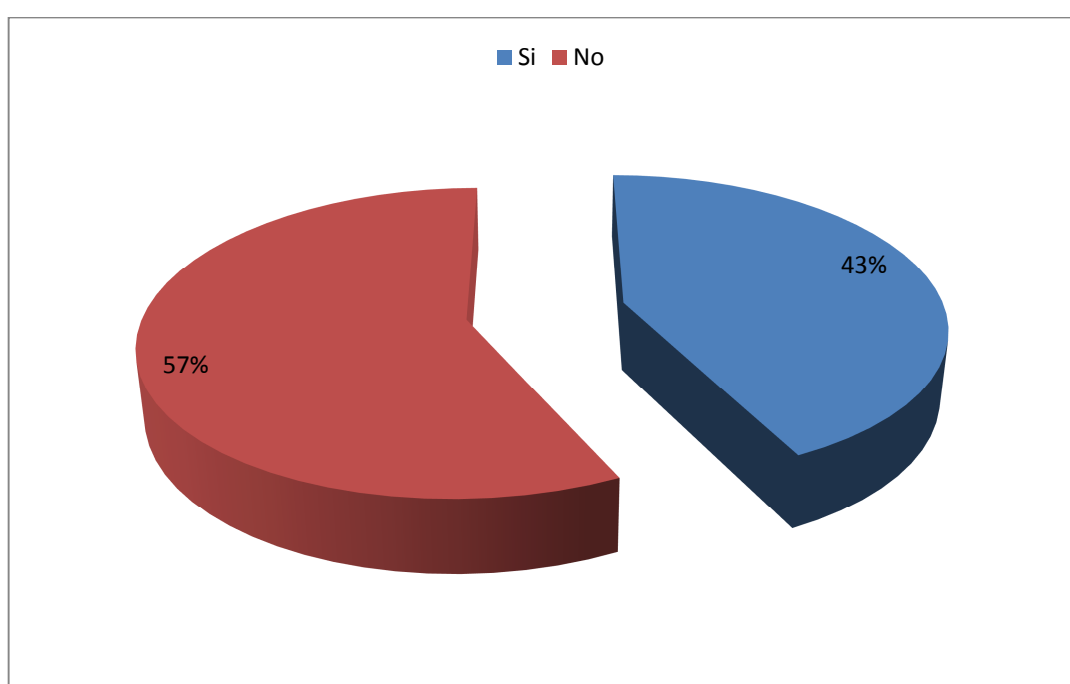
La aceptación por la práctica de deportes extremos en Tonsupa es realmente buena, Hablando de un 74% de la población encuestada que los practicaría, y apenas un 26% que no lo haría.

Pregunta 3

¿Está conforme con los deportes extremos que ofrece Tonsupa actualmente?

Si	No
43%	57%

Gráfico N° 6



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

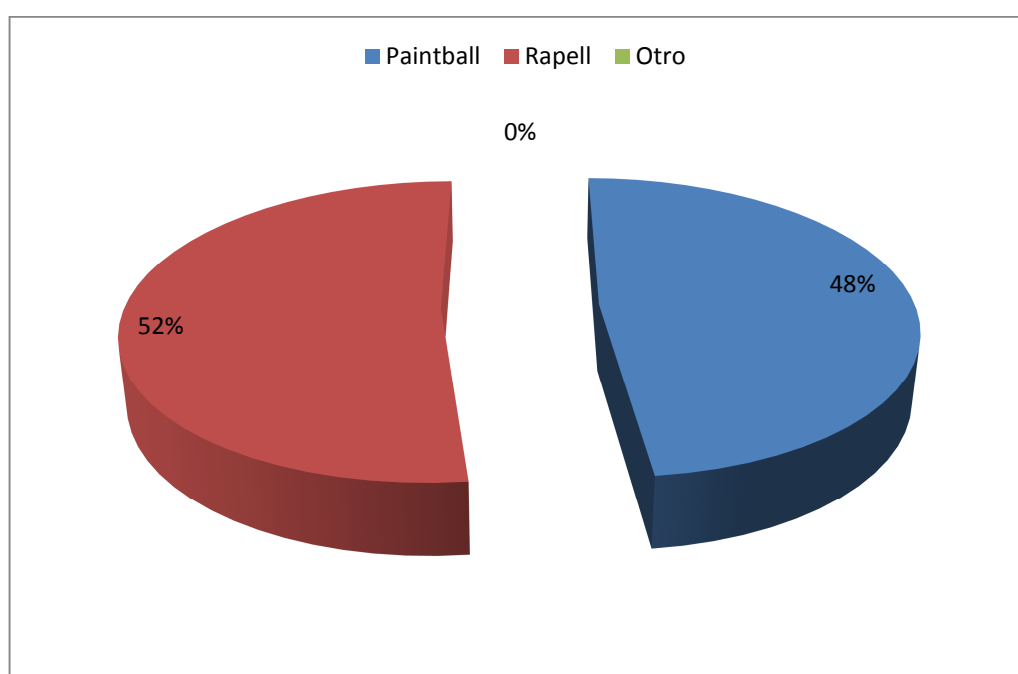
Actualmente hablando de un 53% de la población, no está de acuerdo con los deportes extremos que se practican en Tonsupa.

Pregunta 4

¿Qué deportes extremos le gustaría practicar?

Paintball	Rapel	Otro
48%	52%	0%

Gráfico N° 7



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

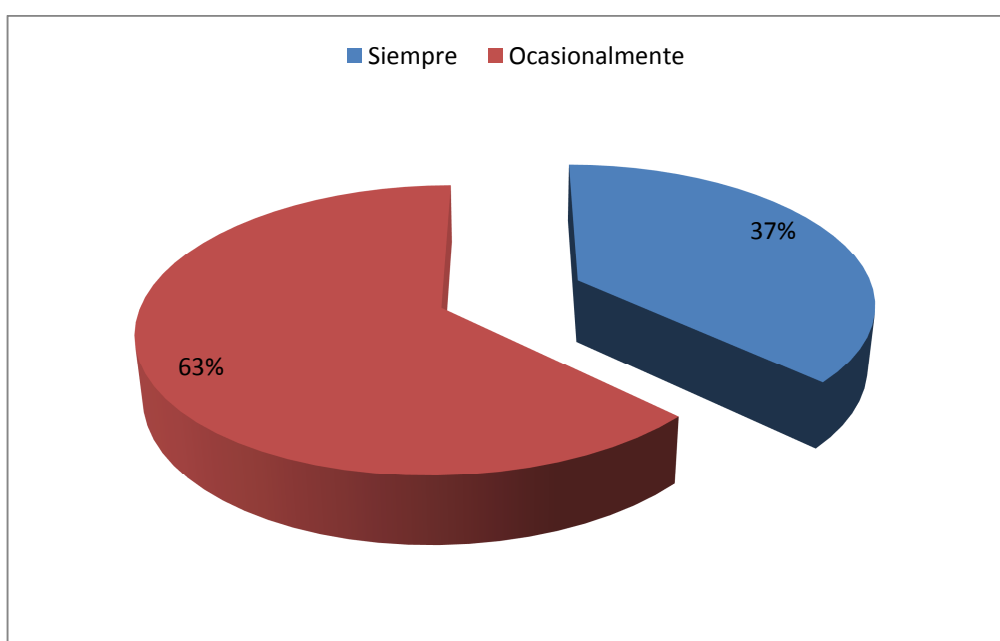
En cuanto a la preferencia de los deportes extremos que se practicarían en Tonsupa, el 53% de la población estaría dispuesto a practicar rapel, mientras que el 48% practicaría paintball.

Pregunta 5

Si su respuesta fue paintball ¿con que frecuencia practicaría paintball en su visita a Tonsupa?

Siempre	Ocasionalmente
37%	63%

Gráfico N° 8



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

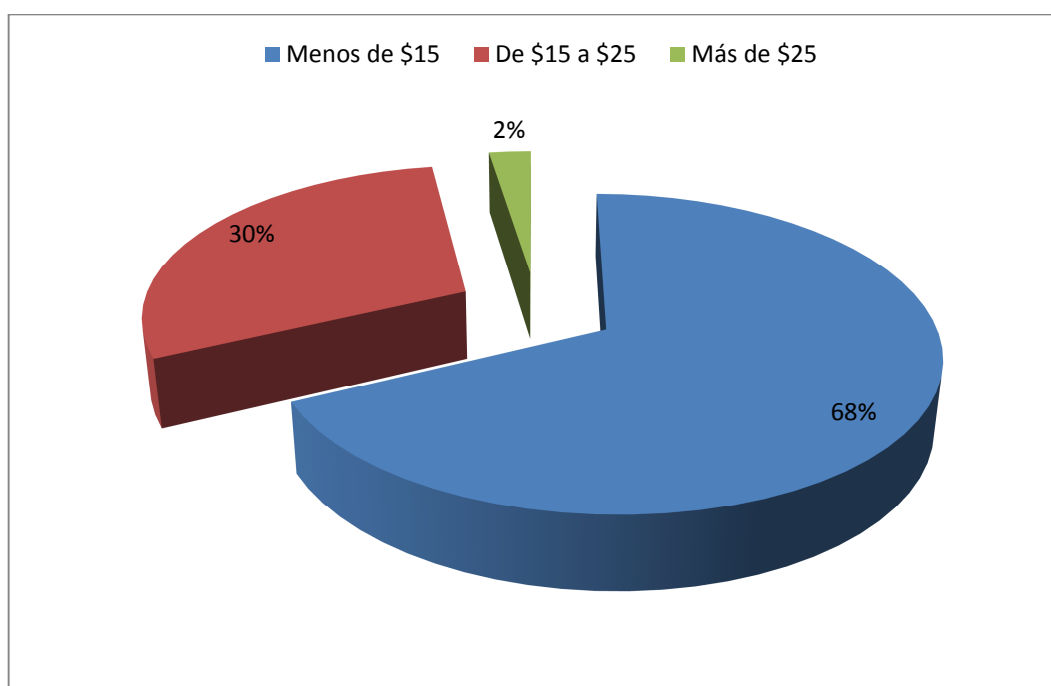
La practica de paintball ocasionalmente lo haría un 63% de la población y un 37% lo realizaría siempre.

Pregunta 6

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por practicar paintball?

Menos de \$15	De \$15 a \$25	Más de \$25
68%	30%	2%

Gráfico N° 9



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

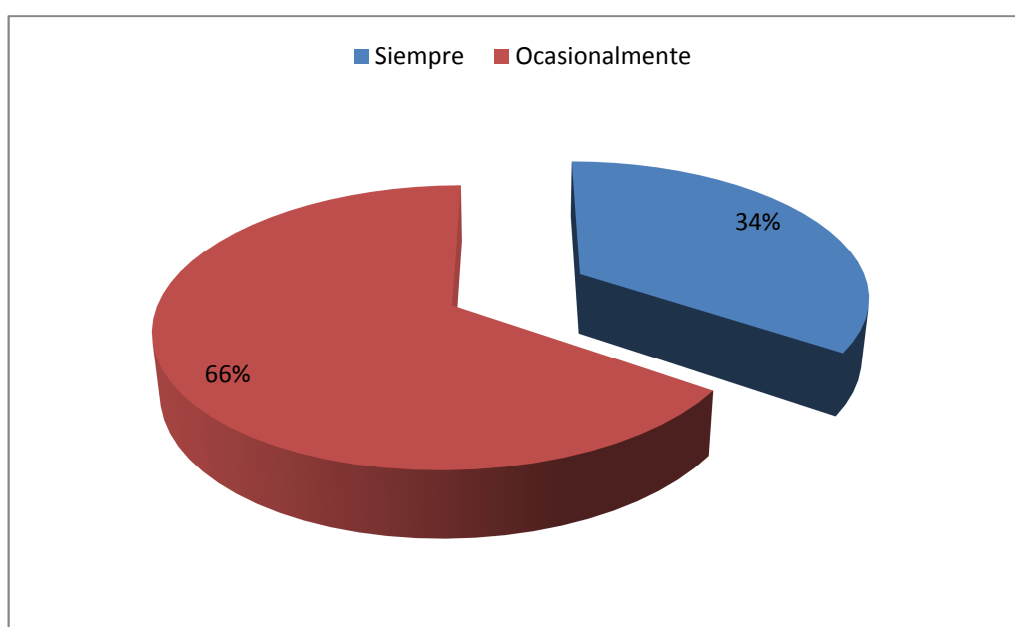
La mayor parte de los turistas al momento de practicar paintball prefieren que este deporte tenga un costo bajo y muy accesible que se encuentre en menos de 15 dólares.

Pregunta 7

Si su respuesta fue Rapel ¿con que frecuencia practicaría Rapel en tu visita a Tonsupa?

Siempre	Ocasionalmente
34%	66%

Gráfico N° 10



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

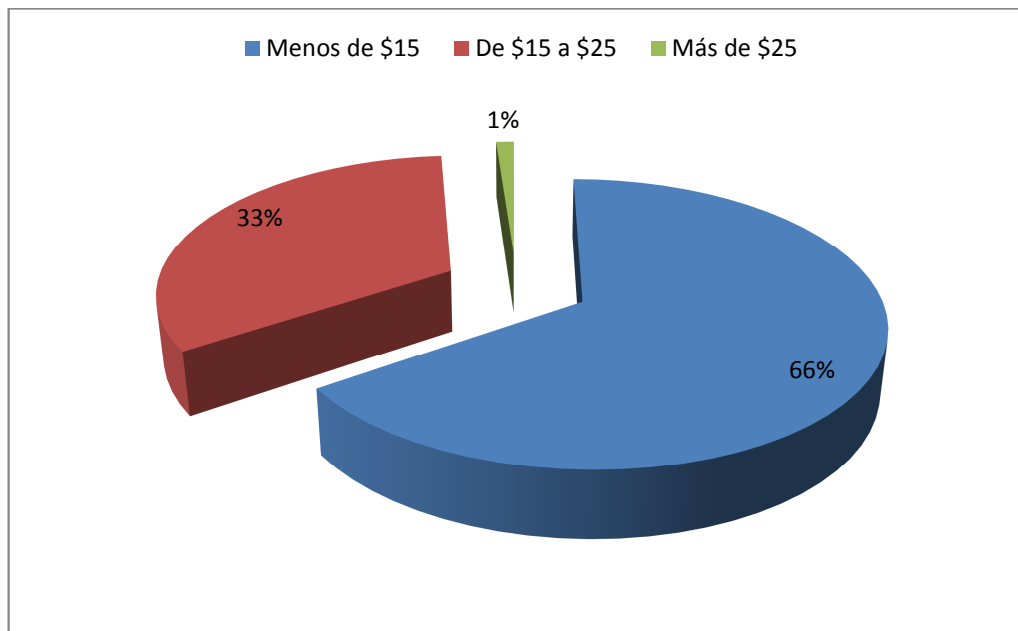
La practica de rapel ocasionalmente lo realizaría un 66% de la población y un 34% lo efectuaría siempre.

Pregunta 8

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por practicar rapel?

Menos de \$15	De \$15 a \$25	Más de \$25
66%	33%	1%

Gráfico N° 11



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

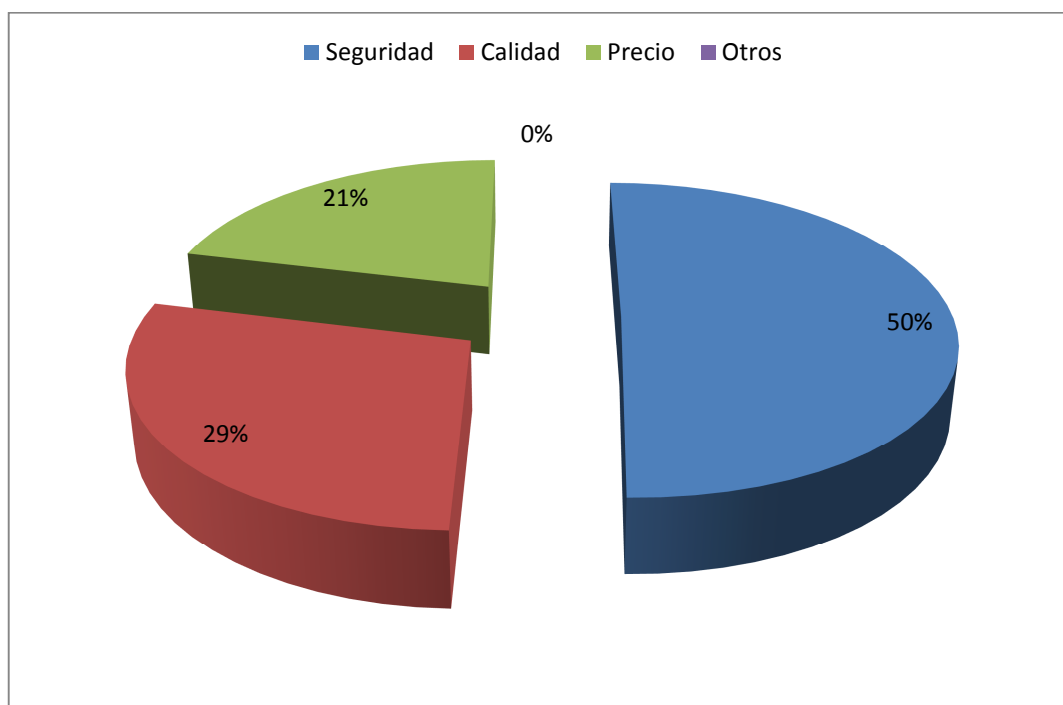
La mayor parte de los turistas al momento de practicar rapel prefieren que este deporte tenga un costo bajo y muy accesible que se encuentre en menos de 15 dólares.

Pregunta 9

Seleccione algunas de las alternativas que usted buscaría en una empresa dedicada al servicio de deportes extremos.

Seguridad	Calidad	Precio	Otros
50%	29%	21%	0%

Gráfico N° 12



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

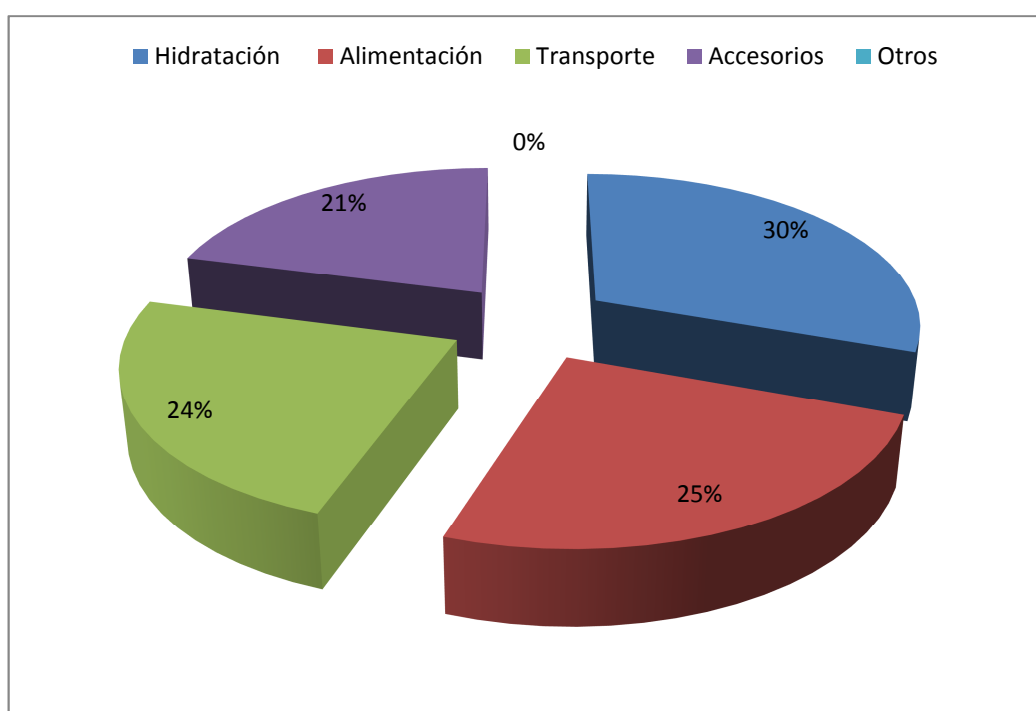
Los visitantes en las playas de Tonsupa, en su mayor parte prefieren seguridad, siendo este un 59%. Por otro lado un 29% prefiere la calidad, y un 21% el precio.

Pregunta10

Selecciones que servicios adicionales usted desearía que posea una empresa dedicada al servicio de deportes extremos.

Hidratación	Alimentación	Transporte	Accesorios	Otros
30%	25%	24%	21%	0%

Gráfico N° 13



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

La población tiene una buena aceptación por todos los servicios complementarios que la empresa pueda ofrecer, repartido en los siguientes porcentajes de preferencias de los usuarios, 30% hidratación, 25% alimentación, 24% transporte, 21% accesorios.

Conclusión de las encuestas

Se concluye que la mayor parte de la población que practicaría deportes extremos en Tonsupa es la gente joven, la cual oscila entre los 21 y 30 años de edad, en la gran mayoría las mujeres son las más interesadas en practicar deportes innovadores.

Estos se practicarían con una frecuencia de una vez al año, por cada uno de los turistas que ingresan a la playa, ya que las personas actualmente no se sienten conformes con los deportes que ofrece Tonsupa.

Los turistas tienen una gran aceptación por practicar dos grandes deportes extremos como son el paintball y el rapel, tomando muy en cuenta que los costos preferenciales, los mismos que deberían ser accesibles, se habla de un precio promedio de \$15 por cada uno.

La empresa tendrá muy en cuenta la seguridad, la calidad y el precio; al momento de ofrecer el servicio, ya que esto será de gran ayuda para permanecer en el mercado, y posicionarse como líderes en el mismo.

1.6.2 Proyección de la demanda

La proyección de la demanda está establecida mediante los turistas residentes y no residentes del país que visitan la Parroquia de Tonsupa en la Provincia de Esmeraldas, los cuales representan una demanda potencial para la empresa debido al crecimiento del turismo a esta zona en los últimos años.

Para la toma de datos de los turistas utilizamos los datos proporcionados por la INEC de los visitantes no residentes en el país que viajan hacia esta locación, tomando en cuenta la tasa de dichos visitantes que es del 0.583% que se dirigen hacia Esmeraldas, de este valor aplicamos la tasa de las personas que visitan esta provincia por turismo que es del 48,13% y finalmente se toma en cuenta el porcentaje de visitantes hacia Tonsupa que es del 9%, estas tasas fueron calculadas para la población del proyecto.

Como se puede observar en el cuadro siguiente se aplicó las mismas tasas porcentuales para los datos históricos necesarios para el cálculo de la proyección de la demanda de los visitantes no residentes en el país que viajan hasta Tonsupa.

Cuadro No. 12
Turismo a Tonsupa

Año	Total Turistas	Total Turistas Esmeraldas	Total Turistas Tonsupa
2006	8831	4251	383
2007	9884	4758	428
2008	10245	4932	444
2009	10429	5020	452
2010	11313	5446	490
2011	12643	6086	548

Fuente: INEC

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Para los turistas residentes se utilizarán datos obtenidos del Ministerio de Turismo, los cuales directamente están dados en número de visitantes que viajan haciendo turismo interior, de este valor aplicamos la tasa de las personas que visitan la provincia de Esmeraldas que corresponde al 7,3% dada por esta entidad, finalmente se toma en cuenta el porcentaje de visitantes hacia Tonsupa que es del 9%.

Debido a que la información esta dado desde el año 2009 hasta el año 2011, para el correcto cálculo de la proyección de la demanda es necesario tener como mínimo 5 años de datos históricos para el método de la extrapolación de la tendencia histórica, el cual va a ser utilizado para dicha proyección, se calculó los dos años anteriores 2007 y 2008 a través de la tasa promedio de crecimiento obtenida mediante los datos de los visitantes a Tonsupa no residentes en el país que es del 7,52%, ya que los datos actuales de los turistas residentes no dan una tasa de crecimiento adecuada para dicha demanda, reflejando los valores totales después de los cálculos realizados.

Cuadro No. 13
Entradas de ecuatorianos, extranjeros y promedio de crecimiento

Período 2006 – 2011										
Años	Ecuatorianos			Años	Extranjeros			Total		
	Entradas	A2-A1	%		Entradas	A2-A1	%	Total	A2-A1	%
2006	674.267			2006	840.555			1.514.822		
2007	757.892	83.625	0,1240	2007	937.487	96.932	0,1153	1.695.379	180.557	0,1192
2008	767.469	9.577	0,0126	2008	989.766	52.279	0,0558	1.757.235	61.856	0,0365
2009	820.292	52.823	0,0688	2009	968.499	-21.267	-0,0215	1.788.791	31.556	0,0180
2010	893.408	73.116	0,0891	2010	1.047.098	78.599	0,0812	1.940.506	151.715	0,0848
2011	1.027.543	134.135	0,1501	2011	1.141.037	93.939	0,0897	2.168.580	228.074	0,1175

Tasa de Crecimiento Promedio NR = 0,0752

Fuente: INEC

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 14
Proyección inversa turismo a Tonsupa

Año	Turistas	Turistas Esmeraldas	Turistas Tonsupa
2007	4373673	319278	28735
2008	4702573	343288	30896
2009	5056207	369103	33219
2010	4872615	355701	32013
2011	5003641	365266	32874

Tasa de Crecimiento Promedio NR = 7,52%

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

En el cuadro siguiente se observa el número total de datos históricos de turistas que visitaron Tonsupa desde el año 2007 hasta el año 2011, los cuales son utilizados para el cálculo de la proyección de la demanda hasta el año 2016.

Cuadro No. 15**Total turistas**

Año	Turistas No Residentes	Turistas Residentes	Total Turistas
2007	428	28735	29163
2008	444	30896	31340
2009	452	33219	33671
2010	490	32013	32503
2011	548	32874	33422
Σ	2362	157737	160099

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Para la proyección de la demanda se utiliza el método de extrapolación de la tendencia histórica el cual se detalla a continuación:

Cuadro No. 16**Extrapolación de la tendencia histórica**

Año	Y	X	XY	X**2
2007	29163,27	-2	-58326,53063	4
2008	31339,76	-1	-31339,76388	1
2009	33671,11	0	0	0
2010	32503,23	1	32503,22873	1
2011	33421,68	2	66843,35652	4
Σ	160099,04	0,00	9680,29	10

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

$$Y = a + bx$$

$$1) \quad b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$2) \quad a = \frac{\sum y}{n} - b \frac{\sum x}{n}$$

Desarrollo:

$$1) \quad b = \frac{5(9680.29) - 0(160099.04)}{5(10) - 0^2}$$

$$b = 48401,45$$

$$\frac{50,00}{50,00}$$

$$b = 968,03$$

$$2) \quad a = \frac{160099.04}{5} - 968.03 \frac{0}{5}$$

$$a = 160099,04$$

$$\frac{5}{5}$$

$$a = 32019,81$$

Donde:

$$Y = 32019,81 + 968,03(x)$$

X(2012)=	3
X(2013)=	4
X(2014)=	5
X(2015)=	6
X(2016)=	7

AÑO 2012

$$Y = 32019,81 + 968,03(3)$$

$$Y = 34923,90$$

AÑO 2013

$$Y = 32019,81 + 968,03(4)$$

$$Y = 35891,92$$

AÑO 2014

$$Y = 32019,81 + 968,03(5)$$

$$Y = 36859,95$$

AÑO 2015

$$Y = 32019,81 + 968,03(6)$$

$$Y = 37827,98$$

AÑO 2016

$$Y = 32019,81 + 968,03(7)$$

$$Y = 38796,01$$

Después de reemplazar en la fórmula se obtiene la proyección desde el año 2012 hasta el año 2016, las cuales servirán como la demanda potencial para el proyecto.

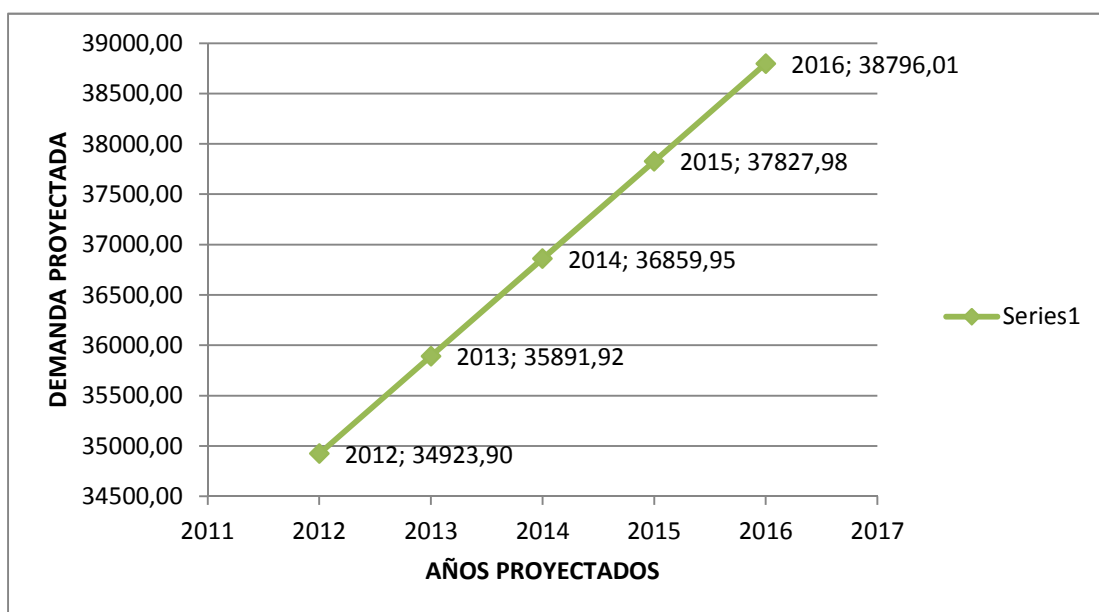
Cuadro No. 17
Proyección de la demanda

Año	Datos Históricos	Año Proyectados	Proyección de la Demanda
2007	29163,27	2012	34923,90
2008	31339,76	2013	35891,92
2009	33671,11	2014	36859,95
2010	32503,23	2015	37827,98
2011	33421,68	2016	38796,01

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Gráfico N° 14 Proyección de la demanda



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

1.7 Plan de marketing

1.7.1 Objetivos estratégicos

- Analizar las necesidades de los clientes para satisfacerlas brindando un servicio de calidad.
- Priorizar un servicio excelente para crear en los clientes el sentimiento de fidelidad hacia la empresa.
- Buscar nuevos nichos de mercado para que la empresa prospere y así obtener un gran posicionamiento.
- Analizar la competencia para así generar una ventaja competitiva a favor de la organización.

1.7.2 Presentación del servicio

El concepto de marketing sostiene que el logro de las metas de la organización depende de la determinación de las necesidades y los deseos de los mercados meta y

de la entrega de la satisfacción deseada de modo más eficaz y eficiente que los competidores. .”(KOTLER, México, 2008)”.

Las principales estrategias de presentación del servicio que se pondrán en práctica estarán basadas en conceptos del Marketing Mix:

Concepto: El marketing mix es un conjunto de instrumentos tácticos, controlables que la empresa combina para generar la respuesta deseada en el mercado objetivo. El marketing mix incluye todas las medidas tácticas que puede tomar una empresa para influir en la demanda de sus productos. Este sin fin de posibilidades se puede agrupar entorno a las “Cuatro P”: Producto, precio, plaza y promoción.

1.7.2.1 Producto

Se refiere a la combinación de bienes y servicios que ofrece una empresa a su mercado objetivo

- XtremeAdventures brinda un servicio de alta calidad a través de una buena atención al cliente mediante una asistencia personalizada ajustándose a cada una de las necesidades de los deportistas.
- Al encontrar un alto riesgo en la práctica de estos deportes la empresa entrega los estándares de seguridad apropiados para que los clientes sientan la mayor confianza al momento de contratar nuestros servicios.
- Innovar en nuevas maneras de practicar paintball y rapel mediante locaciones, que proporcionen un ambiente que combine la adrenalina con el contacto con la naturaleza.
- XtremeAdventures se caracteriza por ofrecer servicios adicionales que realcen la satisfacción de los deportistas como: lugares de descanso e hidratación; estando siempre prestos a sugerencias de los clientes.

1.7.2.2 Precio

Es la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto.

- XtremeAventures establece un precio en relación a la calidad del servicio y seguridad requerida para cumplir con los estándares impuestos por la empresa para satisfacer las necesidades demandantes del cliente.
- El precio se constituye mediante la cobertura de costos, pensando en una ganancia aceptable para el desarrollo de la empresa.
- Para la práctica de los deportes extremos, XtremeAdventures establece un precio competitivo de acuerdo al mercado.

1.7.2.3 Plaza

Se refiere a todas las actividades que realiza la empresa para que el producto llegue al consumidor objetivo.

- Las principales herramientas para llegar a nuestros clientes y generar posición en el mercado se realiza alianzas estratégicas con negocios locales como: agencias de viajes, hoteles, restaurantes y servicios de transporte.
- Complementariamente XtremeAdentures creará una página web, perfiles en redes sociales masivas en la cual se describirá las actividades que ofrece la empresa, así como las pricipales características para que la información más exacta de la empresa este al alcance de las personas.

1.7.2.4 Promoción

Se refiere a todas las actividades que desarrolla una empresa para comunicar los méritos de sus productos y cuyo fin consiste en persuadir a los clientes para que compren.

- **Logotipo:** XtremeAdventures tiene un logo llamativo en el cual conjuga las principales características de la empresa: como es el riesgo, adrenalina, naturaleza y diversión.
- **Publicidad impresa.-** Se entregará publicidad impresa como afiches, flyers y folletos que contengan toda la información referente al servicio que ofrece XtremeAdventures, adicionalmente será a través de las alianzas estratégicas con los negocios ya establecidos.
- **Publicidad en prensa escrita.-** Se utilizará para la promoción de la empresa medios de comunicación nacionales como son: diarios de mayor circulación y revistas especializadas en turismo y deportes para dar a conocer más ampliamente los servicios que presta XtremeAdeventures.
- **Pulicidad en internet.-** Se publicará propaganda sobre la empresa a través del internet en páginas de deportes extremos, turísticas y páginas relacionadas con actividades al aire libre, también publicidad en redes sociales ya que es el sitio de encuentro masivo entre las personas que gustan de la práctica de deportes extremos.
- **Lonas.-** XtremeAdventures es una empresa que quiere captar la mayor atención hacia los turistas que visitan Tonsupa, por lo cual se implementará lonas publicitarias en las cercanías del ingreso a la parroquia y en el sitio más llamativo de la playa.

CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO

2.1 Concepto

El análisis de la viabilidad y factibilidad del proyecto se lo realiza a través de un estudio técnico, el cual llevará a diseñar una función de producción óptima, utilizando de la mejor manera los recursos disponibles para ofertar un servicio de calidad. En base a esto se determinará la ingeniería del proyecto.

Dentro del estudio técnico del proyecto se analizarán factores como: localización, infraestructura, equipos necesarios para la práctica de los deportes, costos de implementación, funcionamiento, personal, mantenimiento y seguridad; realizando una correcta y responsable distribución y manejo de los recursos, optimizando la eficiencia y eficacia del proyecto.

2.2 Localización del proyecto

La localización del proyecto es de suma importancia, ya que la ubicación estratégica de la misma, permitirá un óptimo acceso a los clientes para facilitar los servicios que ofrece XtremeAdventures, beneficiando directamente a la reducción de costos y a la maximización de la rentabilidad.

Para XtremeAdventures es primordial que la locación estratégica del proyecto este ubicada junto a la playa de Tonsupa, en un lugar visible que facilite colocar una buena publicidad para los demandantes de los servicios de la empresa.

2.2.1 Factores determinantes de la localización

Existen factores que influyen directamente en la decisión final de la ubicación del proyecto los cuales son:

- La existencia de vías de comunicación (terrestre, aérea o marítima)

- La existencia de infraestructura urbana (agua, desagüe, luz y teléfono)
- La existencia de mercados insatisfechos y potenciales
- Disposiciones municipales
- Mano de obra disponible
- Existencia de infraestructura turística (hoteles, restaurantes, bares, agencias de viajes, etc.)
- Cercanía del mercado demandante
- Costo y disponibilidad de terrenos

Considerando los factores antes mencionados, se puede confirmar que la Parroquia de Tonsupa es el sitio ideal, para la instalación y práctica de deportes extremos, contando con lugares y ambientes necesarios para el desarrollo de las actividades mencionadas, haciendo de estas playas la locación idónea para la implementación del proyecto.

2.2.2 Tipo de mano de obra requerida

La empresa XtremeAdventures al encontrarse ubicada en Tonsupa, para la contratación de personal se tomará en cuenta a los residentes de la región, y la empresa capacitará a los empleados que sean contratados.

Al inicio de las operaciones, la empresa contará con 5 empleados encargados tanto de la parte administrativa como de la operativa:

- Una persona encargada de la administración, contabilidad y atención al cliente en la oficina, el cargo que desempeñará es Jefe Administrativo.
- Para el desarrollo de Paintball se contratará 2 empleados encargados de la planificación, organización, dirección, seguridad y ejecución del deporte.
- Para el desarrollo de Rapel se contratará 2 empleados encargados de la planificación, organización, seguridad y ejecución del deporte.

2.2.3 Macrolocalización

La macrolocalización del proyecto tiene como objetivo la determinación de todos los aspectos y características en cuanto a la localización física, región o territorio donde la influencia de la misma potenciará al máximo el posicionamiento en el mercado.

XtremeAdventures esta macrolocalizado en la Provincia de Esmeraldas región Costa de la República del Ecuador; siendo éste el lugar escogido por la falta de explotación en cuanto a la práctica de deportes extremos, convirtiendo este lugar en un nicho perfecto para el desarrollo de este proyecto, dirigiéndose a un mercado joven que como principalmente esta zona tiene como visitantes.

De la Provincia de Esmeraldas el lugar turístico que se eligió para el desarrollo de estas actividades es la Parroquia de Tonsupa en el Cantón Atacames, por ser un sitio de afluencia en cuanto a visitantes nacionales e internacionales que buscan un lugar apropiado para diversión, experiencias extremas y descanso en la naturaleza como son las playas de esta región.

Información de interés

- Región: Costa
- Provincia: Esmeraldas
- Latitud: 49' 50.81" N
- Longitud: 59' 59.96" W
- Clima: 22° C a 32° C
- Población: 28.047 (estimación 2008)
- Creación: 1995
- Alcalde: Freddy Saldarriaga

- Código postal: EC110150
- Prefijo telefónico: 593 6
- Moneda: Dólar Americano
- Idioma predominante: Español
- Distancia a Guayaquil: 318 km. aprox.
- Distancia a Quito: 472 km. aprox.

Foto No. 1



2.2.3.1 Aspectos geográficos

Tonsupa se inserta a la actividad turística por ser un sector con una playa apacible, de arena suave y entornos mágicos, su ubicación la hace que sea un verdadero mirador con una vista y amplia zona que fácilmente puede ser capturada por la lente de los turistas para el álbum de sus recuerdos.

En su paisaje contrastan la naturaleza y la sofisticación de las modernas edificaciones del lugar.

A orillas del mar se encuentran pintorescos bares donde es posible encontrar deliciosos cócteles, música de moda y ambiente festivo.

Actividades

La actividad de la gente es dividida, en temporada de menor afluencia turística, la pesca artesanal y la ganadería representan el ingreso económico para los habitantes Tonsupa; en tanto que en temporada de afluencia turística el comercio formal e informal.

Ubicación

Se encuentra a 26 kilómetros al suroeste de la ciudad de Esmeraldas.

Extensión

La Playa de Tonsupa tiene aproximadamente 4 kilómetros de extensión.

Clima

Su temperatura mínima es de 21 grados centígrados y la máxima es de 32° C.

2.2.3.2 Aspectos de infraestructura

En la Parroquia de Tonsupa el servicio de agua potable es inadecuado e insuficiente, situación que se refleja en las temporadas de auge turístico, cuando colapsa el

servicio. Vale resaltar que la potabilización del agua no es bueno, de allí que es un tanto salobre.

Si bien la Empresa de Agua Potable San Mateo y el MIDUVI han implementado mejoras en las acometidas domiciliarias y el control de fugas, es necesario contemplar un mejoramiento integral en el servicio y pensar en soluciones más seguras que garanticen un servicio continuo y permanente.

Cuadro N° 18

Disponibilidad de agua por parroquias y recintos

Parroquias	Recintos	Disponibilidad de agua
Atacames	Atacames	Agua potable
	Piedra Fina ,Tonsupa Adentro,	Río
	Taseche, Estero del Medio,	Río
	Estero del Tigre, Salima,	Río
	Playa Grande y Chapil	Río
Tonsupa	Pueblo, Paz y Progreso	Agua potable
	Los Albergues	Agua potable, Tanquero, lluvia
	Los Guayacanes	Agua potable, Tanquero, lluvia
	Nuevo Milenio	Agua potable, Tanquero. lluvia
	Castelnovo, Nueva esperanza	Agua potable
	San Carlos, Canaima, Playa Azul	Agua potable
	Cabaplan	Agua potable
Sua	Súa	Agua potable
	Guachal	Río
	Muchin	Río
	Angostura	Río
	Cascajal	Río
	7 de Agosto	Río
La Unión de Atacames	Las Brisas	Río
	Las Luchas	Río
	Las Vegas	Río
	Tazones	Río
	Cumba	Río
	Santa Teresa	Río
	Agua Fría	Río
	Playón	Río
Tonchigue	Tonchigue	Agua potable
	Same	Agua potable
	Abdón Calderón	Tanquero – Río
	Macará, Aguacate, Estero Ancho,	Río
	La Tablada, El Cabito, La Mina	Río
	Crisanto, Los Laureles, Barlovento	Río
	Bella Vista	Río

Fuente: Empresas de Agua Potable San Mateo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

En la Parroquia de Tonsupa persiste la evacuación de las aguas servidas a través de letrinas y pozos sépticos, en vista de que no dispone de sistemas de alcantarillado para su evacuación en la mayoría de sectores.

Todas las zonas pobladas cuentan con tendido eléctrico y alumbrado público, además la demanda de energía para uso industrial es bajo.

El Cantón cuenta con servicio de telecomunicaciones, tanto público, como privado, el servicio es provisto por las operadoras C.N.T (pública) Claro, Movistar (privadas). Adicionalmente, existen una buena cantidad de locales que brindan servicios de telefonía nacional e internacional y de internet.

2.2.3.3 Red vial y transporte

La parroquia cuenta con dos vías del sistema nacional de vital importancia para el país, la Ruta del Sol, esto es la vía que conecta toda la costa ecuatoriana y sur de Colombia y, la vía Atacames – Esmeraldas – Santo Domingo que le permite conectarse con Quito y Guayaquil. La Ruta del Sol conecta las parroquias de Tonsupa, Atacames, Súa, Same y Tonchigue. Las vías urbanas y urbanas marginales, se encuentran, unas a nivel de asfaltado, adoquinado y sub-base y, la mayoría a nivel de sub-rasante.

Gráfico N° 15
Red vial nacional



Fuente: Empresas de Transporte

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Vías Interprovinciales

- Atacames - Esmeraldas – Santo Domingo
- Atacames - Esmeraldas – Ibarra.
- Atacames– Pedernales- Manabí

Vías Intercantonaes Interparroquiales

- Atacames – Esmeraldas – Río verde – Eloy Alfaro – San Lorenzo.
- Atacames – Esmeraldas – Quinde – La Concórdia

Atacames – Muisne

El transporte en la parroquia cuenta con un servicio público a nivel Provincial, Cantonal y Urbano así mismo el transporte público urbano. Interparroquial, Zintercantonal e interprovincial es permanente.

Cuadro No. 19

Tipos de vías por parroquia:

Parroquias	Asfaltadas	Adoquinadas	Sub-base	Sub-rasante
Tonsupa	6%	3%	20%	71%
Súa	1%	3%	35%	61%
Tonchigue	3%	6%	21%	70%
La Unión	1%	4%	38%	57%

Fuente: Empresas de Transporte

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 20

Resumen de Empresas de Transporte Público

Servicio	Empresas	Unidades en Servicio
Buses Urbanos	Atacameñita	
	Inter Playas	
Buses Intercantoniales	Costeñita	
	Del Pacífico	
	Gilberto Zambrano	54
	RiverTabiazo	
Buses Interprovinciales	Trans-Esmeraldas	59
	Panamericana	
	Occidental	
	Aerotaxi	34
	Gilberto Zambrano	71

Fuente: Empresas de Transporte

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

2.2.4 Microlocalización

En lo que corresponde a la microlocalización se ubicará el lugar exacto donde se encontrarán tanto la oficina de XtremeAdventures como los sitios donde se llevarán a cabo los deportes.

La empresa se ubicará cerca al malecón de Tonsupa debido a que esta zona tiene una afluencia de potenciales clientes, por esta razón se considera como el sitio apropiado para la oferta y demanda del servicio, cocentrando en este sector la mayor variedad de hoteles, hosterías, restaurantes y zonas de esparcimiento a orillas de la playa; adicionalmente se encuentran servicios públicos como infraestructura sanitaria, tiendas de víveres, micromercados y tiendas de artesanías para que los turistas tengan una diversión completa al visitar esta zona del Ecuador.

La oficina administrativa de XtremeAdventures está ubicada en la calle de la salida principal del malecón de Tonsupa, subiendo del mismo 20 metros hasta llegar a la primera transversal en una edificación esquinera, frente a la Pizzería Pizza Point.

Foto No. 2



En la foto No. 2, se observa la calle principal de la salida del malecón de Tonsupa que incluye la referencia de la oficina, al fondo la playa.

Foto No. 3



En la foto No. 3 se observa la locación de la oficina antes de la reestructuración de la misma.

Foto No. 4



En la foto No. 4 se observa la oficina de XtremeAdventures después de la obra civil.

En cuanto a la ubicación de la práctica de los deportes que XtremeAdventures ofrecerá es la siguiente:

Paintball

La cancha de paintball estará ubicada en la zona del Club del Pacífico ya que esta locación es la de mayor crecimiento recreativo y de mayor plusvalía en Tonsupa, ingresando por el PAI a 5 cuadras, tomando ésta a la derecha en dirección a la entrada del Club Resort del Pacífico, llegando hasta la última parada de la línea de bus de la Cooperativa Interplayas.

Foto No. 5



En la foto No. 5 se observa la parada de bus de la Cooperativa Interplayas, al fondo a la derecha el terreno donde se practicará el paintball.

Foto No. 6



En la foto No. 6 se observa la toma panorámica del terreno donde se instalará la cancha para la práctica del paintball.

Rapel

Para la práctica del rapel se tomó en cuenta los terrenos irregulares en forma de barranco ubicados a 250 metros de la playa de la zona del Club del Pacífico, la forma de acceder es por medio de una caminata por la playa desde la zona mencionada anteriormente hasta llegar a la locación de práctica establecida.

Foto No. 7



En la foto No. 7 se observa el tramo de la caminata para acceder, al fondo la superficie irregular apta para la práctica del deporte.

Foto No. 8



En la foto No. 8 se muestra el barranco donde los deportistas practicarán el descenso hasta la playa.

2.3 Capacidad del proyecto

“Es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año, se considera óptimo cuando se opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”. (BACA URBINA, México)

La determinación de la capacidad del proyecto esta dada por las características físicas generales que tiene el lugar determinado para la localización y realización de las actividades que oferta XtremeAdventures, tomando en cuenta condicionantes como:

- Determinación del tamaño óptimo del proyecto
- Disponibilidad de suministros e insumos
- Disponibilidad de tecnología y equipos
- Financiamiento del proyecto
- Organización del proyecto

2.3.1 Determinación del tamaño óptimo del proyecto

La demanda insatisfecha es un factor determinante que condiciona el tamaño del servicio, para establecerlo se considera el área física donde se desarrollará cada uno de los deportes extremos:

Para la práctica de Paintball se considera un terreno regular de 1500m² el cual albergaría una capacidad de 8 a 10 deportistas, tomando en cuenta que en el terreno se instalarán diferentes obstáculos para la óptima práctica del mismo.

Para el Rapel se considera un terreno irregular que consta con una pendiente la cual es la principal característica para el desarrollo de este deporte, cuya capacidad de realización está dada por un deportista por cada descenso.

2.3.2 De la disponibilidad de suministros e insumos

Los insumos necesarios para cubrir la capacidad del proyecto estan determinados para su adquisición en tiendas y sitios especializados en deportes extremos. En este caso como son:

Paintball:

- CQB Paintball
- Mercado Libre

Rapel:

- Almacenes Cotopaxi

2.3.3 Disponibilidad de tecnología y equipos

Para un óptimo desarrollo de la actividad económica se debe contar con tecnología y equipo; como internet para estar actualizados acerca de las condiciones climatológicas, nuevos equipos, modalidades de práctica de los deportes e información turística; equipos modernos para el desempeño de los deportes que ofrezcan mayor seguridad, estabilidad y diversión a los deportistas.

2.4.4 Financiamiento del proyecto

Para arrancar con el proyecto se debe tomar en cuenta el capital para financiar el mismo, el cual se establecerá a través del análisis de los costos de la inversión inicial, capital de trabajo, equipamiento, mantenimiento, etc.

2.3.5 Organización del proyecto

Para la adecuada operación de la empresa se contará con un personal capacitado para el desarrollo de las actividades y procesos necesarios para el funcionamiento eficiente del proyecto. XtremeAdventures contará con una retroalimentación y capacitación continua para así alcanzar posicionamiento y cubrir metas y objetivos planteados por la organización desde su inicio.

CAPÍTULO III

INGENIERIA DEL PROYECTO

3.1 Objetivo ingeniería del proyecto

El objetivo general del estudio de Ingeniería del Proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la empresa. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la empresa hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la empresa.

3.2 Descripción del servicio

3.2.1 Paintball

Para el desarrollo de esta actividad en XtremeAdventures se considera los siguientes elementos como los principales características de este servicio.

3.2.1.1 Modalidad del deporte

La modalidad que se practicará en la empresa actualmente para este deporte se denomina Speedball, también conocido como bola rápida, es un tipo de *paintball* basado más en la velocidad y el movimiento adicional que las otras variantes, por lo que las partidas suelen ser más rápidas.

Los equipos suelen contar con tres a diez miembros, a menudo uniformados. Los puntos se logran típicamente por capturar la bandera del oponente, llevarla al punto de partida, capturar o mantener bajo control una posición u objetivo, eliminar oponentes o contar con jugadores no eliminados al final de juegos.

Las reglas suelen ser estrictas, descartándose las salpicaduras, pero contando como blancos los impactos directos en cualquier parte del cuerpo o el equipo, incluyendo la marcadora.

Cada partida puede ser diferente, gracias al uso de obstáculos artificiales que suelen ser fácil de mover, una característica muy atractiva para los torneos que se celebran a gran velocidad.

En el Speedball los participantes juegan dentro de un terreno de juego delimitado, con unas reglas y normas establecidas, con árbitros para hacerlas cumplir o aplicar los correspondientes castigos o faltas en caso de incurrir en algún comportamiento incorrecto.

Las normas básicas delimitan que el área de juego conocida como "in-bounds" debe medir 45.72 x 36.58 metros más un espacio de 3.05 metros hacia los lados conocido como "out-of-bounds", los obstáculos deben ser hinchables reglamentarios, y su número también está delimitado por las normas según el número de jugadores que participen.

3.2.1.2 Material y equipo

Para la práctica de los deportes extremos se necesita contar con una gama de materiales y equipos para la ejecución y seguridad de los clientes que se detallan a continuación:

Paintball.- Para la práctica de paintball se requieren ciertos equipos y accesorios los cuales se detallan a continuación:

Marcadora



Descripción	Valor
Marcadora Tippman A5	\$ 185

Descripción.- o pistola de paintball, utilizan gases expansibles como el CO2 o el aire comprimido para propulsar las bolas de paintball a través del cañón.

Loaders



Descripción	Valor
Proto Primo Loader	\$ 20

Descripción: Alimentadora de balas donde se pueden cargar hasta 200 pailtballs para la marcadora.

Máscaras



Descripción	Valor
Mascara Tippman Tp420 Paintball	\$ 37

Descripción: Máscara protectora para balas de paintball con visor.

Jersey



Descripción	Valor
Jersey Paintball Dye Balance Buso	\$ 47

Descripción: Jersey protector dorsal para balas de paintball.

Pants



Descripción	Valor
Valken Fate Paintball Pants	\$ 79

Descripción: Pantalón protector para balas de paintball.

Chaleco



Descripción	Valor
Paintball Chalecos	\$ 28

Descripción: Chalecos protectoras para balas de paintball.

Paintballs



Descripción	Valor
Caja Balas De Paintball 2000 U Shrapnel	\$ 36

Descripción: balas de pintura para la práctica de paintball, son expulsadas a velocidad por las marcadoras.

Tanques



Descripción	Valor
NINJA Tanque de Aluminio 35/3000	\$ 70

Descripción: tanque para recargar marcadoras de panitballs.

3.2.1.3 Descripción de la actividad

Para la oferta de este servicio tomamos en cuenta las características básicas de la ubicación, inversión en equipos y tiempos de juego que maximicen los beneficios para la organización.

- Se establecerán dos grupos de jugadores, con una cantidad de mínimo cuatro jugadores a un máximo de cinco por grupo.
- Alquiler del equipo paintball y cancha por un periodo de tiempo máximo de una hora.
- Venta de paintballs, esto dependerá de la demanda del cliente; se ofertará cajas desde 500 hasta 2000 paintballs.
- Al fin de cada partida se proclamará al grupo vencedor.
- Al existir una demanda considerablemente alta, se establecerá un tiempo de intercambio de equipamiento de paintball entre grupos, de máximo 15 minutos.

3.2.1.4 Normas de seguridad

Para el desarrollo del paintball XtremeAdventures, se implementa normas de seguridad lo que conlleva la disminución del riesgo en la práctica de este deporte extremo.

A continuación detallaremos las normas de seguridad de la cancha de paintball:

- Todo jugador debe registrarse antes de poder ingresar al área de juego. El material será repartido de forma personal, a los jugadores.
- A los jugadores se les dará pequeña charla sobre estas normas e instrucciones sobre el manejo del equipo.

- Todas las marcadoras deberán estar cronografiadas a una velocidad máxima de 280 ppm.
- Todas las marcadoras deberán mantenerse con capuchones mientras se encuentren en el área administrativa y en las zonas de seguridad del área de campo de juego.
- No está permitido bajo ninguna circunstancia disparar las marcadoras fuera de los campos de juego, o de la zona de pruebas. No se permite realizar tiro ciego
- No está permitido bajo ninguna circunstancia apuntar las marcadoras a elementos que se encuentren fuera de los campos de juego.
- Los jugadores no deberán dejar las marcadoras sin supervisión.
- Únicamente se permite retirar los seguros de las marcadoras en el momento que se inicie los partidos.
- Bajo ninguna circunstancia los jugadores podrán retirarse las máscaras mientras se encuentren en los campos de juego.
- No se permite disparar, apuntar o asustar a las personas ajenas al juego, y animales que se encuentren en cualquier lugar y distancia.
- Se prohíbe terminantemente el consumo de bebidas alcohólicas en el campo, así como jugar con signos de haberlas consumido.
- Si los jugadores llegasen a violar las políticas de seguridad, serán expulsados del campo de juego.

3.2.2 Rapel

Para el desarrollo de esta actividad en XtremeAdventures se considera los siguientes elementos como los principales características de este servicio.

3.2.2.1 Modalidad del deporte

La modalidad que se aplicará en este deporte será el rápel de brazo, este es práctico en paredes de poca verticalidad como la pendiente encontramos en Tonsupa.

Se lo práctica colocando la cuerda sobre el hombro para pasarla alrededor de los brazos extendidos controlando la velocidad con el agarre de la mano y por la fricción entre los hombros y los brazos.

Se realiza en paredes con poca inclinación y corta distancia debido a que es difícil controlar todo el peso del cuerpo con la simple fricción con tu brazo, además de las heridas que se pueden provocar por las quemaduras del roce.

3.2.2.2 Materiales y equipo

Para la práctica de los deportes extremos se necesita contar con una gama de materiales y equipos para la ejecución y seguridad de los clientes que se detallan a continuación:

Rapel.- Para la práctica del rapel XtremeAdventures contará con los siguientes equipos:

Cuerda



CUERDA-11

CONCEPTO	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
COUSIN TOP ROCK	50 m	3.125	156.25

Descipción: Cuerda dinámina Top Rock de 10.7mm para uso en alta montaña y muro de escalada.

Arnés



ARNES-P9

CONCEPTO	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
PETZL ASPIR	1	60.71	60.71

Descripción.- Arnés regulable con cinturón y perneras acolchados.

Casco



CASCO-GH5

CONCEPTO	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
GTECH FCJ-301	1	16.69	16.69

Descripción.- Casco cómodo y ultraligero para escalada.

Descendedor Ocho



O-U1

CONCEPTO	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
OCHO PETZL HUIT	1	16.07	16.07

Descripción.- Descensor de aluminio para barrancos.

Mosquetones



U12

CONCEPTO	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
MOSQUETON US S-2109AS	1	9.64	9.64

Descripción: Mosquetón de aluminio utilizado en maniobras de seguridad dentro de utilidades de escalada.

Guantes



CONCEPTO	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
GUANTES NAPA ESCALADA NEGRO	1	10.89	10.89

Descripción: Guantes ligeros para asegurar y rapelear.

3.2.2.3 Descripción de la actividad

Para la oferta de este servicio tomamos en cuenta las características básicas de la locación, inversión de los equipos, y posibles tiempos de juego que maximicen los beneficios para la organización.

- El Deporte es practicado por una persona en cada descenso
- Alquiler del equipo rapel
- Instrucciones de descenso en un promedio de 5 minutos.
- Tiempo de descenso por persona es aproximadamente de 30 minutos
- Al existir una demanda considerablemente alta, se establecerá un tiempo de intercambio de equipamiento de rapel entre personas de máximo 10 minutos.

3.2.2.4 Normas de seguridad

Para el desarrollo del paintball XtremeAdventures, se implementa normas de seguridad en lo que conlleva la disminución del riesgo en la práctica de este deporte extremo.

A continuación detallaremos las normas de seguridad para la práctica del rapel:

- Todo jugador debe registrarse antes de poder ingresar al área de descenso. El material será repartido de forma personal, a los deportistas
- A los jugadores se les dará pequeña charla sobre estas normas e instrucciones sobre el manejo del equipo.
- El deportista no podrá iniciar el descenso, hasta que todo el equipo sea debidamente verificado por el personal de XtremeAdventures,
- Bajo ninguna circunstancia el deportista podrá sacarse ninguna parte del equipamiento, incluyendo casco, guantes, mosquetones y arnés de seguridad.

- No está permitido bajo ninguna circunstancia que el deportista no esté sujeto por al menos de una mano mientras realiza el descenso.
- No está permitido bajo ninguna circunstancia que durante el descenso el deportista realice saltos o tirones que puedan sobrecargar los anclajes.
- El descenso del jugador debe ser de manera pausada, si el descenso es rápido la fricción de la cuerda con el descensor provoca mucho calor, el cual puede provocar lesiones de los deportistas, como quemaduras en las manos.
- Los jugadores no deberán balancearse durante el descenso.
- Se prohíbe terminantemente el consumo de bebidas alcohólicas en el campo, así como jugar con signos de haberlas consumido.
- Si los jugadores llegasen a violar las políticas de seguridad, no se les permitirá realizar el descenso.

3.2.3 Plan de emergencia de accidentes

- Realizar un inventario de los recursos humanos y materiales, que tiene la empresa en la actualidad.
- Tener a la mano una agenda telefónica y elementos de comunicación habilitados en casos de emergencia.
- Señalizar todas las posibles rutas de evacuación en caso de que ocurra un siniestro.
- Se procederá a señalar la ubicación de extintores y dispositivos de emergencia existentes.
- Capacitar al personal que labora sobre las observaciones que puedan aportar a la prevención de accidentes.
- Se elaborará un cronograma de funciones.

- Se publicará el correcto desarrollo de los deportes en lugares visibles, para información de todos los usuarios.
- Se dictará capacitaciones de primeros auxilios a todos los colaboradores.

3.3 Tamaño, tecnología, equipos, materiales y suministros

3.3.1 Infraestructura física y terrenos

- Infraestructura oficina: 100 metros cuadrados.
- Terreno cancha paintball: 1500 metros cuadrados.
- Terreno barranco rapel: 40 metros de descenso.

3.3.2 Equipos de computación

- Computadora de escritorio.
- Copiadora multifunción.

3.3.3 Equipos de oficina

- Teléfono.
- 4 Transmisor-receptor de radio portatil.
- Refrigeradora
- Radio

3.3.4 Materiales y suministros de oficina

- Papelería en general.
- Perforado
- Grapadora

- Carpetas archivadoras

3.3.5 Muebles y enseres

- Estación de trabajo
- Sillón tripersonal
- Sillón bipersonal
- Mesa de centro
- Archivador cuatro gabetas
- 3 sillas de oficina
- Estantería
- Mostrador
- 2 escobas
- Trapeador
- 3 basureros
- Artículos de aseo
- Kits de primeros auxilios

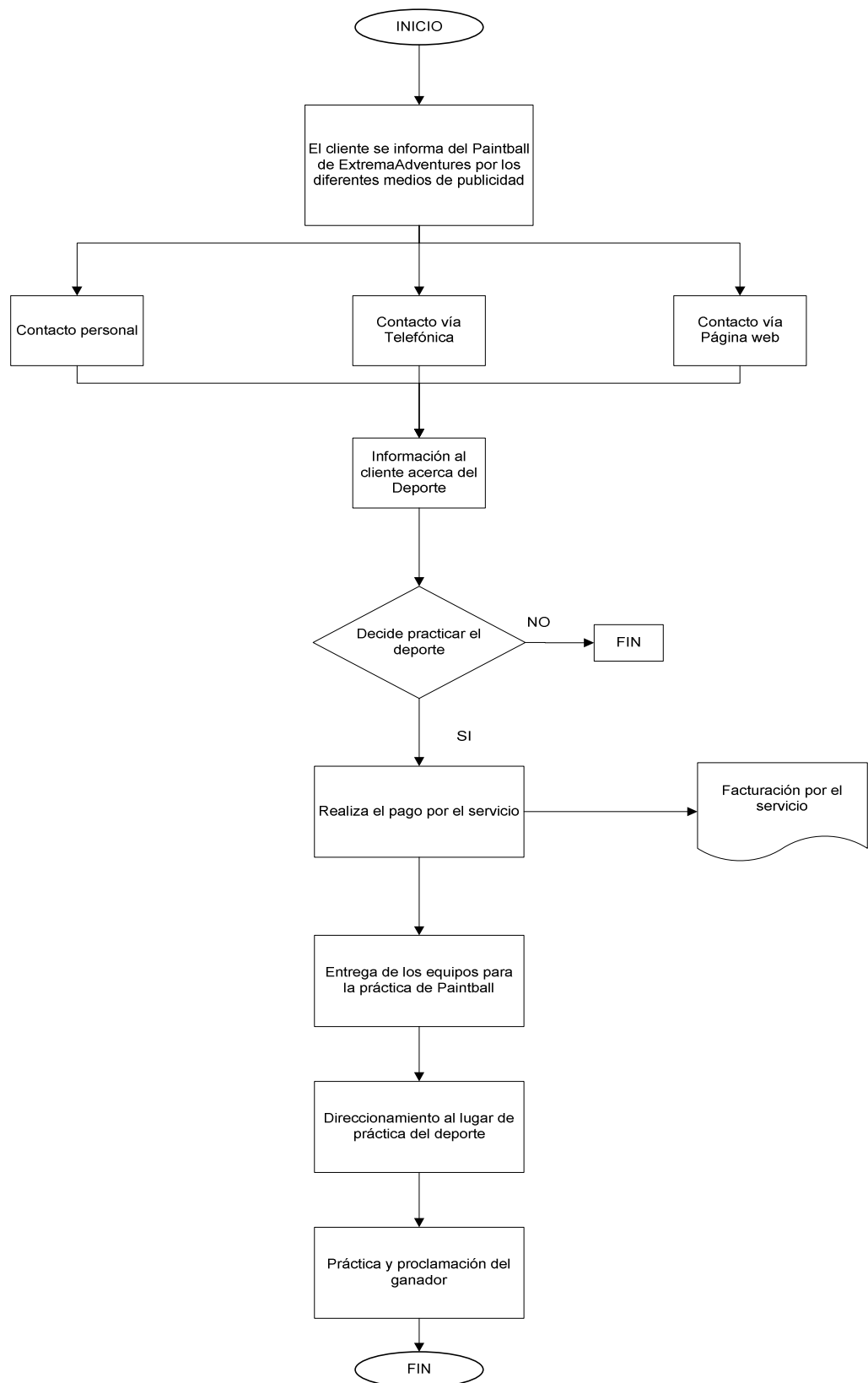
3.3.6 Mano de obra

- 1 administrador contador
- 2 coordinadores de paintball y rapel
- 2 auxiliares de paintball y rapel

3.4 Flujogramas del proceso de producción del servicio

Para un correcto diseño gráfico de procesos la herramienta más apropiada es el flujograma matricial ya que es una representación de la secuencias de pasos que se usan para alcanzar un resultado.

Paintball



Paintball

Desarrollo flujograma rapel

Cliente se informa.- El proceso comienza cuando el cliente se informa del servicio de Paintball que actualmente ofrece XtremeAdventures, en los diferentes medios publicitarios que posee la empresa.

Contacto Personal.- El cliente realiza el contacto con la empresa en las oficinas XtremeAdventures, donde lo atenderá directamente el administrador del local.

Contacto Telefónico.- El cliente realiza el contacto con la empresa realizando llamadas telefónicas a las línea de XtremeAdventures

Contacto Página Web.- El cliente realiza el contacto con la ingresa a la página web de XtremeAdventures, en la cual podrá contactarnos mediante el envío de un mail.

Información sobre el deporte.- El cliente será informado acerca del deporte extremo, así como de la ventajas de practicarlo y los precios que posee la empresa.

Decisión.- El cliente decidirá si utilizará o no el servicio que presta la empresa en la actualidad. En el caso de no aceptarlo se acabará el proceso, caso contrario continúa.

Realiza el pago del servicio.- el cliente realizará el pago del servicio contratado, con las condiciones que establecieron en el acuerdo en este caso el número de jugadores, el tiempo y la cantidad de paintballs que utilizará.

Facturación.- Se facturará el valor convenido de acuerdo al servicio que escogió el cliente y la manera en que lo va a utilizar.

Entrega de equipos.- Se realizará la de todo el equipamiento necesario para la práctica del paintball y los accesorios solicitados al momento del pago del servicio.

Direccionamiento al lugar de práctica del deporte.- Los deportistas serán direccionados al lugar a la cancha de paintball, para la práctica del deporte con las condiciones planteadas.

Desarrollo del deporte.- Se finalizará la práctica del paintball, cuando se acabe, el tiempo las paintballs y se proclame el ganador.

Rapel



Rapel

Desarrollo flujograma rapel

Cliente se informa.- El proceso comienza cuando el cliente se informa del servicio del Rapel que actualmente ofrece XtremeAdventures, en los diferentes medios publicitarios que posee la empresa.

Contacto Personal.- El cliente realiza el contacto con la empresa en las oficinas extreme adventures, donde lo atenderá directamente el administrador del local.

Contacto Telefónico.- El cliente realiza el contacto con la empresa realizando llamadas telefónicas a las línea de XtremeAdventures

Contacto Página Web.- El cliente realiza el contacto con la ingresa a la página web de XtremeAdventures, en la cual podrá contactarnos mediante el envío de un mail.

Información sobre el deporte.- El cliente será informado acerca del deporte extremo, así como de la ventajas de practicarlo y los precios que posee la empresa.

Decisión.- El cliente decidirá si utilizará o no el servicio que presta la empresa en la actualidad. En el caso de no aceptarlo se acabará el proceso, caso contrario continúa.

Realiza el pago del servicio.- El cliente realizará el pago del servicio contratado, con las condiciones que establecieron en el acuerdo, los tiempos de descenso y los cuidados que se debe tener.

Facturación.- Se facturará el valor convenido de acuerdo al servicio que escogió el cliente y la manera en que lo va a utilizar.

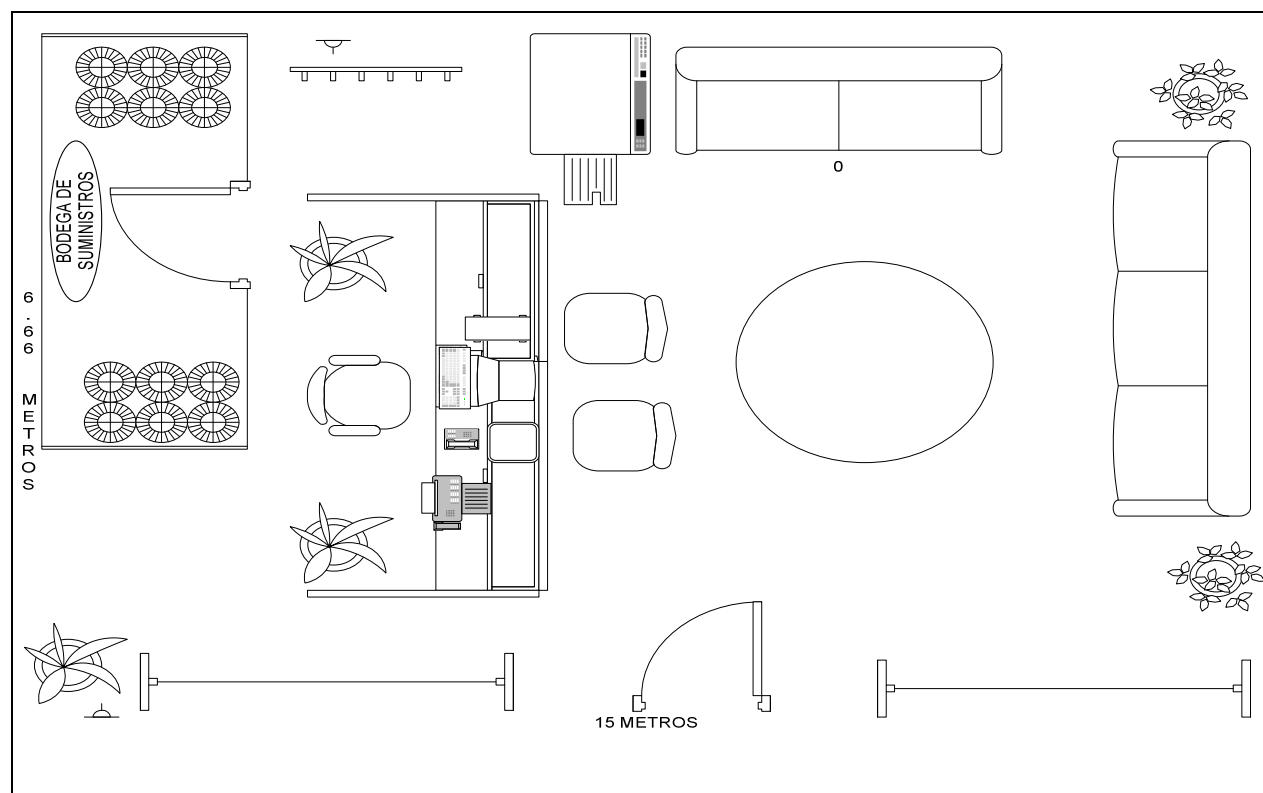
Entrega de equipos.- Se realizará la de todo el equipamiento necesario para la práctica del rapel y los accesorios solicitados al momento del pago del servicio.

Direccionamiento al lugar de práctica del deporte.- Los deportistas serán direccionados al lugar donde se desarrollará el descenso, para la práctica del deporte con las condiciones planteadas.

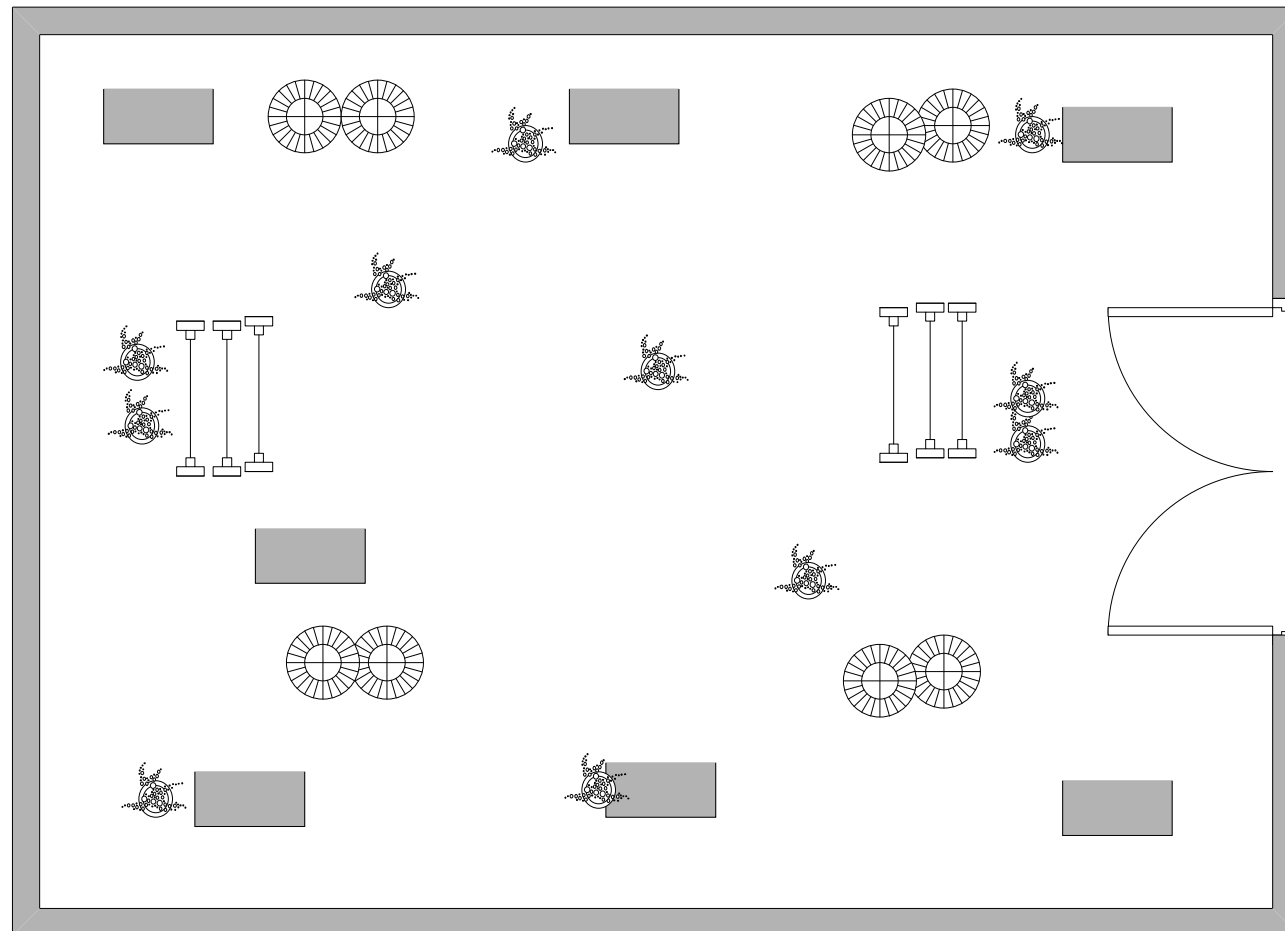
Desarrollo del deporte.- Se finalizará cuando el deportista haya llegado a la arena al culminar su descenso.

3.5 Distribución espacial de oficina y locaciones de practica de deportes

Planos



Paintball



3.5 Valoración de los recursos

3.5.1 Infraestructura y terrenos

Para poner en marcha el proyecto es importante la inversión realizada en la infraestructura y el lugar físico donde se ubicará la empresa para prestar sus servicios. A continuación se detalla la inversión realizada en infraestructura y terrenos

Cuadro No. 21

Edificio

Descripción	Superficie Necesitada po M**2	Valor Metro Cuadrado	Total Costo
Oficina	100	83,00	8300,00
Adecuación	100	15,00	1500,00
Total			9800,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 22

Terrenos

Descripción	Superficie Necesitada po M**2	Valor Metro Cuadrado	Total Costo
Terreno Paintball	1.500	38,00	57.000,00
Terreno oficina	100	120,00	12.000,00
Total			69.000,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 23

Obra civil

Descripción	Superficie Necesitada po M**2	Valor Metro Cuadrado	Total Costo
Obra civil	1.500	37,90	56.850,00
Total			56.850,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.2 Equipos de computación

Es importante el uso de tecnología, por lo tanto la empresa necesita una inversión en equipos de computación:

Cuadro No. 24
Equipos de computación

Descripción	Cantidad	precio unitario	precio final
Combo Computadora de escritorio y Copiadora multifunción	1	778,31	778,31
TOTAL	1	778,31	778,31

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.3 Equipos de oficina

Para las operaciones de la empresa se realiza una inversión en insumos operativos:

Cuadro No. 25
Equipos de oficina

Descripción	cantidad	precio unitario	precio final
Teléfono.	1	39,00	39,00
Transmisor-receptor de radio portátil.	2	73,00	146,00
Refrigeradora Panorámica	1	590,00	590,00
Radio	1	169,00	169,00
TOTAL	5	871,00	944,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.4 Materiales y Suministros de Oficina.-

En la parte operativa de la empresa se realiza una inversión en materiales y suministros de oficina los cuales servirán para una buena atención al cliente.

Cuadro No. 26
Materiales y suministros de oficina

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio final
Papelería en general.	1	40,00	40,00
Perforadora	1	10,00	10,00
Grapadora	1	14,00	14,00
Kits de primeros auxilios	1	20,00	20,00
Carpetas archivadoras	1	25,00	25,00
TOTAL	5	109,00	109,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.5 Muebles y enseres.-

Para obtener un servicio de calidad hacia el cliente se invierte en muebles y enseres.

Cuadro No. 27
Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	precio unitario	precio final
Estación de trabajo	1	200,57	200,57
Sillón tripersonal	1	250,00	250,00
Sillón bipersonal	1	197,92	197,92
Mesa de centro	1	49,00	49,00
Archivador cuatro gavetas	1	159,39	159,39
Sillas de oficina	2	80,00	160,00
Estantería	1	115,00	115,00
Mostrador	1	250,00	250,00
TOTAL	9	1301,88	1381,88

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.6 Artículos de limpieza

Para la imagen de la empresa es necesario invertir en artículos para el mantenimiento y limpieza.

Cuadro No. 28
Artículos de limpieza

Descripción	Cantidad	precio unitario	precio final
Escobas	1	2,00	2,00
Trapeador	1	2,00	2,00
Basureros	3	8,00	24,00
Artículos de aseo	1	20,00	20,00
TOTAL	6	32,00	48,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.7 Requerimiento de equipo

3.5.7.1 Paintball

En este deporte se invertirá en los siguientes equipos requeridos.

Cuadro No. 29
Materiales Paintball

Descripción	Cantidad	precio unitario	precio final
Marcadora	20	185,00	3700,00
Loaders	20	20,00	400,00
Mascaras	20	37,00	740,00
Jersey dorsal	20	47,00	940,00
Pants	20	79,00	1580,00
Chalecos	20	28,00	560,00
Tanque	20	70,00	1400,00
Cajas de Paintballs (2000 u) por ano	420	30,00	12600,00
TOTAL	560	496,00	21920,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.7.2 Rapel

En lo que respecta al rapel se invertirá en los siguientes equipos requeridos.

Cuadro No. 30
Materiales Rapel

Artículo	Descripción	Cantidad para Practica	Valor Unitario	Valor Total	Cantidad para Compra	Total Costo
Cuerda	COUSIN TOP ROCK	50 m	3,13	156,25	8	1250,00
Arnés	PETZL ASPIR	1	60,71	60,71	4	242,84
Casco	GTECH FCJ-301	1	16,69	16,69	2	33,38
Descensor	OCHO PETZL HUIT	1	16,07	16,07	4	64,28
Mosquetón	MOSQUETON US S-2109AS	1	9,64	9,64	4	38,56
Guantes	GUANTES NAPA ESCALADA NEGRO	1	10,89	10,89	2	21,78
Total		5	117,13	270,25	24	1650,84

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.8 Requerimiento de personal

Personal requerido por la empresa:

Cuadro N° 31

Sueldos año 1

N	CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	IESS ANUAL 9.35 %	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL ANUAL 11,15	TOTAL COSTO ANNUAL
1	Administradora	1	800,00	9600,00	897,60	800,00	318,00	0	1070,40	12686,00
2	Coordinador Rapel	1	350,00	4200,00	392,70	350,00	318,00	0	468,30	5729,00
3	Coordinador Paintball	1	350,00	4200,00	392,70	350,00	318,00	0	468,30	5729,00
4	Auxiliar Rapel	1	320,00	3840,00	359,04	320,00	318,00	0	428,16	5265,20
5	Auxiliar Paintball	1	320,00	3840,00	359,04	320,00	318,00	0	428,16	5265,20
Total		5	2140,00	25680,00	2401,08	2140,00	1590,00	0	2863,32	34674,40

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

3.5.9 Insumos indirectos

La empresa ha decidido implementar entre los beneficios de los trabajadores los siguientes:

Cuadro N° 32
Insumos indirectos

DETALLE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL ANUAL
Uniformes	20,00	10	200,00
Seguros de Vida	65,00	5	325,00
TOTAL	85,00	15	525,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

Para el desarrollo del proyecto es fundamental elaborar el estudio financiero, el cual abarca todos los aspectos económicos de lo que será la empresa, donde se determinará la información para el buen manejo de las finanzas y una correcta toma de decisiones.

En el estudio financiero se realiza un análisis de la inversión para buscar una opción que genere un mayor margen de rentabilidad, así como también las proyecciones que determinarán la validez del proyecto.

Se ha determinado para el proyecto una inversión total distribuida de la siguiente manera:

El total de la inversión de la empresa será de \$149781,63, el cual esta estructurado por un capital de trabajo de \$11027,44, más la inversión en activos fijos de \$138754,19, los cuales serán aportados en un 60% por los socios y un 40% mediante un apalancamiento financiero.

4.1 Inversión en activos.-

La inversión que realizará el proyecto se considera como las colocaciones de dinero sobre las cuales la empresa espera obtener un rendimiento a futuro, mediante la venta del servicio que se prestará.

La inversión en activos fijos es la adquisición de todos los activos fijos necesarios para ejecutar las operaciones de la empresa como son: muebles y enseres, herramientas, maquinaria y equipo, terrenos y edificios con su respectiva adecuación

Para la inversión inicial del proyecto tomamos en cuenta todos los aspectos que serán necesarios para iniciar con el funcionamiento de las actividades de Xtreme Adventures, detalladas a continuación.

4.1.1 Inversión en activos no corrientes.-

Los activos no corrientes son todos los bienes que la empresa dispone y utiliza de forma continua para el curso normal de sus operaciones.

Los activos no corrientes se definen de distintas formas, dependiendo del tipo de negocio al que se dedique la empresa, partiendo de esto algunos bienes se consideran como activos fijos, mientras que otros simplemente se los envían al costo de operación.

Cuadro No. 33
Inversión en activos no corrientes

Descripción	Valor
Obra Civil	56850,00
Terrenos	69000,00
Edificio	9800,00
Muebles y Enseres	1381,88
Equipo de Computación	778,31
Equipo de Oficina	944,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	138754,19

Fuente: Cuadro 21, 22, 23, 24,25 y 27 del cap.3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 34
Edificio

Descripción	Superficie Necesitada por M**2	Valor Metro Cuadrado	Total Costo
Oficina	100	83,00	8300,00
Adecuación	100	15,00	1500,00
Total			9800,00

Fuente: Cuadro 21, cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 35
Terrenos

Descripción	Superficie Necesitada por M**2	Valor Metro Cuadrado	Total Costo
Terreno Paintball	1.500	38,00	57.000,00
Terreno oficina	100	120,00	12.000,00
Total			69.000,00

Fuente: Cuadro 22, Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 36
Obra civil

Descripción	Superficie Necesitada po M**2	Valor Metro Cuadrado	Total Costo
Obra civil	1.500	37,90	56.850,00
Total			56.850,00

Fuente: Cuadro 23, Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo se lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa corto plazo para iniciar las operaciones, éste se utiliza para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Se calcula el capital de trabajo en base al método del período de desfase, mediante el cual se determina el total de inversión para el inicio de las actividades de la empresa, tomando en cuenta que en este período se determina los costos con los que la misma se sostendrá en los días que no se recupere el capital invertido mediante la venta normal del servicio.

Para el cálculo del capital de trabajo se toma en cuenta los costos totales del proyecto así como los días de desfase considerados como el período de no recuperación del capital invertido.

Los días de desfase determinados para el proyecto son 45 ya que éste tiempo se considera el óptimo para empezar con la recuperación de la inversión, por lo tanto el capital de trabajo se determina solamente para estos días ya que con este valor se cubrirá los costos de operación de la actividad normal de la empresa.

La fórmula para determinar el capital de trabajo es:

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{Costo total del proyecto}}{360} * \text{\#días de desfase}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{88219,51}{360} * 45$$

$$\text{Capital de trabajo} = 11027,44$$

Cuadro N° 37

Capital de trabajo

Descripción	Costo Total de Operación	Días Contables	Días Desfase	Total
Capital de trabajo	88219,51	360	45	11027,44
TOTAL	88219,51	360,00	45,00	11027,44

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3 Costos de operación del proyecto.-

Los costos del proyecto se basará en la valoración monetaria de la suma de recursos destinados a la administración, operación y funcionamiento de la empresa.

Cuadro N° 38
Costos del proyecto

Descripción	Valor
Materiales Directos	23570,84
Materiales Indirectos	525,00
Mano de Obra	21988,40
Depreciación de Activos Fijos	3548,17
Costo de Mantenimiento de Activos	6937,71
Gastos Administrativos	22709,71
Gastos de Ventas	8939,68
TOTAL	88219,51

Fuente: Cuadro 29, 30, 31, 26, 28,32 cap3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.1 Costos de materiales directos y materiales indirectos

Para el correcto desempeño de las actividades de la empresa clasificamos los costos de los materiales directos e indirectos, tomando en cuenta las características principales de cada costo para determinar el adecuado control de los mismos, a continuación se detalla los costos directos e indirectos.

Cuadro No. 39
Costo de materiales directos e indirectos

Descripción
Materiales Directos
* Insumos directos Paintball
* Insumos directos Rapel
Materiales Indirectos
* Insumos indirectos
Uniformes
Seguros de Vida
TOTAL

Fuente: Cuadros 29,30, 32 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.1.1 Costos materiales directos

Los materiales directos que utiliza XtremeAdventures se detallan a continuación:

Cuadro No. 40
Materiales Paintball

Descripción	cantidad	precio unitario	precio final
Marcadora	20	185,00	3700,00
Loaders	20	20,00	400,00
Mascaras	20	37,00	740,00
Jersey dorsal	20	47,00	940,00
Pants	20	79,00	1580,00
Chalecos	20	28,00	560,00
Tanque	20	70,00	1400,00
Cajas de Paintballs (2000 u) por ano	420	30,00	12600,00
TOTAL	560	496,00	21920,00

Fuente: Cuadro 29 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 41
Materiales rapel

Artículo	Descripción	Cantidad para Practica	Valor Unitario	Valor Total	Cantidad para Compra	Total Costo
Cuerda	COUSIN TOP ROCK	50 m	3,13	156,25	8	1250,00
Arnés	PETZL ASPIR	1	60,71	60,71	4	242,84
Casco	GTECH FCJ-301	1	16,69	16,69	2	33,38
Descensor	OCHO PETZL HUIT	1	16,07	16,07	4	64,28
Mosquetón	MOSQUETON US S-2109AS	1	9,64	9,64	4	38,56
Guantes	GUANTES NAPA ESCALADA NEGRO	1	10,89	10,89	2	21,78
Total		5	117,13	270,25	24	1650,84

Fuente: Cuadro 30 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.1.2 Costo de materiales indirectos

Los materiales indirectos que utiliza XtremeAdventures se detallan a continuación:

Cuadro No. 42
Insumos indirectos

DETALLE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL ANUAL
Uniformes	20,00	10	200,00
Seguros de Vida	65,00	5	325,00
TOTAL	85,00	15	525,00

Fuente: Cuadro 32 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.2 Costos de mano de obra

Mano de obra se considera como el esfuerzo físico y mental que realizan los colaboradores que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien o prestación de un servicio.

La empresa requiere un personal operativo o mano de obra para el desarrollo de las actividades que ofrece, que son: paintball y rapel, las cuales necesitan personal calificado para mitigar el riesgo que conlleva el desarrollo de estos deportes.

XtremeAdventures como un beneficio adicional para los empleados, asumirá el 9,35% del aporte personal del iess, para que de esta manera el colaborador de la empresa reciba su salario líquido sin descuentos.

Cuadro N° 43

Mano de obra

N	CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	IESS ANUAL 9.35 %	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL ANUAL 11,15	TOTAL COSTO ANUAL
1	Coordinador Rapel	1	350,00	4200,00	392,70	350,00	318,00	0	468,30	5729,00
2	Coordinador Paintball	1	350,00	4200,00	392,70	350,00	318,00	0	468,30	5729,00
3	Auxiliar Rapel	1	320,00	3840,00	359,04	320,00	318,00	0	428,16	5265,20
4	Auxiliar Paintball	1	320,00	3840,00	359,04	320,00	318,00	0	428,16	5265,20
Total		4	1340,00	16080,00	1503,48	1340,00	1272,00	0	1792,92	21988,40

Fuente: Cuadro 31, Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.3 Gastos administrativos

Los gastos administrativos de la empresa son aquellos que se generan del manejo y dirección de la empresa, tomando en cuenta la gestión administrativa, de talento humano y logística de XtremeAdventures.

Cuadro No. 44
Gasto administrativo

Descripción	Valor
Materiales y suministros de oficina	109,00
Artículos de limpieza	48,00
Sueldo personal administrativo	12686,00
Servicios Básicos	1044,00
Gasto de constitución	1885,00
Costo de Mantenimiento de Activos	6937,71
TOTAL	22709,71

Fuente: Cuadro 26, 28 Cap 3 e investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 45
Materiales y suministros de oficina

Descripción	Cantidad	precio unitario	precio final
Papelería en general.	1	40,00	40,00
Perforadora	1	10,00	10,00
Grapadora	1	14,00	14,00
Kits de primeros auxilios	1	20,00	20,00
Carpetas archivadoras	1	25,00	25,00
TOTAL	5	109,00	109,00

Fuente: Cuadro 26 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 46
Artículos de limpieza

Descripción	Cantidad	precio unitario	precio final
Escobas	1	2,00	2,00
Trapeador	1	2,00	2,00
Basureros	3	8,00	24,00
Artículos de aseo	1	20,00	20,00
TOTAL	6	32,00	48,00

Fuente: Cuadro 28 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 47
Sueldos personal administrativo

N	CARGO	CAN TIDA D	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	IESS ANUAL 9.35 %	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACI ONES	APORTE PATRONAL ANUAL 11,15	TOTAL COSTO ANUAL
1	Administrador a	1	800	9600	897,6	800	318	0	1070,4	12686
TOTAL		1	800	9600	897,6	800	318	0	1070,4	12686

Fuente: Cuadro 31 Cap 3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 48
Constitución de la compañía

Detalle	valor
Escritura de Constitución	300,00
Cuenta integración de Capital	400,00
Publicación en el periódico	70,00
Razones de marginación en la notaria	15,00
Inscripción de en la Superintendencia de Compañías	200,00
Pago de patente Municipio	20,00
Inscripción nombramiento en el registro mercantil	200,00
Ruc	0,00
Permiso de Bomberos	180,00
Honorarios profesionales abogado	500,00
TOTAL	1885,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.4 Gastos de ventas

Los gastos de ventas son aquellos que incurre la empresa para promocionar el servicio.

Cuadro N° 49

Gasto de ventas

Descripción	Valor
Publicidad	8939,68
TOTAL	8939,68

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro N° 50

Publicidad

Artículo	Cantidad	Valor Unitario	Cantidad para Compra		Total Costo
Diseño Logotipo	1	40,00	1	40,00	40,00
Afiches	100	80,00	2	80,00	160,00
Flyers	2000	40,80	2	40,80	81,60
Folletos	1000	150,00	2	150,00	300,00
Publicación en prensa	1	1800,00	4	1800,00	7200,00
Diseño de sito web	1	800,00	1	800,00	800,00
Lonas	2	89,52	4	89,52	358,08
TOTAL	3105	3000,32	16		8939,68

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.5 Gastos financieros

Son los gastos que XtremeAdventures adquirira al momento de acceder a un prestamo el cual tendra como destino el inicio de las actividades del proyecto.

El financiamiento que se realiza es un prestamo para PYMES en el Banco del Fomento a una tasa del 11.23% anual a un plazo de 60 peíodos o cinco años.

El monto requerido de prestamo para XtremeAdventures esta determinado en un valor de \$59912,65, siendo este el 40% del total de la inversión inicial.

Cuadro No. 51
Gastos financieros

AÑO	AMORTIZACION ANUAL	INTERES ANUAL
AÑO 1	9463,43	6250,93
AÑO 2	10582,62	5131,74
AÑO 3	11834,16	3880,20
AÑO 4	13233,72	2480,64
AÑO 5	14798,80	915,56
TOTAL	59912,74	18659,06

Fuente: Banco Fomento

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Para el calculo de la cuota de cada periodo del prestamo se utiliza la formula de la amortización de cuota fija:

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

$$A = 59912.65 \left(\frac{0.0094 (1 + 0.0094)^{60}}{(1 + 0.0094)^{60} - 1} \right)$$

$$A = \$1309.53$$

Cuadro N° 52

Tabla de amortización

	Monto Crédito	59912,65			
	Tasa Efectiva	11,23%	Anual		
	Tasa Interés	0,94%	Mensual		
	Plazo	5	años		
	Periodos	12	meses		
	Cuotas	60	meses		
Periodo	Periodo	Cuotas	Interés	Capital	Saldo
AÑO	Mes	USD \$	Sobre Saldo	USD \$	USD \$
	0				\$ 59.912,65
<u>AÑO 1</u>	1	\$ 1.309,53	\$ 560,68	\$ 748,85	\$ 59.163,80
	2	\$ 1.309,53	\$ 553,67	\$ 755,85	\$ 58.407,95
	3	\$ 1.309,53	\$ 546,60	\$ 762,93	\$ 57.645,02
	4	\$ 1.309,53	\$ 539,46	\$ 770,07	\$ 56.874,95
	5	\$ 1.309,53	\$ 532,25	\$ 777,27	\$ 56.097,68
	6	\$ 1.309,53	\$ 524,98	\$ 784,55	\$ 55.313,13
	7	\$ 1.309,53	\$ 517,64	\$ 791,89	\$ 54.521,24
	8	\$ 1.309,53	\$ 510,23	\$ 799,30	\$ 53.721,94
	9	\$ 1.309,53	\$ 502,75	\$ 806,78	\$ 52.915,16
	10	\$ 1.309,53	\$ 495,20	\$ 814,33	\$ 52.100,83
	11	\$ 1.309,53	\$ 487,58	\$ 821,95	\$ 51.278,88
	12	\$ 1.309,53	\$ 479,88	\$ 829,64	\$ 50.449,23
<u>AÑO 2</u>	13	\$ 1.309,53	\$ 472,12	\$ 837,41	\$ 49.611,82
	14	\$ 1.309,53	\$ 464,28	\$ 845,24	\$ 48.766,58
	15	\$ 1.309,53	\$ 456,37	\$ 853,15	\$ 47.913,42
	16	\$ 1.309,53	\$ 448,39	\$ 861,14	\$ 47.052,29
	17	\$ 1.309,53	\$ 440,33	\$ 869,20	\$ 46.183,09

	18	\$ 1.309,53	\$ 432,20	\$ 877,33	\$ 45.305,76
	19	\$ 1.309,53	\$ 423,99	\$ 885,54	\$ 44.420,21
	20	\$ 1.309,53	\$ 415,70	\$ 893,83	\$ 43.526,38
	21	\$ 1.309,53	\$ 407,33	\$ 902,19	\$ 42.624,19
	22	\$ 1.309,53	\$ 398,89	\$ 910,64	\$ 41.713,55
	23	\$ 1.309,53	\$ 390,37	\$ 919,16	\$ 40.794,39
	24	\$ 1.309,53	\$ 381,77	\$ 927,76	\$ 39.866,63
<u>AÑO 3</u>	25	\$ 1.309,53	\$ 373,09	\$ 936,44	\$ 38.930,19
	26	\$ 1.309,53	\$ 364,32	\$ 945,21	\$ 37.984,98
	27	\$ 1.309,53	\$ 355,48	\$ 954,05	\$ 37.030,93
	28	\$ 1.309,53	\$ 346,55	\$ 962,98	\$ 36.067,95
	29	\$ 1.309,53	\$ 337,54	\$ 971,99	\$ 35.095,95
	30	\$ 1.309,53	\$ 328,44	\$ 981,09	\$ 34.114,86
	31	\$ 1.309,53	\$ 319,26	\$ 990,27	\$ 33.124,59
	32	\$ 1.309,53	\$ 309,99	\$ 999,54	\$ 32.125,05
	33	\$ 1.309,53	\$ 300,64	\$ 1.008,89	\$ 31.116,16
	34	\$ 1.309,53	\$ 291,20	\$ 1.018,33	\$ 30.097,83
	35	\$ 1.309,53	\$ 281,67	\$ 1.027,86	\$ 29.069,97
	36	\$ 1.309,53	\$ 272,05	\$ 1.037,48	\$ 28.032,48
<u>AÑO 4</u>	37	\$ 1.309,53	\$ 262,34	\$ 1.047,19	\$ 26.985,29
	38	\$ 1.309,53	\$ 252,54	\$ 1.056,99	\$ 25.928,30
	39	\$ 1.309,53	\$ 242,65	\$ 1.066,88	\$ 24.861,42
	40	\$ 1.309,53	\$ 232,66	\$ 1.076,87	\$ 23.784,55
	41	\$ 1.309,53	\$ 222,58	\$ 1.086,95	\$ 22.697,60
	42	\$ 1.309,53	\$ 212,41	\$ 1.097,12	\$ 21.600,49
	43	\$ 1.309,53	\$ 202,14	\$ 1.107,38	\$ 20.493,10
	44	\$ 1.309,53	\$ 191,78	\$ 1.117,75	\$ 19.375,36
	45	\$ 1.309,53	\$ 181,32	\$ 1.128,21	\$ 18.247,15
	46	\$ 1.309,53	\$ 170,76	\$ 1.138,77	\$ 17.108,38
	47	\$ 1.309,53	\$ 160,11	\$ 1.149,42	\$ 15.958,96

	48	\$ 1.309,53	\$ 149,35	\$ 1.160,18	\$ 14.798,78
<u>AÑO 5</u>	49	\$ 1.309,53	\$ 138,49	\$ 1.171,04	\$ 13.627,74
	50	\$ 1.309,53	\$ 127,53	\$ 1.182,00	\$ 12.445,75
	51	\$ 1.309,53	\$ 116,47	\$ 1.193,06	\$ 11.252,69
	52	\$ 1.309,53	\$ 105,31	\$ 1.204,22	\$ 10.048,47
	53	\$ 1.309,53	\$ 94,04	\$ 1.215,49	\$ 8.832,97
	54	\$ 1.309,53	\$ 82,66	\$ 1.226,87	\$ 7.606,11
	55	\$ 1.309,53	\$ 71,18	\$ 1.238,35	\$ 6.367,76
	56	\$ 1.309,53	\$ 59,59	\$ 1.249,94	\$ 5.117,82
	57	\$ 1.309,53	\$ 47,89	\$ 1.261,63	\$ 3.856,19
	58	\$ 1.309,53	\$ 36,09	\$ 1.273,44	\$ 2.582,75
	59	\$ 1.309,53	\$ 24,17	\$ 1.285,36	\$ 1.297,39
	60	\$ 1.309,53	\$ 12,14	\$ 1.297,39	\$ 0,00
PAGO AL FINAL DEL CREDITO		\$ 78.571,73	\$ 18.659,08	\$ 59.912,65	

Fuente: Banco Fomento

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.6 Depreciación de activos no corrientes

La depreciación de activos fijos es el desgaste que sufre el bien durante su vida útil, que está valorado, es la disminución del valor de propiedad de un activo fijo, producido por el paso del tiempo, desgaste por uso, el desuso, insuficiencia técnica, obsolescencia u otros factores de carácter operativo, tecnológico, tributario, etc.

Para el cálculo de la depreciación de activos fijos de la empresa se utilizará el método de línea recta, el cual consiste en el desgaste del valor del activo durante un período contable, tomando en cuenta que cada grupo contable tiene un período de vida útil establecido.

Este valor se obtiene mediante la resta del valor del activo, menos su valor residual, éste es el valor estimado del bien al fin de su vida útil, y dividiendo este resultado para el número de años de vida útil del activo, como se detalla a continuación:

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Valor del activo} - \text{valor residual}}{\# \text{ de años de vida útil}}$$

El valor residual de todos los activos fijos se dará por el porcentaje de depreciación establecido para cada grupo contable, pues éste es el valor al que se lo podrá vender al fin de su vida útil.

Cuadro No. 53
Depreciación de activos no corrientes

Activo Fijo	Valor Actual	Vida Útil	Porcentaje de Depreciación	Valor Residual	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Obra Civil	56850	20	5%	2842,5	2700,38	225,03
Terreno	69000	n/a	0	0,00	0,00	0,00
Edificio	9800	20	5%	490,00	465,50	38,79
Muebles y Enseres	1381,88	10	10%	138,19	124,37	10,36
Equipo de Computación	778,31	3	33%	259,41	172,97	14,41
Equipo de Oficina	944	10	10%	94,40	84,96	7,08
TOTAL	81904,19			3824,50	3548,17	295,68

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.6.1 Costo de mantenimiento de activos fijos

Para evitar un desgaste acelerado de los activos fijos se ha considerado manejar un porcentaje del 5% para el mantenimiento de los mismos.

Cuadro No. 54
Costo de mantenimiento de activos

Descripción	Valor Actual
Obra Civil	56850
Terreno	69000,00
Edificio	9800,00
Muebles y Enseres	1381,88
Equipo de Computación	778,31
Equipo de Oficina	944,00
TOTAL	138754,19

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.3.7 Cuadro de costos proyectados

La estructura de costos que son necesarios para la actividad operativa de la empresa son la mano de obra, los costos de producción y los costos indirectos de fabricación.

Para el proyecto se debe estimar los costos de los recursos necesarios (humanos y materiales) para completar las actividades del proyecto.

Para la proyección de los costos y beneficios tomamos en cuenta la inflación de los últimos años siendo esta en promedio de 4.77%, descartando a los sueldos de mano de obra y sueldos de personal administrativo que será proyectado en el 10% de crecimiento establecido como el estimado de aumento anual.

A continuación se detalla el cuadro de los costos que XtremeAdventures considera para el desarrollo del proyecto.

Cuadro No. 55

Proyección total de costos

	AÑO 2014			AÑO 2015			AÑO 2016			AÑO 2017			AÑO 2018		
DESCRIPCIÓN	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
INSUMOS		23570,84	23570,84		24695,17	24695,17		25873,13	25873,13		27107,28	27107,28		28400,29	28400,29
MANO DE OBRA DIRECTA		21988,4	21988,40		26397,65	26397,65		29037,41	29037,41		31941,15	31941,15		35135,27	35135,27
INSUMOS INDIRECTOS		525,00	525,00		550,04	550,04		576,28	576,28		603,77	603,77		632,57	632,57
SUB TOTAL	0,00	46084,24	46084,24	0,00	51642,86	51642,86	0,00	55486,82	55486,82	0,00	59652,20	59652,20	0,00	64168,13	64168,13
GASTOS ADMINISTRATIVOS	26257,88	0,00	26257,88	27018,42	0,00	27018,42	28605,86	0,00	28605,86	30175,94	0,00	30175,94	32090,01	0,00	32090,01
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	12686,00		12686,00	15274,25	0,00	15274,25	16801,67		0,00	18481,84		18481,84	20330,02		20330,02
ARTICULOS DE LIMPIEZA	48,00		48,00	50,29		50,29	52,69		52,69	55,20		55,20	57,83		57,83
MATERIALES Y SUMISTROS DE OFICINA	109,00		109,00	114,1993		114,20	119,65		119,65	125,35		125,35	131,33		131,33
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	3548,17		3548,17	3548,17		3548,17	3548,17		3548,17	3375,20		3375,20	3375,20		3375,20
SERVICIOS BASICOS	1044,00		1044,00	1093,7988		1093,80	1145,97		1145,97	1200,64		1200,64	1257,91		1257,91
GASTO DE CONSTITUACION	1885,00		1885,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00
COSTO DE MANTENIMIENTO DE ACTIVOS	6937,71		6937,71	6937,71		6937,71	6937,71		6937,71	6937,71		6937,71	6937,71		6937,71
GASTOS DE VENTAS	8939,68	0,00	8939,68	9366,10	0,00	9366,10	9812,87	0,00	9812,87	10280,94	0,00	10280,94	10771,34	0,00	10771,34
PUBLICIDAD	8939,68		8939,68	9366,102736		9366,10	9812,87		9812,87	10280,93954		10280,94	10771,34		10771,34
GASTOS FINANCIEROS	6250,93	0,00	6250,93	5131,74	0,00	5131,74	3880,20	0,00	3880,20	2480,64	0,00	2480,64	915,56	0,00	915,56
INTERESES DE PRESTAMO	6250,93		6250,93	5131,74		5131,74	3880,20		3880,20	2480,64		2480,64	915,56		915,56
SUB TOTAL	41448,49	0,00	41448,49	41516,26	0,00	41516,26	42298,93	0,00	42298,93	42937,52	0,00	42937,52	43776,91	0,00	43776,91
TOTAL	41448,49	46084,24	87532,73	41516,26	51642,86	93159,12	42298,93	55486,82	97785,75	42937,52	59652,20	102589,72	43776,91	64168,13	107945,04

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.4 Ingresos del proyecto

El ingreso es el producto del intercambio de la prestación de un servicio por dinero, con el objetivo de obtener una rentabilidad,

XtremeAdventures obtiene sus ingresos de la prestación de dos servicios de deportes extremos: paintball y rapel. Siendo estos determinados por el total de la capacidad instalada por la empresa para estos deportes, debido a que la demanda insatisfecha supera la capacidad de la misma, el proyecto tiene un total de 21840 clientes al año.

Para cada uno de los servicios la empresa establece el precio de acuerdo al mercado y sus costos, establecidos para maximizar el beneficio de la empresa.

Para el paintball se establece un precio de \$15,00 por cada jugador que incluye el alquiler de los equipos y la prestación de los servicios establecidos en los tiempos parametrizados, además un ingreso adicional por la venta de las paintballs en cajas de 500 unidades a \$15,00 cada una, para los equipos participantes.

Cuadro No. 56
Ingresos Paintball

DETALLE	PERSONAS POR EVENTO	TIEMP O HORAS	CAPACI DAD DIA	PRECIO UNITARI O	INGRES O DIARIO	DIAS LABORABL E AÑO	INGRES O ANUAL
Alquiler de Equipo y Cancha	10	1	7	15	1050	240	252000
Paintballs (caja de 500)	10	1	7	15	105	240	25200
TOTAL	10	1	7	15	1155	240	277200

Fuente: CQB Paintball

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 57
Proyección ingresos Paitball

AÑOS	CAPACIDAD	PRECIO POR SERVICIO	TOTAL INGRESOS
AÑO 1	18480	15,00	277200,00
AÑO 2	18480	15,72	290422,44
AÑO 3	18480	16,47	304275,59
AÑO 4	18480	17,25	318789,54
AÑO 5	18480	18,07	333995,80
TOTAL	18480	82,50	1524683,36

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Para el Rapel se establece un precio de \$15,00 por cada deportista que incluye el alquiler de los equipos y la prestación del servicio establecido en los tiempos parametrizados.

Cuadro No. 58
Ingresos Rapel

DETALLE	PERSONAS POR EVENTO	TIEMPO HORAS	CAPACIDAD DIA	PRECIO UNITARIO	INGRESO DIARIO	DIAS LABORABLE AÑO	INGRESO ANUAL
Alquiler de Equipo y Evento	2	1	7	15	210	240	50400

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 59
Proyección ingresos rapel

AÑOS	CAPACIDAD	PRECIO POR SERVICIO	TOTAL INGRESOS
AÑO 1	3360	15,00	50400,00
AÑO 2	3360	15,72	52804,08
AÑO 3	3360	16,47	55322,83
AÑO 4	3360	17,25	57961,73
AÑO 5	3360	18,07	60726,51
TOTAL	3360	82,50	277215,16

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

A continuación se detallan los ingresos totales proyectados para XtremeAdventures:

Cuadro No. 60
Proyección total de ingresos

AÑOS	AÑOS	RAPEL	TOTAL
AÑO 1	AÑO 1	50400,00	327600,00
AÑO 2	AÑO 2	52804,08	343226,52
AÑO 3	AÑO 3	55322,83	359598,43
AÑO 4	AÑO 4	57961,73	376751,27
AÑO 5	AÑO 5	60726,51	394722,31
TOTAL	TOTAL	277215,16	1801898,52

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.5 Estados financieros

4.5.1 Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias de XtremeAdventures representa la utilidad o pérdida generada de las operaciones en un periodo contable y así poder determinar la efectividad financiera de la empresa.

A continuación se detalla el Estado de Perdidas y Ganancias

Cuadro No. 61
Estado de pérdidas y ganancias

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO
Ingresos Operacionales					
Ingresos	327600,00	343226,52	359598,43	376751,27	394722,21
Costos y Gastos					
Costos					
INSUMOS	23570,84	24695,17	25873,13	27107,28	28400,29
Mano de Obra Directa	21988,40	26397,65	29037,41	31941,15	35135,27
Costos Indirectos de Fabricación	525,00	550,04	576,28	603,77	632,57
Costo de operación	46084,24	51642,86	55486,82	59652,20	64168,13
Costo de Ventas	46084,24	51642,86	55486,82	59652,20	64168,13
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	281515,76	291583,66	304111,61	317099,07	330554,08
Gastos Operacionales					
Gastos de administración	26257,88	27018,42	28605,86	30175,94	32090,01
Gastos de Ventas	8939,68	9366,10	9812,87	10280,94	10771,34
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	246318,20	255199,14	265692,88	276642,19	287692,73
Gastos no Operacionales					
Gastos financieros	6250,93	5131,74	3880,20	2480,64	915,56
UTILID (PERD) ANTES PARTICIPACION	240067,27	250067,40	261812,68	274161,55	286777,17
15% Participación utilidades	36010,09	37510,11	39271,90	41124,23	43016,58
UTILD (PERD) ANTES IMPUESTOS	204057,18	212557,29	222540,78	233037,32	243760,60
Impuesto a la renta 22%	44892,58	46762,60	48958,97	51268,21	53627,33
UTILIDAD PARA DISTRIBUCIÓN	159164,60	165794,69	173581,81	181769,11	190133,27
Reserva legal 5%	7958,23	8289,73	8679,09	9088,46	9506,66
UTILIDAD NETA SOCIOS	151.206,37	157.504,95	164.902,72	172.680,65	180.626,60

Elaboración: Autores

4.5.2 Flujo de fondos

El Flujo de Fondos de XtremeAdventures representa los salidas y entradas de efectivo que genera la empresa durante un periodo contable.

Se realiza el flujo de fondos con el objetivo de medir la liquidéz que tiene la empresa con respecto a las desiciones de financiamiento e inversiones.

A continuación se detallan los flujos de efectivos con financiamiento y sin financiamiento.

Cuadro No. 62

Flujo de fondos con financiamiento

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 327.600,00	\$ 343.226,52	\$ 359.598,43	\$ 376.751,27	\$ 394.722,21
(-) COSTOS		\$ 46.084,24	\$ 51.642,86	\$ 55.486,82	\$ 59.652,20	\$ 64.168,13
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 35.197,56	\$ 36.384,52	\$ 38.418,73	\$ 40.456,88	\$ 42.861,35
(-) GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 6.250,93	\$ 5.131,74	\$ 3.880,20	\$ 2.480,64	\$ 915,56
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 87.532,73	\$ 93.159,12	\$ 97.785,75	\$ 102.589,72	\$ 107.945,04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 240.067,27	\$ 250.067,40	\$ 261.812,68	\$ 274.161,55	\$ 286.777,17
(-) 15 % PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 36.010,09	\$ 37.510,11	\$ 39.271,90	\$ 41.124,23	\$ 43.016,58
UTILIDAD GRAVABLE		\$ 204.057,18	\$ 212.557,29	\$ 222.540,78	\$ 233.037,32	\$ 243.760,60
% IMPUESTO A LA RENTA CODIGO DE PRODUCCION		22%	22%	22%	22%	22%
(-) IMPUESTO A LA RENTA		\$ 44.892,58	\$ 46.762,60	\$ 48.958,97	\$ 51.268,21	\$ 53.627,33
= UTILIDAD NETA		\$ 159.164,60	\$ 165.794,69	\$ 173.581,81	\$ 181.769,11	\$ 190.133,27
(+) DEPRECIACIÓN		\$ 3.548,17	\$ 3.548,17	\$ 3.548,17	\$ 3.375,21	\$ 3.375,21
(-) INVERSION INICIAL	\$ (149.781,63)					
(+) RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 11.027,44
(+)PRÉSTAMO	\$ 59.912,65					
(-) PAGO CAPITAL DE PRESTAMO		\$ 9.463,43	\$ 10.582,62	\$ 11.834,16	\$ 13.233,72	\$ 14.798,65

(+) VALOR DE SALVAMENTO					\$ 259,44	\$ -
FLUJO NETO	-\$ 89.868,98	\$ 153.249,34	\$ 158.760,24	\$ 165.295,82	\$ 172.170,04	\$ 189.737,27

(+)GASTOS NO PAGADOS		\$ 80.902,67	\$ 84.272,72	\$ 88.230,87	\$ 92.392,44	\$ 96.643,91
(-) 15 % PARTICIPACION DE TRABAJADORES		36.010,09	37.510,11	39.271,90	41.124,23	43.016,58
(-) IMPUESTO A LA RENTA		44.892,58	46.762,60	48.958,97	51.268,21	53.627,33
(=) FLUJO DE CAJA TOTAL DEL INVERSIONISTA		\$ 234.152,01	\$ 243.032,95	\$ 253.526,69	\$ 264.562,48	\$ 286.381,17
(+) Saldo Inicial		11.027,44	245.179,45	407.309,73	576.563,71	752.895,32
(-)Gastos pagados años anteriores			80.902,67	84.272,72	88.230,87	92.392,44
(-)Recuperación del Capital de Trabajo						11.027,44
(=)TOTAL EN EFECTIVO Y EQUIVALENTES		\$ 245.179,45	\$ 407.309,73	\$ 576.563,71	\$ 752.895,32	\$ 935.856,61

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 63
Flujo de fondos sin financiamiento

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 327.600,00	\$ 343.226,52	\$ 359.598,43	\$ 376.751,27	\$ 394.722,21
(-) COSTOS		\$ 46.084,24	\$ 51.642,86	\$ 55.486,82	\$ 59.652,20	\$ 64.168,13
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 35.197,56	\$ 36.384,52	\$ 38.418,73	\$ 40.456,88	\$ 42.861,35
(-) GASTOS NO OPERACIONALES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 81.281,80	\$ 88.027,38	\$ 93.905,55	\$ 100.109,08	\$ 107.029,48
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 246.318,20	\$ 255.199,14	\$ 265.692,88	\$ 276.642,19	\$ 287.692,73
(-) 15 % PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 36.947,73	\$ 38.279,87	\$ 39.853,93	\$ 41.496,33	\$ 43.153,91
UTILIDAD GRAVABLE		\$ 209.370,47	\$ 216.919,27	\$ 225.838,95	\$ 235.145,86	\$ 244.538,82
% IMPUESTO A LA RENTA CODIGO DE PRODUCCION		22%	22%	22%	22%	22%
(-) IMPUESTO A LA RENTA		\$ 46.061,50	\$ 47.722,24	\$ 49.684,57	\$ 51.732,09	\$ 53.798,54
(-) RESERVA 5%		\$ 7.958,23	\$ 8.289,73	\$ 8.679,09	\$ 9.088,46	\$ 9.506,66
= UTILIDAD NETA		\$ 155.350,74	\$ 160.907,30	\$ 167.475,29	\$ 174.325,32	\$ 181.233,62
(+) DEPRECIACIÓN		\$ 3.548,17	\$ 3.548,17	\$ 3.548,17	\$ 3.375,21	\$ 3.375,21
(-) INVERSION INICIAL	\$ (149.781,63)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 11.027,44
(+) VALOR DE SALVAMENTO					\$ 259,44	\$ -
FLUJO NETO	-\$ 149.781,63	\$ 158.898,91	\$ 164.455,47	\$ 171.023,46	\$ 177.959,96	\$ 195.636,27

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.5.3 Balance general proyectado

El balance genereal de XtremeAdventures refleja la situación de la empresa en un período contable, indicando con los activos, pasivos y patrimonio que conforman a la organización.

Se realiza este balance con el objetivo de determinar cual es el valor total de los activos, asi como el total de las obligaciones a corto y largo plazo, estableciendo así el total de del patrimonio.

A continuación se detalla el Balance General proyectado:

Cuadro No. 64

Balance general

CONCEPTO	PREOPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalente	11.027,4	245.179,5	407.309,7	576.563,7	752.895,3	935.856,6
Inversiones		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	11.027,4	245.179,5	407.309,7	576.563,7	752.895,3	935.856,6
ACTIVOS NO CORRIENTES						
TERRENO	69.000,0	69.000,0	69.000,0	69.000,0	69.000,0	69.000,0
OBRA CIVIL	56.850,0	56.850,0	56.850,0	56.850,0	56.850,0	56.850,0
EDIFICIO	9.800,0	9.800,0	9.800,0	9.800,0	9.800,0	9.800,0
MUEBLES Y ENSERES	1.381,9	1.381,9	1.381,9	1.381,9	1.381,9	1.381,9
EQUIPOS DE COMPUTACION	778,3	778,3	778,3	778,3	0,0	0,0
EQUIPOS DE OFICINA	944,0	944,0	944,0	944,0	944,0	944,0
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	138.754,2	138.754,2	138.754,2	138.754,2	137.975,9	137.975,8
(-) depreciaciones		3.548,17	7.096,34	10.644,51	13.500,82	16.876,03
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	138.754,2	135.206,0	131.657,9	128.109,7	124.475,1	121.099,8
ACTIVO DIFERIDO NETO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OTROS ACTIVOS	0,0					
TOTAL DE ACTIVOS	149.781,6	380.385,5	538.967,6	704.673,4	877.370,4	1.056.956,4
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	80.902,7	84.272,7	88.230,9	92.392,4	96.643,9
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0,0	80.902,7	84.272,7	88.230,9	92.392,4	96.643,9
PASIVO NO CORRIENTE	59.912,65	50.449,2	39.866,6	28.032,5	14.798,8	0,0
TOTAL DE PASIVOS	59.912,65	131.351,9	124.139,3	116.263,4	107.191,2	96.643,9
PATRIMONIO						
Capital Social pagado	89.869,0	89.869,0	89.869,0	89.869,0	89.869,0	89.869,0
Reserva Legal	0,0	7.958,2	16.248,0	24.927,1	34.015,5	43.522,2
Futuras capitalizaciones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Utilidad (pérdida) retenida	0,0	0,0	151.206,4	308.711,3	473.614,0	646.294,7
Utilidad (pérdida) neta	0,0	151.206,4	157.505,0	164.902,7	172.680,7	180.626,6
TOTAL DE PATRIMONIO	89.869,0	249.033,6	414.828,3	588.410,1	770.179,2	960.312,5
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	149.781,6	380.385,5	538.967,6	704.673,4	877.370,4	1.056.956,4
COMPROBACION DEL BALANCE	0,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

4.5.4 Evaluación del proyecto

“La evaluación del proyecto tiene por objeto apoyar la toma de decisiones mediante la determinación de la conveniencia o inconveniencia de asignar recursos escasos a una determinada alternativa de inversión”. (SAPAG, JOSEMANUEL, México, 2004)

El proceso de la evaluación consiste en diferenciar los costos contra los beneficios y como afectan estos directamente a la situación financiera del proyecto, tomando en cuenta que estas cifras son obtenidas de los estados financieros, los mismos que están estructurados por los datos recopilados a lo largo de la investigación.

Las conclusiones que se obtendrán de la evaluación financiera nos da como resultado el reflejo de los movimientos financieros en cuanto a la rentabilidad que se determinará que el proyecto es viable, en cuanto a la inversión realizada y a los beneficios obtenidos.

4.5.4.1 Evaluación financiera

Para el proceso de la evaluación financiera se toma en cuenta el análisis de varias herramientas como son: el punto de equilibrio, la tasa de descuento, el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el período de recuperación de capital.

Los aspectos tomados para este análisis son los datos económicos y financieros que forman parte directa de los flujos y de los estados financieros.

Esta evaluación apoya la toma de decisión en cuanto a la determinación de la factibilidad del estudio, siendo el aspecto financiero el más importante para decidir si se invierte o no en un proyecto.

4.5.4.1.1 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto a nivel de actividad, el cual el total de los ingresos de operación es igual al total de egresos operativos, es decir, que la utilidad operacional es 0.

En la determinación del punto de equilibrio se toman en cuenta los costos fijos, variables e ingresos netos totales para así encontrar la cantidad necesaria para la venta, en donde se cubre la totalidad de los costos y desde ese punto determinar lo que serán las ganancias de la empresa.

Cuadro No. 75

Punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	41448,49	41516,26	42298,93	42937,52	43776,91
COSTOS VARIABLES	46084,24	51642,86	55486,82	59652,20	64168,13
INGRESOS	327600,00	343226,52	359598,43	376751,27	394722,21
UNIDADES	21840,00	21840,00	21840,00	21840,00	21840,00
FUNCION DE INGRESOS	\$ 48.233,62	\$ 48.869,27	\$ 50.016,60	\$ 51.014,86	\$ 52.275,01
FUNCION DE SERVICIO	3216	3110	3038	2957	2892

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Cuadro No. 66

Costo unitario

Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo total	87532,73	93159,12	97785,75	102589,72	107945,04
Partidos	21.840	21.840	21.840	21.840	21.840
COSTO UNITARIO	4,01	4,27	4,48	4,70	4,94

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

EN FUNCIÓN DE INGRESOS AÑO 1

$$PE\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{Costos variables} \div \text{Ingresos})}$$

$$PE\$ = \frac{41448,49}{1 - (46084,24 \div 327600,00)}$$

$$PE\$ = 48234 \text{ DOLARES}$$

EN FUNCIÓN DE PRODUCTOS VENDIDOS AÑO 1

$$PEq = \frac{\text{Costos Fijos} * \text{Unidades}}{\text{Ingresos} - \text{Costos variables}}$$

$$PEq = \frac{41448,49 * 21840}{327600 - 46084,24}$$

$$PEq = 3216 \text{ PERSONAS}$$

$I = CF + CV$	
$15q = 41448,49 + 2,29q$	
I	15,00
CF	41.448,49
CV	2,11

Cuadro No. 67

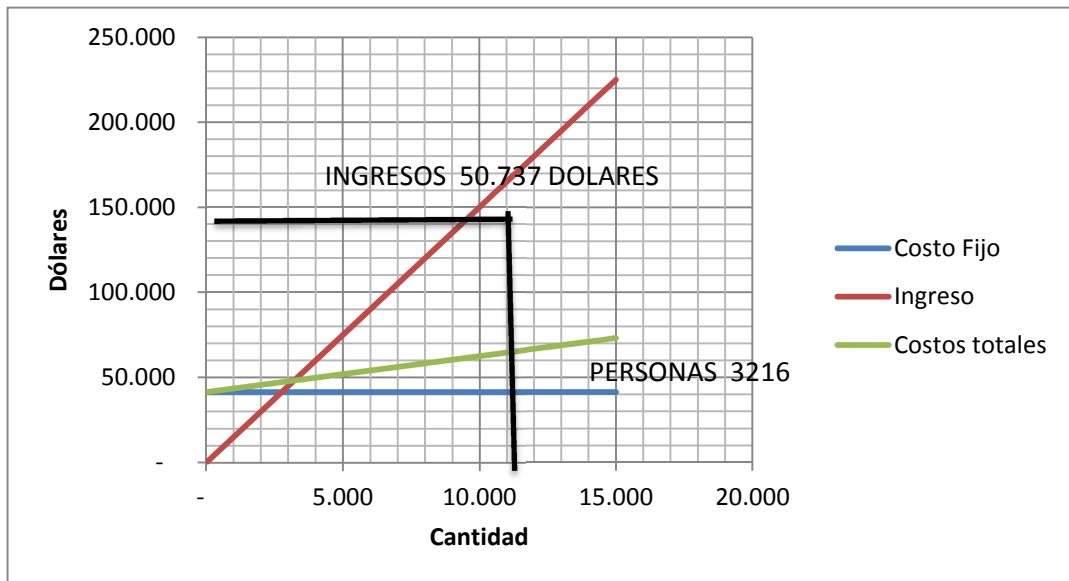
Tabla para punto de equilibrio

Q	Ingresos	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	Equilibrio
0	0	\$ 41.448,49	-	\$ 41.448,49	-41.448,49
500	7.500,00	\$ 41.448,49	1055,04	\$ 42.503,53	-35.003,53
1.000	15.000,00	\$ 41.448,49	2110,08	\$ 43.558,57	-28.558,57
1.500	22.500,00	\$ 41.448,49	3165,13	\$ 44.613,62	-22.113,62
2.000	30.000,00	\$ 41.448,49	4220,17	\$ 45.668,66	-15.668,66
2.500	37.500,00	\$ 41.448,49	5275,21	\$ 46.723,70	-9.223,70
3.216	48.233,62	\$ 41.448,49	6785,13	\$ 48.233,62	-
4.000	60.000,00	\$ 41.448,49	8440,34	\$ 49.888,83	10.111,17
5.000	75.000,00	\$ 41.448,49	10550,42	\$ 51.998,91	23.001,09
6.000	90.000,00	\$ 41.448,49	12660,51	\$ 54.109,00	35.891,00
10.000	150.000,00	\$ 41.448,49	21100,84	\$ 62.549,33	87.450,67
15.000	225.000,00	\$ 41.448,49	31651,26	\$ 73.099,75	151.900,25

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

Gráfico No. 16

Punto de equilibrio



Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

El proyecto empezará a obtener rendimiento a partir de un número de personas o clientes determinado en 3216 unidades de venta. En la cual se cubren todos los costos para el funcionamiento de la empresa, desde este punto esta determinado el equilibrio a partir del cual la empresa generará utilidades. Se visualiza los valores determinados del equilibrio en el cuadro 67.

4.5.4.1.2 Tasa mínima de retorno aceptable (tmar)

La tasa mínima aceptable de rendimiento se calcula a través de la ponderación del costo del capital propio y del financiado, en el cual se toma en cuenta la inflación, el riesgo país y el premio de riesgo.

El premio de riesgo equivale, a que el inversionista desea un rendimiento mayor a la inversion realizada, el cual seria el valor o la ganancia esperada para se tome la decisión de invertir en el proyecto planteado, siendo esta una sobretasa para la espera de una ganancia despues de realizar una inversión con el riesgo total .

Inversionista = Tasa de Inflación + Riesgo País + Premio de Riesgo

Inversionista = 5% + 8% + 16%

Inversionista = 29%

Cuadro No. 68

Tasa mínima de retorno aceptable

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento			
FINANCIAMIENTO :	% APORTACION	TMAR	PONDERACION
APORTE DE ACCIONISTAS/EMPRESARIOS	60%	29,0%	17,40%
CREDITO	40%	11.23%	4,49%
TMAR GLOBAL			22%

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

En conclusión, la empresa exige el 29% de ganancias sobre la inversión, siendo esta la TMAR esperada por los inversionistas para poder tomar el riesgo de realizar el proyecto, tomando en cuenta que la TMAR de financiamiento es igual a la tasa de interés del préstamo, concluyendo que la TMAR global es el 21%, siendo esta la tasa esperada de rendimiento para XtremeAdventures.

4.5.4.1.3 Valor actual neto (van)

El valor actual neto permite calcular o descontar todos los flujos proyectados que se generarán en los cinco períodos determinados para el proyecto con el objetivo de obtener el valor actual de la inversión.

Para el cálculo del VAN se aplica la siguiente fórmula:

Dónde:
$$VAN = -I_0 + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

FC = flujo de fondos

i= tasa de descuento

n= número de periodos

Si el valor actual obtenido es positivo o mayor 0, significará que el proyecto es factible.

Como se puede observar en el cálculo del VAN, se concluye que el proyecto es factible, debido que el resultado es mayor a cero, tomando en cuenta que se supera la tasa esperada de rendimiento, siendo esta la sobreganancia del proyecto, sobrepasando el mínimo esperado, maximizando la ganancia de los inversionistas.

		2013	2014	2015	2016	2017
		153249,3	158760,2	165295,8	172170,0	189737,3
VAN=	-89.869,0	$\frac{153249,3}{(1+0,22)^1}$	$\frac{158760,2}{(1+0,22)^2}$	$\frac{165295,8}{(1+0,22)^3}$	$\frac{172170,0}{(1+0,22)^4}$	$\frac{189737,3}{(1+0,22)^5}$
		153249,3	158760,2	165295,8	172170,0	189737,3
VAN=	-89.869,0	$\frac{153249,3}{1,22}$	$\frac{158760,2}{1,4884}$	$\frac{165295,8}{1,815848}$	$\frac{172170,0}{2,21533456}$	$\frac{189737,3}{2,70270816}$
VAN=	-89.869,0	125.614,2	106.665,0	91.029,5	77.717,4	70.202,6
VAN=	-89.869,0	471.228,8				
VAN=	381.359,9					

4.5.4.1.4 Tasa interna de retorno (tir)

La TIR o Tasa Interna de Retorno es aquella que determina de rentabilidad del proyecto, siendo esta el retorno que recibe la empresa de la inversión realizada al momento de comparar los rendimientos con el costo del capital.

Cuadro No. 69
Tasa interna de retorno

AÑOS	FNC	FACTOR DE ACT. 30%	VAN MENOR	FACTOR DE ACT. 65%	VAN MAYOR
0	-89869,0		-89869,0		-89869,0
1	153249,3	0,769231	117884,1	0,606061	92878,4
2	158760,2	0,591716	93941,0	0,367309	58314,1
3	165295,8	0,455166	75237,1	0,222612	36796,8
4	172170,0	0,350128	60281,5	0,134916	23228,5
5	189737,3	0,269329	51101,8	0,081767	15514,3

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

$$TIR = \frac{30 + (65 - 30) \frac{308576,4}{308576,4 - 136863,2}}{1}$$

$$TIR = \frac{65 \frac{308576,4}{171713,2}}{1}$$

$$TIR = \frac{65 \cdot 1,80}{1}$$

$$TIR = 117 \%$$

Se concluye que con el valor de la TIR del 117%, se sobrepasa la tasa esperada 22% (TMAR), lo cual significa que el proyecto es factible en cuanto a la implementacion del mismo, mitigando el riesgo para el inversionista, y maximizando la ganancia al punto mas alto posible.

Cuadro No. 70
Relación costo beneficio

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION DE INGRESOS		
	COSTO TOTAL	FACTOR DE ACT. 22,0%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO TOTAL	FACTOR DE ACT. 22,0%	INGRESO ACTUALIZADO
1	87533	0,819672	71748	226800	0,819672	185902
2	93159	0,671862	62590	259200	0,671862	174147
3	97786	0,550707	53851	291600	0,550707	160586
4	102590	0,451399	46309	324000	0,451399	146253
5	107945	0,369999	39940	324000	0,369999	119880
			274438			786768

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{786768}{274438}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = 2,87$$

El costo beneficio de la empresa esta dado por \$2.87 por cada \$1.00 invertido, siendo este valor con el cual se cubre todos los costos de la empresa, y la diferencia en \$1.87 representa la ganancia total por cada unidad o dólar pagado.

4.5.4.1.5 Periodo de recuperación de capital

Método para evaluar el plazo de tiempo en el cual la empresa recupera el valor total de la inversión planteada para el inicio del proyecto o el de la inversión total realizada para el mismo.

Cuadro No. 71
Recuperación de capital

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO
	89868,98	
1		153249,3
2		158760,2
3		165295,8
4		172170,0
5		189737,3
TOTAL		839212,7

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro,
Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban
Ricardo Nicolalde Rodríguez

FLUJO NETO-INVERSION

PERIODO DE RECUPERACION=

$$\frac{\text{FLUJO NETO(ULTIMO AÑO)}}{\text{FLUJO NETO-INVERSION}}$$

839212,7-89868,98

PERIODO DE RECUPERACION=

$$\frac{839212,7-89868,98}{189737,3}$$

749343,72

PERIODO DE RECUPERACION=

$$\frac{749343,72}{189737,3}$$

PERIODO DE RECUPERACION=	3,95	AÑOS
---------------------------------	-------------	-------------

0,26 X 12	3,12	MESES
0,08 X 30	2,40	DIAS
LA INVERSION SER RECUPERARA EN 3 AÑOS 3 MESES Y 2 DIAS		

El periodo requerido para recuperar el capital de XtremeAdventures es 3 años con 2 meses y 2 dias, desde el inicio del proyecto, tomando en cuenta todas las variaciones de costo y del mercado.

4.5.5 Índices financieros

Son aquellos indicadores que muestran la variabilidad de algunos factores en cuanto al rendimiento de la empresa, mostrando asi los resultados de la situación financiera de la misma.

4.5.5.1 Índice de liquidez

$$\begin{aligned}
 \text{Razón Corriente} &= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \\
 &= \frac{245179,45}{80902,66999} \\
 &= 3,030548312
 \end{aligned}$$

Mediante este valor, se verifica que la empresa por cada dólar de obligación que tiene, dispone de \$2.03 para continuar invirtiendo en el giro de la empresa.

4.5.5.2 Índice de solvencia

$$\begin{aligned}
 \text{Índice de Solvencia} &= \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}} \\
 &= \frac{380385,48}{131351,9026} \\
 &= 2,895926687
 \end{aligned}$$

Mediante este valor, se verifica que la empresa por cada dólar de obligación total que tiene, dispone de \$1.90 activo después de su diferencia, esto indica que la empresa puede cumplir con sus obligaciones tanto de corto y largo plazo.

4.5.5.3 Índice de apalancamiento financiero

$$\begin{aligned}
 \text{Apalancamiento} & \\
 \text{Financiero} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} \\
 &= \frac{131351,9026}{249033,58}
 \end{aligned}$$

$$= 0,52744655$$

Mediante este valor se muestra la participación de fondos de terceros en la empresa, representando el 52% de correspondencia del patrimonio.

4.5.5.4 Índice de rentabilidad

$$\begin{aligned} \text{Margen de ganancia en ventas} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * 100 \\ &= \frac{151206,37}{327600} * 100 \\ &= 46,1557906 \end{aligned}$$

Este valor mide el margen de ganancia sobre el total de ingresos y ventas, determinando una rentabilidad del 46.15% de utilidad sobre las ventas totales.

4.5.5.5 Índice de rentabilidad sobre activos

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad sobre Activo} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} * 100 \\ &= \frac{151206,37}{380385,48} * 100 \end{aligned}$$

$$= 39,75082593$$

Este valor mide el margen de ganancia sobre el total de ingresos y activos, determinando una rentabilidad del 39.75% de utilidad sobre los activos totales.

4.5.5.6 Índice de rentabilidad sobre patrimonio

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad sobre Patrimonio} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100 \\ &= \frac{151206,37}{249033,58} * 100 \\ &= 60,7172615 \end{aligned}$$

Este valor mide el margen de ganancia sobre el total de ingresos y patrimonio, determinando una rentabilidad del 60.71% de utilidad sobre los patrimonio totales o sobre el total de capital invertido.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ADMINISTRATIVO, LEGAL Y AMBIENTAL

5.1 Estudio administrativo

El estudio administrativo proporciona, en el proyecto, las herramientas que guían la manera de administrar el mismo; Muestra los elementos administrativos como la planeación de estrategia que defina rumbo y acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales.

El estudio administrativo del proyecto consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento.

Así tendrá presente la planificación estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc.

Realizando un análisis para la obtención de la información pertinente para determinar los aspectos organizacionales del proyecto, procedimientos administrativos, laborales, aspectos legales, ecológicos, fiscales.

5.1.1 Visión

XtremeAdventures pretende ser el líder del mercado de deportes extremos para la región de Tonsupa año tras año, sobresaliendo por su seguridad, calidad e innovación para los usuarios del servicio.

5.1.2 Misión

Brindar un servicio de alta calidad con excelentes estándares de seguridad, para que las personas que gustan de los deportes extremos vivan la emoción de experimentar sensaciones que satisfagan al máximo el deseo de adrenalina que no se vive a diario, haciendo de esta actividad inolvidable e incomparable para turistas y residentes de esta región.

5.1.3 Requerimiento de personal

La selección del personal para la empresa debe estar acorde a varios factores que se determinarán en los perfiles de requerimiento para el personal administrativo y operativo, tomando en cuenta que se contratará una persona para el área administrativa y cuatro personas para el desarrollo de los deportes extremos.

A continuación se detalla el personal requerido para el funcionamiento de la empresa:

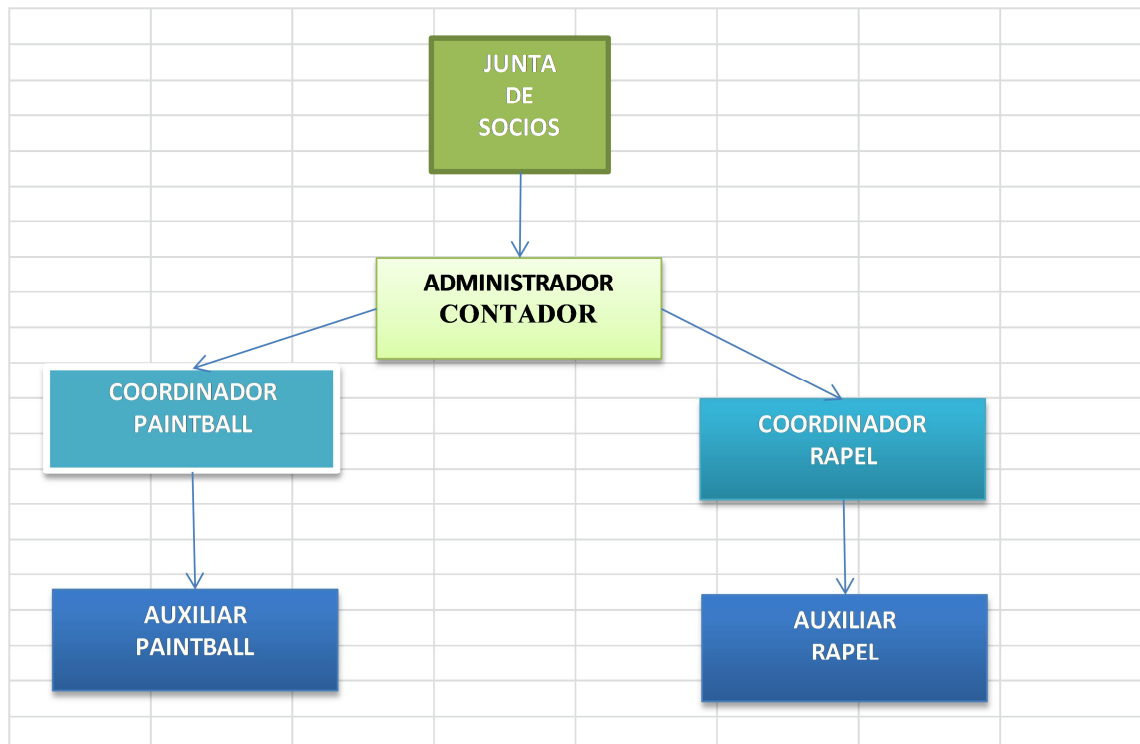
Personal Administrativo:

- Administradora

Personal Operativo:

- Coordinadores de paintball y rapel (2)
- Auxiliares de paintball y rapel (2)

5.1.3.1 Organigrama estructural



Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

5.1.3.2 Descripción de la estructura de personal

Junta de socios.-

Se forma una directiva para el proyecto, con el fin de conformar el grupo que se encargará de la toma de decisiones para el óptimo direccionamiento de la empresa.

Los socios harán los principales aportes económicos para el inicio de las actividades de la empresa, de igual manera recibir beneficios generados por el buen manejo de la misma. Las principales funciones serán:

- Evaluación y reclutamiento del personal
- Análisis de la situación financiera de la empresa
- Toma de decisiones sobre el mejor manejo del efectivo buscando beneficios para la empresa y oportunidades de crecimiento
- Aprobación de normas y políticas para la empresa.

Administrador y contador.

Este cargo tendrán como fin la planificación, organización, dirección y control de las actividades tanto financieras y operativas, de la empresa con el objetivo de alcanzar el óptimo funcionamiento de la misma. Las principales funciones serán:

- Representación administrativa de la empresa
- Manejo de las actividades contables y contabilidad en general de la empresa
- Dirección y control del personal operativo.
- Manejo de la actividad financiera de la empresa.
- Control del manejo de activos, costos y gastos.
- Preparar informes sobre la situación de la empresa para la junta de socios
- Manejo de las compras y el abastecimiento del material necesario para la empresa.

Coordinador de paintball

Será encargado de la dirección y control del desarrollo del deporte, así como de la seguridad del mismo, garantizando un servicio de calidad para los usuarios. Las principales funciones serán:

- Asesoramiento a los usuarios acerca del paintball
- Control del equipamiento y seguridad de los clientes.
- Control del desarrollo del deporte
- Planificar las actividades a realizar por parte del auxiliar
- Revisión permanente de los equipos utilizados en la práctica del deporte.
- Control de las instalaciones donde se practica el deporte

Coordinador de rapel.-

Será encargado de la dirección y control del desarrollo del deporte, así como de la seguridad del mismo, garantizando un servicio de calidad para los usuarios. Las principales funciones serán:

- Asesoramiento a los usuarios acerca del rapel
- Control del equipamiento y seguridad de los clientes.
- Control del desarrollo del deporte
- Planificar las actividades a realizar por parte del auxiliar
- Revisión permanente de los equipos utilizados en la práctica del deporte.
- Control de las instalaciones donde se practica el deporte

Auxiliar paintball.-

Será encargado asistir en la dirección y control del desarrollo del deporte, de la seguridad del mismo, garantizando un servicio de calidad para los usuarios. Las principales funciones serán:

- Apoyo a la coordinación en la práctica del deporte.
- Entrega del equipamiento y las seguridades a los usuarios.
- Mantenimiento del campo
- Mantenimiento de los equipos
- Manejo de la seguridad del deporte
- Limpieza de las instalaciones de la empresa.
- Seguir las instrucciones designadas por el coordinador

Auxiliar rapel.-

Será encargado asistir en la dirección y control del desarrollo del deporte, así como de la seguridad del mismo, garantizando un servicio de calidad para los usuarios. Las principales funciones serán:

- Apoyo a la coordinación en la práctica del deporte.

- Entrega del equipamiento y las seguridades a los usuarios.
- Mantenimiento del campo
- Mantenimiento de los equipos
- Manejo de la seguridad del deporte
- Limpieza de las instalaciones de la empresa.
- Seguir las instrucciones designadas por el coordinador

5.1.3.3 Perfil del personal

A continuación se detalla los perfiles que los aspirantes deberán cumplir para pertenecer a la empresa XtremeAdventures:

Administradora

- Egresado o con título de Contabilidad, Auditoría, Finanzas y carreras afines.
- Conocimientos intermedios de microsoft office.
- Edad entre 22 y 27 años.
- Disponibilidad de tiempo completo, fines de semana y feriados
- Experiencia de un año en cargos similares.
- Liderazgo y trabajo en equipo.

Coordinador paintball

- Título de bachiller
- Conocimientos en desarrollo y seguridad en deportes extremos
- Edad de 25 a 30 años
- Experiencia mínima de un año en cargos similares.
- Disponibilidad de tiempo completo, fines de semana y feriados.
- Liderazgo, trabajo en equipo y bajo presión.
- Orientación a la planificación y control.

Coordinador rapel

- Título de bachiller
- Conocimientos en desarrollo y seguridad en deportes extremos
- Edad de 25 a 30 años
- Experiencia mínima de un año en cargos similares.
- Disponibilidad de tiempo completo, fines de semana y feriados.
- Liderazgo, trabajo en equipo y bajo presión.
- Título de bachiller
- Conocimientos en desarrollo y seguridad en deportes extremos
- Edad de 25 a 30 años
- Experiencia mínima de un año en cargos similares.
- Disponibilidad de tiempo completo, fines de semana y feriados.
- Liderazgo, trabajo en equipo y bajo presión.

Auxiliar paintball

- Título de bachiller
- Conocimientos en deportes extremos
- Edad de 18 a 25 años
- Experiencia no requerida
- Disponibilidad de tiempo completo, fines de semana y feriados.
- Trabajo en equipo y bajo presión.

Auxiliar rapel

- Título de bachiller
- Conocimientos en deportes extremos
- Edad de 18 a 25 años
- Experiencia no requerida
- Disponibilidad de tiempo completo, fines de semana y feriados.

- Trabajo en equipo y bajo presión.

5.1.4 Políticas de la empresa

- Mantener nuestra imagen
- El cliente siempre tiene la razón
- Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa, para lo cual deberán conocer los procedimientos a fin de orientarlos. Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- Los puestos de trabajo en la empresa son de carácter polifuncional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos.
- La calidad de nuestro trabajo debe ser el punto mas importante y esta enfocada en la satisfacción del cliente.
- Reconocimiento al personal por ideas de mejora y/o ahorro de la empresa
- Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos mediante acciones sistemáticas de formación.
- Mantener una sesión mensual, a fin de mantenernos actualizados en nuestros servicios y considerar planes y programas, definir prioridades plantear soluciones.
- Difundir permanentemente la gestión de la empresa en forma interna y externa.

5.1.5 Reglamento de la empresa

- Realizar todo trabajo con excelencia.
- Todo empleado debe de usar el uniforme completo
- Mantener limpias y ordenadas las intalaciones para una buena imagen de la empresa.
- Realizar su trabajo sin distracciones

- Los empleados cuentan con un horario de almuerzo al cual tienen que regirse.
- Tener puntualidad
- Se debe trabajar con esmero, dedicación
- Habrá sanciones por faltas injustificadas:
 - o Una falta; Amonestación.
 - o Dos faltas; Suspensión por un día sin paga.
 - o Tres faltas; suspensión por tres días sin paga.
 - o Cuatro faltas; Rescisión de contrato.

5.2 Estudio legal

El marco legal proporciona las bases jurídicas sobre las cuales la empresa construirá y determinará el alcance y naturaleza de su participación política, debido a las leyes laborales, tributarias, económicas o comerciales que están regularizadas por entes de control nacionales las cuales se rigen a la consitución de la República del Ecuador.

5.2.1 Constitución de la Compañía

Para el inicio de las actividades de XtremeAdventures como primer paso para su funcionamiento se realizará la contitución legal de la compañía.

XtremeAdventures se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada y constará de tres socios. “La Sociedad Limitada o también llamada Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) es una sociedad mercantil, es decir, que tiene como misión la realización de uno o más actos de comercio, o algún tipo de actividad sujeta al derecho mercantil y que se encuentra compuesta por un número limitado de socios, cuyo capital se encuentra repartido en participaciones de igual valor.

Entonces, la responsabilidad de la misma se limitará en función del aporte de capital que haya realizado el socio y por eso es que en caso de contracción de deudas no se obligará a responder con el patrimonio personal del socio.”

5.2.2 Proceso de constitución de compañía de responsabilidad limitada

1. Reservar el nombre para la sociedad.
2. Apertura de cuenta de integración de capital: este trámite se lo realiza en cualquier banco del país, los requisitos básicos (que pueden variar dependiendo de la institución) son:
 - USD 400
 - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno (para constituir una compañía se requiere un mínimo de dos socios); y,
 - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.
3. Elaboración de los estatutos o contrato social que regirá a la sociedad.
4. Una vez que se cuente con la reserva del nombre, el certificado de apertura de cuenta de integración de capital y la minuta firmada por un abogado, se debe, con todos estos documentos acudir ante notario público a fin de que eleve a escritura pública dichos documentos.
5. Posterior a que el notario entregue los estatutos elevados a escritura pública se debe ingresar a la Superintendencia de Compañías para su revisión y aprobación mediante resolución.
6. La Superintendencia de Compañías entrega cuatro copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
7. Se debe realizar el pago de la patente municipal y del “1.5×1000” (uno punto cinco por mil) y obtener el certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por el Municipio.
8. Cuando ya se cuente con todos los documentos antes descritos, se debe ir al Registro Mercantil del cantón correspondiente (es decir si la compañía se constituyó en Quito, se debe inscribir en el Registro Mercantil del cantón Quito) a fin de inscribir la sociedad.

9. Una vez inscrita la sociedad, se debe elaborar un acta de junta general de accionistas a fin de nombrar a los representantes (Presidente, Gerente, dependiendo del estatuto).

10. Con los documentos inscritos en el Registro Mercantil, se debe regresar a la Superintendencia de Compañías a fin que le entreguen varios documentos que son habilitantes para obtener el RUC de la compañía.

11. Y como penúltimo paso, con los mencionados documentos se debe ir a las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) para sacar el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con original y copia de la escritura de constitución, original y copia de los nombramientos, el formulario correspondiente debidamente lleno, copias de cédula y papeleta de votación de los socios.

12. Para finalizar el proceso, con el RUC, se debe acudir a la Superintendencia de Compañías para que les entreguen una carta dirigida al Banco en el que se abrió la cuenta de integración de capital; desde ese momento se dispondrá del valor depositado en el banco.

Cuadro No. 72
Constitución de la compañía

Detalle	Valor
Escritura de Constitución	300,00
Cuenta integración de Capital	400,00
Publicación en el periódico	70,00
Razones de marginación en la notaria	15,00
Inscripción de en la Superintendencia de Compañías	200,00
Pago de patente Municipio	20,00
Inscripción nombramiento en el registro mercantil	200,00
Ruc	0,00
Permiso de Bomberos	180,00
Honorarios profesionales abogado	500,00
TOTAL	1885,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

5.2.2.1 Elementos para la constitución de la compañía.-

Para la constitución de la compañía existen ciertos elementos fundamentales para la estructura adecuada de la misma:

5.2.2.1.1 Razón social

Para la razón social de la compañía se ha tomado en cuenta ciertas características que forman parte del ámbito de los deportes extremos, así como la identificación de los clientes con el nombre de la empresa, por lo tanto nuestra empresa se denominará “**XtremeAdventures Cia. Ltda.**”, siendo su nombre comercial el mismo.

5.2.2.1.2 Objeto social

El objeto social de XtremeAdventures será prestar servicios de deportes extremos de alta calidad, bajo los mejores estándares de seguridad, comodidad y accesibilidad en la Parroquia de Tonsupa, Cantón Atacames, Provincia de Esmeraldas.

5.2.2.1.3 Número de socios

La empresa se ha constituido con tres socios bajo el dictamen de la ley de compañías en relación a la formación de una sociedad de responsabilidad limitada, detallado a continuación:

Cuadro No. 73

Socios

Nombres de los Socios	CI
Caiza Castro Alexis Martin	1719349654
Naranjo Aguirre Mauricio Javier	1721984613
Nicolalde Rodríguez Esteban Ricardo	1721642625

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

5.2.2.1.4 Capital social

El capital social de XtremeAdventures estará constituido por las aportaciones de los tres socios en igual condiciones, a continuación se detalla las aportaciones de los socios y el total que será el capital social de la empresa:

Cuadro No. 74
Aporte socios

Nombres de los Socios	CI	Aporte	Porcentaje
Caiza Castro Alexis Martin	1719349654	29801,73	33%
Naranjo Aguirre Mauricio Javier	1721984613	29801,73	33%
Nicolalde Rodriguez Esteban Ricardo	1721642625	29801,73	33%
CAPITAL SOCIAL		89405,18	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexis Martín Caiza Castro, Mauricio Javier Naranjo Aguirre y Esteban Ricardo Nicolalde Rodríguez

5.2.2.2 Logotipo

La imagen de la empresa y lo que se quiere expresar hacia los deportistas extremos se plasma en el logotipo a continuación:



5.2.3. Patente municipal

Se detalla los requisitos para obtener la patente municipal:

Requisitos Generales Contribuyentes Nuevos

- Formulario de Inscripción de Patente
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación de la última elección del administrado o del representante
- legal en caso de ser persona jurídica.
- En caso de Persona Jurídica, copia del nombramiento vigente del representante legal.
- Copia del RUC en el caso que lo posea.
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Correo electrónico personal y número telefónico del contribuyente o representante legal en el caso de ser persona jurídica.
- Copia de Escritura de Constitución en caso de Personas jurídicas
- En el caso de que el trámite lo realice una tercera persona:
- Carta simple de autorización del Contribuyente y copia de cédula de votación del autorizado.

Requisitos Específicos

- Copia de la licencia de conducir categoría profesional (En el caso de que realice actividades de transporte).
- En caso de discapacidad, copia del carné del CONADIS.
- En caso de artesanos, copia de la calificación artesanal vigente.

5.2.4. Permiso sanitario de funcionamiento

A continuación se detalla los requisitos para obtener el permiso sanitario de funcionamiento:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.

- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

5.2.5. Permiso de bomberos

Requisitos para la obtención del permiso de bomberos para toda clase de locales:

- Copia del RUC.
- Copia del Permiso del año anterior (para verificación).
- Informe de Inspección, elaborado por el personal autorizado del Departamento de Prevención del C.B.E.
- Para centros de abastecimiento, embazadoras, centros de acopio y depósitos de distribución de GLP el permiso de la DNH, del año inmediato anterior.
- Para locales de categoría turística, de tolerancia y general informe del Departamento de Prevención Contra Incendios del Cuerpo de Bomberos de Esmeraldas verificará que los locales tengan salidas de escape o emergencias con gabinetes de extintores, instalaciones eléctricas entubadas y en buen estado, tener ventilación.

5.3 Estudio ambiental

“Se llama **Evaluación de Impacto Ambiental (EIA)** al procedimiento técnico-administrativo que sirve para identificar, prevenir e interpretar los impactos ambientales que producirá un proyecto en su entorno en caso de ser ejecutado, todo ello con el fin de que la administración competente pueda aceptarlo, rechazarlo o modificarlo.”

En las actividades que realiza XtremeAdventures, con el objetivo de reducir el impacto ambiental, se ha propuesto plantear diferentes estrategias en las cuales se evitará destruir o perjudicar el medio ambiente en Tonsupa y sus alrededores

Estrategias:

- Control de la gestión de recursos de la empresa.
- Publicación de avisos a favor del cuidado del medio ambiente en todas las áreas de la empresa.
- Diseñar un plan de reciclaje para los desechos en las áreas de la empresa.
- Crear una conciencia ambiental en todos los integrantes de la organización.
- Clasificar desechos de acuerdo a su composición: papeles, vidrios, basura orgánica y plástico.
- Mantener una correcta higiene en todas las áreas de la empresa.
- Los materiales que se utilizarán en las actividades de la empresa serán de bajo impacto ambiental.

CONCLUSIONES

- El estudio de factibilidad del proyecto permite concluir que es viable la implementación de una empresa de deportes extremos en la localidad de Tonsupa, determinado mediante la investigación de campo la cual es positiva con un resultado del 74% de aceptación, convirtiéndose en una alternativa de mucho interés hacia las personas que busquen una opción de entretenimiento no convencional.
- Mediante el estudio de mercado se determina que la aceptación del proyecto llegará a cubrir la totalidad de la capacidad del mismo, que es 21840 ventas anuales, la cual satisface las necesidades y deseos de las personas en cuanto a deportes extremos en la región.
- XtremeAdventures determina mediante el estudio de mercado que la empresa se posicionará por la prestación del buen servicio, imagen y atención al cliente, lo cual satisface las preferencias de los deportistas, potencializando así la marca en el mercado, siendo la principal ventaja competitiva que la empresa es pionera en la implementación de deportes extremos en Tonsupa..
- Se determina la viabilidad del proyecto mediante la evaluación financiera, la cual determina que al realizar la inversión para implementar XtremeAdventures generará un rendimiento mayor al esperado para los inversionistas, ya que la tasa interna de retorno es mayor es mayor en 95 puntos porcentuales a la tasa mínima de retorno aceptable, y el valor actual es considerablemente mayor a cero.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la implementación de una empresa que oferte deportes extremos en la localidad de Tonsupa, debido que es un mercado no explotado en la actualidad en esta región, con un pósito impacto positivo para el desarrollo de la zona en cuanto en parte social, económica y turística.
- Es recomendable realizar una correcta gestión de difusión acerca de los deportes extremos en Tonsupa, mediante publicidad impresa, visual y tecnológica para así fomentar estas actividades que actualmente no se encuentran explotadas en la zona, tomando en cuenta que el desarrollo de estos deportes aportará a la cultura y salud de las personas que los practiquen.
- Se recomienda implementar un buen manejo de la empresa en cuanto a las actividades económicas, sociales y laborales que la vinculan con el mercado y con la población de Tonsupa, convirtiendose asi en un referente de la cultura y desarrollo del deporte extremo, asi como del crecimiento de la zona, tomando en cuenta que un buen clima laboral aumentará la productividad de la misma.
- Se recomienda la inversión en el proyecto, ya que es rentable para los accionistas, asi como un aporte al crecimiento del mercado económico, social y cultural de la región, y una oportunidad de atraer nuevos inversionistas en la zona.

LISTA DE REFERENCIAS

BACA URBINA, G. (México). “*Preparación y Evaluación de Proyectos*”. 2007: Editorial, Litográfica.

BESLEY, S. (2009). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: CENGAGE.

BURBANO, J. (2001). *Presupuestos*. Santa Fé Bogotá: McGraw Hill.

CONTRERAS, M. (2007). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Santa Fé Bogotá: UNAD.

ORTEGA, A. (2008). *Introducción a las Finanzas*. México: McGraw Hill.

SAPAG, N. (2007). “*Proyecto de Inversión*” (4 ed.). México: Pearson.

STANTON, & William. (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw Hill.

VARELA, R. (2010). *Evaluación Económica de Proyectos de Inversión*. Bogotá: McGraw Hill.

WALKER, O. (2003). *Marketing Estratégico*. México: McGraw Hill.

WILD, J. (2007). *Análisis de Estados Financieros*. México: McGraw Hill.

ZIKMUND, W. (2009). *Investigación de Mercados*. México: CENCAGE.

SAPAG,J. (2004). *Evaluación de Proyectos*. México. McGraw Hill

Ministerio de Turismo

CQB Paintball

Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC

Municipio de Atacames

Almacenes Cotopaxi

Servicio de Rentas Internas.

<http://www.cqbpaintball.com/>

<http://www.turismo.gob.ec/>

<http://www.inec.gob.ec/home/>

<http://www.deportesextremos.net/>

<http://www.aulafacil.com/>

<http://cuidatufuturo.com/>

<http://www.ugtecuador.com/>

<http://www.bomberosesmeraldas.gob.ec/>

<http://www.salud.gob.ec/>

ANEXOS

Anexo N° 1 Encuesta

Encuesta para determinar la demanda actual de deportes extremos en la Parroquia de Tonsupa

La información que me proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación de una nueva empresa dedicada a brindar el servicio de deportes extremos en Tonsupa

Por favor marque con una X su respuesta.

EDAD: 10-20 ☐ 21-30 ☐ 31-40 ☐ más de 41 ☐

GENERO: Masculino ☐ Femenino ☐

1. ¿Con que frecuencia viaja usted a la playa de Tonsupa?

1 vez al año ☐
2 o 3 veces al año ☐
3 o 4 veces al año ☐
5 o más veces al año ☐

2.- ¿Practicaría deportes extremos en Tonsupa?

Si ☐ No ☐

Si responde **sí**, continúe con la siguiente pregunta, si su respuesta es **no**, considere esta encuesta como terminada.

3.- ¿Está conforme con los deportes extremos que ofrece Tonsupa actualmente?

Si ☐ No ☐

4.- ¿Qué deportes extremos te gustaría practicar?

Paintball: ☐ Rapel: ☐

Otros: _____

5.- Si tu respuesta fue paintball ¿con que frecuencia practicarías paintball en tu visita a Tonsupa?

Siempre ☐ Ocasionalmente ☐

6 - ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por practicar paintball?

Menos de US\$15 ☐
Entre US\$15 y US\$25 ☐
Más de US\$25 ☐

7.- Si tu respuesta fue Rapel¿con que frecuencia practicarías Rapel en tu visita a Tonsupa?

Siempre ☐ Ocasionalmente ☐

8.- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por practicar paintball?

Menos de US\$15

Entre US\$15 y US\$25

Más de US\$25

9.- Seleccione algunas de las alternativas que usted buscaría en una empresa dedicada al servicio de deportes extremos.

Seguridad

☐

Calidad

☐

Precio

☐

Otras:

10.- Selecciones que servicios adicionales usted desearía que posea una empresa dedicada al servicio de deportes extremos

Hidratación

☐

Alimentación

☐

Transporte

☐

Accesorios

☐

Otros:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo N° 2 costos de publicidad

Articulo	Cantidad	Valor Unitario
Diseño Logotipo	1	40,00
Afiches	100	80,00
Flyers	2000	40,80
Folletos	1000	150,00
Publicación en prensa	1	1800,00
Diseño de sito web	1	800,00
Lonas	2	89,52

Anexo N° 3 Costos de remodelación

De: César Anibal Suquillo Morales [mailto:csuquillo@gmail.com]

Enviado el: jueves, 13 de junio de 2013 15:57

Para: Aguilar Villalta, Francisco Javier

Asunto: Re: PROFORMA

Estimado.

COSTOS

CERRAMIENTO SOLO MANO DE OBRA: 37 dolares el metro lineal terminado

CERRAMIENTO CON MATERIAL: 137,2 el metro lineal terminado

NIVELACIÓN DE SUELO: 0.70 centavos de dolar por metro cuadrado

REMODELACION SIN MAMPOSTERÍA NUEVA: solo mano de obra 15 el metro cuadrado

Obs. El metro lineal de cerramiento incluye cimentación, mampostería y columnas de hormigón armado

El 10 de junio de 2013 09:41, Aguilar Villalta, Francisco Javier <faguilar@dinerschub.com.ec> escribió:

Estimado Ingeniero Cesar.

Su gentil ayuda sobre la proforma que le envío.

Anexo N° 4 Cotizaciones terrenos

Buzón

Contactos

Cambia a la nueva versión de Correo Yahoo!

Escribir

Borrar

Responder

Responder a todos

Reenviar

Acciones

Aplicar

Anterior

Siguiente

Buzón (833)

Borradores (21)

Enviados

Spam (21)

Papelera

Mis carpetas

[Vaciar]

[Vaciar]

[Modificar]

Propiedad en Tonsupa Esmeraldas

viernes, mayo 31, 2013, 4:13 pm

De: "gioconda.valdivieso@gmail.com" <gioconda.valdivieso@gmail.com>

A: mauro1587@yahoo.com

Encabezados completos

Vista imprimible

Estimado Mauricio , disculpa no haberte enviado la informacion de la Hosteria Castellmar que se encuentra en venta a continuacion te la detallo .

Terreno.	3247
Construccion.	1574
Piscina adulto.	12 x 6
Piscina niños.	4x3
Cerramiento	
Campo de Infiltracion	

Valor negociable. 730.900

Saludos y si se necesitas mas informacion por favor no dudes en contactarme !

Gioconda Valdivieso
0999071728
Mensaje enviado desde mi terminal BlackBerry® de Claro

Escribir

Borrar

Responder

Responder a todos

Reenviar

Acciones

Aplicar

Anterior

Siguiente

Anexo N° 5 Cotizaciones rapel

Av. Naciones Unidas s/n y Av. 6 de Diciembre
Quicentro Shopping - 2do. Piso - Local 18
Teléfono: 292 4372 - Fax: 292 4373
Quito - Ecuador
aventura@andinanet.net

ERIKA BENITEZ MONCAYO
R.U.C. 1713377172001
ANDINISMO
RESCATE - SEGURIDAD INDUSTRIAL



CLIENTE:
R.U.C./C.I.: ALEXIS MARTIN
DIRECCION: 12345621

TELF.: *****

FECHA DE EMISION: 04/02/2013 10:53

PROFORMA N° 004584

CANTIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
50 1070C26	CUERDA COUSIN 11 300M SECURITE M	5 3.125	156.250
1 3342540069947	ARNES PETZL C24 1 ASPIR ASIENTO	5 60.714	60.714
1 7453020500716	CASCO G-TECH FCJ-301 "L" VAR.COIL	5 16.696	16.696
1 3342540010499	OCHO PETZL HUIT D02 DESCENDEDOR	5 16.071	16.071
1 1116U12	MOSQUIS S-2109AS MODIFIED D ALUM	5 9.642	9.642
1 1090N2	GUANTES NAPA ESCALADA NEGRO	5 10.892	10.892

FORMA DE PAGO: EFECTIVO/CHEQUE	SUMAN \$	\$ 270.267
VALIDEZ DE LA PROFORMA: 8 DIAS	DESCUENTOS \$	\$ 13.513
NOTA: Mercadería retirada en calidad de muestra, será devuelta máximo en 15 días y en perfecto estado, caso contrario deberá ser cancelado su valor.	SUBTOTAL \$	\$ 256.75
PROFORMA: 4584	I.V.A. 12% \$	\$ 30.81
	I.V.A. 0 % \$	\$ 0.00
	TOTAL \$	\$ 287.56

V08 LUIS VALENCIA

ELABORADO POR

RECIBI CONFORME

Anexo N° 6 Cotizaciones paintball



Marcadora Tippman A5

Me gusta 0

U\$S 185⁰⁰

Artículo nuevo

Pichincha (Quito) (Quito)

1 vendido [Ver calificaciones](#)

[Comprar](#)

Reputación del vendedor



[¡Comparte con tu](#)
[Más información](#)



Descripción	Valor
Proto Primo Loader	\$ 20



Descripción	Valor
Mascara Tippman Tp420 Paintball	\$ 37



Descripción	Valor
Jersey Paintball Dye Balance Buso	\$ 47



Descripción	Valor
Valken Fate Paintball Pants	\$ 79



Descripción	Valor
Paintball Chalecos	\$ 28



Descripción	Valor
Caja Balas De Paintball 2000 U Shrapnel	\$ 36



Descripción	Valor
NINJA Tanque de Aluminio 35/3000	\$ 70

Anexo N° 7 Estadísticas Ministerio de Turismo e INEC

anuario.pdf - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

126 / 336 70,4%

Herramientas Firmar Comentario

Inicio sesión

Exportar archivos PDF

Adobe ExportPDF

Convertir archivos PDF a Word o Excel en línea

Seleccionar archivo PDF:

anuario.pdf 1 archivo / 17.99 MB

Convertir a:

Microsoft Word (*.docx)

Reconocer texto en Español

Convertir

Crear archivos PDF

Enviar archivos

Almacenar archivos

Cuadro No. 14A

Entradas de Ecuatorianos por Motivo de Viaje, según Países de Procedencia

Año 2013

País	Procedencia	Total	Si información	Turismo	U/	Negocios	Eventos	Estudios	Otros
Total		1.027.543	23	92.864	372	41.250	2.436	890.798	
América		832.333	19	67.801	380	34.130	2.137	717.801	
América del Norte		379.392	19	30.740	38	18.271	1.997	329.328	
Canadá									
	Montreal	2.445	-	405	-	239	5	1.796	
	Toronto	487	-	51	-	24	-	412	
	Sin Especificar	68	-	6	-	3	-	59	
Estados Unidos									
	Atlanta/Virginia	21.185	-	1.652	2	564	128	18.819	
	Chicago/Illinois	2.620	-	568	-	129	36	2.007	
	Cincinnati	273	-	8	-	-	-	265	
	Florida	322	-	8	-	9	2	313	
	Houston	10.559	-	564	1	117	4	9.873	
	Kansas	61	-	1	-	-	1	59	
	Los Angeles	7.276	-	631	3	237	9	6.396	
	Miami	208.998	3	13.771	23	6.658	227	188.316	
	Minneapolis	344	-	35	-	6	2	301	
	New Orleans	857	-	89	-	34	3	691	
	New York	4.441	-	266	-	169	34	3.972	
	New York	67.117	15	11.920	9	9.548	1.200	64.439	
	Orlando/Florida	9.054	-	444	-	241	9	8.360	
	San Francisco	284	-	17	-	16	-	251	
	Seattle	17	-	1	-	1	0	14	
	Texas/Dallas	473	-	16	-	16	1	440	
	Washington	791	1	42	-	36	2	709	
	Sin Especificar	173	-	18	-	9	-	146	
México									
	México	15.439	-	629	1	153	325	14.002	
	Sin Especificar	547	-	16	-	4	32	495	

www.inec.gob.ec www.ecuadorencifras.com

124

ELABORACIÓN: CON EL INEC

ELABORACIÓN: CON EL INEC

ELABORACIÓN: CON EL INEC

ES 20:38 28/07/2013

Cool PDF Reader - [Feriados11.pdf]

File View Page Tools Options Help

Create PDF Document

TURISMO INTERIOR (residentes y no residentes)

	2009	2010	2011	2012
Carnaval	803.022	961.141	1.103.003	1.073.022
Semana Santa	745.483	804.065	730.466	710.811
1° de Mayo	569.556			
24 de Mayo		612.950	577.437	
10 de Agosto	685.041	627.095	604.252	
9 de Octubre	607.803			
2 - 3 Noviembre	763.535	914.907	1.044.016	
Diciembre (Navidad)	432.177	466.751	347.563	
Diciembre (Fin de Año)	449.610	485.706	596.904	
	5.056.227	4.872.615	5.003.641	

ESTIMACIÓN DE VIAJES EN FERIADOS NACIONALES

2009 2010

Page 1 of 1

7:11 AM 1/8/2013

