



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL
ECUADOR**

SEDE ESMERALDAS

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA COMERCIAL**

PROYECTO DE TESIS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE ENTRETENIMIENTO PLAYERO EN EL BALNEARIO
LAS PALMAS, CIUDAD ESMERALDAS.**

**PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE INGENIERO COMERCIAL
MENCIÓN PRODUCTIVIDAD**

AUTOR

GIANELLA DANIELA PLAZA CAMINO

ASESOR DE TESIS

ING. ORLIN ÁLAVA CHILA MsC

ESMERALDAS, DICIEMBRE 2011

Disertación Aprobada luego de dar cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas PUCESE, previo la obtención del título de Ingeniería Comercial Mención Productividad

DIRECTOR DE DISERTACIÓN

LECTOR 1

LECTOR 2

DIRECTOR DE ESCUELA

Esmeraldas, Diciembre 2011

AUTORÍA

Yo, PLAZA CAMINO GIANELLA DANIELA portadora de la Cédula de Ciudadanía N° 0802394601, declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi total responsabilidad y que he respetado las diversas fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Firma

DEDICATORIA

Con mucho amor este proyecto va dedicado a ti Dios Padre todo celestial, por ser mi guía en todo paso que doy, dándome la sabiduría necesaria y colmándome constantemente de todas tus bendiciones.

A la memoria de mi madre Narcisa, quien desde el cielo siempre ha estado cuidándome, alejándome de malas situaciones y siendo la luz que ilumina mi sendero para realizar buenas obras.

A mis abuelitos Pepe y Felisa, quienes han sido mis padres, inculcándome buenos valores, costumbres y principios, consintiéndome y compartiendo conmigo los momentos más importantes de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores de todos los establecimientos educativos en los que he estado, quienes con su paciencia, enseñanzas y sabiduría han fundado en mí buenas aptitudes.

A mi papá Rafico quien ha sido el pilar fundamental para mi desarrollo pues gracias a su apoyo incondicional me he superado y alcanzado mis metas propuestas.

A mi asesor el Mstr. Orlín Alava, ya que gracias a sus recomendaciones, ilustraciones y guías, resolví todas las dudas que tuve en el proceso de la elaboración del Proyecto.

Al Ing. Vicente Bravo que gracias a su contribución adicional pude concluir con la preparación del Proyecto.

A mi amiga y hermana incondicional Desiré López, quién siempre ha estado conmigo en las buenas y malas apoyándome e impulsándome a seguir adelante, te quiero mucho amiga del alma.

De manera especial a Alejandro Medrano Jr, quién ha sido el principal motivador y ha contribuido en todo lo que he necesitado a lo largo de la elaboración del Proyecto.

A Nano, Willy, Inés y Javier que a más de compañeros son mis amigos, por toda la colaboración y motivación que siempre me han manifestado compartiendo conmigo inolvidables momentos y experiencias.

ÍNDICES

Portada	i
Tribunal de Graduación	ii
Autoría	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimientos	v
Índices	vi
Índice de Tablas	xiii
Índice de Gráficos	xiv
Índice de Imágenes	xiv
Índice de Anexos	xv
Resumen Ejecutivo	xvii
Abstract	xviii
Introducción	xix

CAPÍTULO I

1. MARCO CONTEXTUAL

LISTA

Pág.	
	1.1.Problema de la Investigación
	1.2.Justificación
	1.3.Objetivos
	1.3.1. Objetivo General
	1.3.1.1. Objetivos Específicos
1	
2	
3	
3	
3	

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE MERCADO

	2.1. El Servicio	4
	2.1.1. Generalidades del Servicio.	4
	2.1.2. Necesidades que Cubre el Servicio.	4
	2.1.3. Caracterización del Servicio.	4
	2.1.4. Tipo de Servicio	4
	2.1.5. Servicios Sustitutos	7
	2.1.6. Ciclo de Vida del Servicio	7
	2.2. Análisis de la Demanda	7
	2.2.1. Segmentación del Mercado	7
	2.2.2. Conducta de Compra de los Clientes	7
	2.2.3. Análisis de Fuentes Secundarias	8
	2.2.4. Análisis de Fuentes Primarias	8
	2.2.4.1.Investigación de Mercado	8
	2.2.4.1.1. Definir Objetivos	8
	2.2.4.1.1.1.Objetivo General	8

2.2.4.1.1.2.Objetivos Específicos	9
2.2.4.1.2. Necesidades de Información	9
2.2.4.1.3. Determinar Fuentes de Datos	10
2.2.4.1.4. Diseño de la Investigación	10
2.2.4.1.5. Tamaño de la Muestra	10
2.2.4.1.6. Trabajo de Campo	11
2.2.4.1.7. Verificación de la Información	11
2.2.4.1.8. Tabulación	12
2.2.4.1.9. Resultados y Análisis	12
2.2.5. Proyección de la Demanda	14
2.3.Análisis de la Oferta	15
2.3.1. Aspectos Cualitativos	15
2.3.1.1.Competencia Directa e Indirecta	15
2.3.1.2.Distribución Geográfica de la Competencia	15
2.3.1.3. Aspectos Competitivos	16
2.3.1.4.Servicios que ofrece la Oferta	16
2.3.1.5.Características de sus Clientes	16
2.3.1.6.Infraestructura	16
2.3.1.7.Fortalezas y Debilidades de la Competencia	17
2.3.1.8.Canales de Comercialización de la Oferta	17
2.3.1.9.Estrategias de Mercadeo	17
2.3.2. Aspectos Cuantitativos de la Oferta	18
2.3.2.1.Oferta Actual e Histórica	18
2.3.2.2.Precios	19
2.3.2.3.Capacidad Instalada y Capacidad Utilizada	19
2.3.2.4.Proyección de la Demanda	19
2.4.Análisis Comparativo entre Oferta y Demanda	20
2.4.1. Cuadro Comparativo	20
2.5.Determinación de la Demanda del Proyecto	22
2.5.1. Demanda del Proyecto	21
2.5.2. Tipo de Mercado	22

2.5.3. Precio de la Oferta	22
2.5.4. Ventajas Competitivas	23
2.5.5. Estrategias Genéricas para Competir	23
2.5.6. Modelo de Negocio	24

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1. Estudio Técnico	25
3.1.1. Determinación del Tamaño Óptimo	25
3.1.2. Localización Óptima del Proyecto	25
3.1.2.1. Microlocalización	25
3.1.2.2. Macrolocalización	26
3.2. Ingeniería del Proyecto	26
3.2.1. Diseño del Servicio	26
3.2.2. Diseño de los Procesos de Servicio	27
3.2.2.1. Diagramas y Manuales de Procesos Generales	27
3.2.2.1.1. Proceso General	27
3.2.2.2. Manual General de Procedimientos	28
3.2.2.3. Diagrama de Flujos del Servicio	30
3.2.2.4. Proceso del Servicio	31
3.2.2.5. Descripción del Proceso de Servicio	31
3.2.3. Distribución de las Instalaciones	32
3.2.4. Organización Funcional y Organigrama Estructural	35
3.2.4.1. Organigrama Funcional	35
3.2.4.1.1. Junta de Accionistas	35
3.2.4.1.2. Primer Nivel	35
3.2.4.1.3. Misión del Puesto	35
3.2.4.1.4. Principales Funciones	35
3.2.4.1.5. Gerente	36

3.2.4.1.6. Primer Nivel	36
3.2.4.1.7. Misión del Puesto	36
3.2.4.1.8. Principales Funciones	36
3.2.4.1.9. Cajera- Secretaria	37
3.2.4.1.10. Segundo Nivel	37
3.2.4.1.11. Misión del Puesto	37
3.2.4.1.12. Principales Funciones	37
3.2.4.1.13. Contador	38
3.2.4.1.14. Segundo Nivel	38
3.2.4.1.15. Misión del Puesto	38
3.2.4.1.16. Principales Funciones	38
3.2.4.1.17. Jefe de Operaciones	39
3.2.4.1.18. Segundo Nivel	39
3.2.4.1.19. Misión del Puesto	39
3.2.4.1.20. Principales Funciones	39
3.2.4.1.21. Operario	40
3.2.4.1.22. Tercer Nivel	40
3.2.4.1.23. Misión del Puesto	40
3.2.4.1.24. Principales Funciones	40
3.2.4.1.25. Salvavidas	41
3.2.4.1.26. Tercer Nivel	41
3.2.4.1.27. Misión del Puesto	41
3.2.4.1.28. Principales Funciones	41
3.2.4.1.29. Guardia	41
3.2.4.1.30. Tercer Nivel	41
3.2.4.1.31. Misión del Puesto	41
3.2.4.1.32. Principales Funciones	42
3.2.4.2. Organigrama Estructural	43
3.2.5. Razón Social, Logotipo y Eslogan	44
3.2.5.1. Razón Social	44
3.2.5.2. Logotipo de la Empresa	44

3.2.6.	Planificación Estratégica	45
3.2.6.1.	Misión	45
3.2.6.2.	Visión	45
3.2.6.3.	Objetivo General	45
3.2.6.4.	Objetivos Específicos	45
3.2.7.	Aspectos Legales de la Empresa	45
3.2.7.1.	Constitución	45
3.2.7.1.1.	Requisitos Compañías de Responsabilidad Limitada	46
3.2.7.1.1.1.	Nombre	46
3.2.7.1.1.2.	Solicitud de Aprobación	47
3.2.7.1.1.3.	Socios	47
3.2.7.1.1.4.	Capacidad	47
3.2.7.1.1.5.	Números Mínimos y Máximos de Socios	47
3.2.7.1.1.6.	Capital	47
3.2.7.1.1.7.	Participación	48
3.2.7.1.1.8.	Objeto Social	48
3.2.7.1.1.9.	Cámara de Comercio	48
3.2.7.1.1.10.	Permisos Municipales	49
3.2.7.1.1.11.	Capitanía del Puerto de Esmeraldas.	49
3.2.7.1.1.12.	Cámara de Turismo	50
3.2.7.1.1.13.	Servicios de Rentas Internas	50
3.2.7.1.1.14.	Permiso de Cuerpo de Bomberos	51
3.2.7.2.	Aspectos Relacionados con la Empresa	51
3.2.7.2.1.	Sistema Tributario y Legal	51
3.2.7.2.1.1.	Obligaciones Tributarias	51
3.2.7.2.2.	Contratación Laboral	52
3.2.7.2.2.1.	Leyes que Regulan la Contratación Laboral	52
3.2.7.2.3.	Obligaciones Patronales en caso de Accidentes Laborales	53
3.2.7.2.4.	Políticas y Procedimientos	53
3.2.7.2.4.1.	Reglamento Interno	53
3.2.7.2.4.2.	Procedimientos	55

3.2.7.2.5. Préstamos Bancarios	58
--------------------------------	----

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.2. Objetivos del Estudio Económico	59
4.3. Determinación de Costos Totales	60
4.3.7. Costos del Servicio	60
4.3.8. Gastos Administrativos	61
4.3.9. Gastos de Venta	62
4.3.10. Gastos Financieros	62
4.3.11. Detalle de Requerimientos	63
4.3.11.1. Costos de Personal Administrativo	64
4.3.11.2. Costo de Personal Operativo	65
4.4. Resumen de Inversión Inicial	66
4.5. Estado de Situación Inicial	67
4.6. Fuentes de Financiamiento	68
4.6.7. Requisitos para el Crédito	68
4.7. Punto de Equilibrio	70
4.8. Estado de Pérdidas y Ganancias	72

CAPÍTULO V

5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.2. Construcción de Flujos de Fondos con Financiamiento	75
5.2.7. Criterios de Evaluación	75
5.2.7.1. Flujo de Caja Proyectado	75
5.2.7.2. Escenarios Optimista, Más Probable y Pesimista	76
5.2.7.3. Índices Financieros	78

CAPÍTULO VI

6. IMPACTOS DEL PROYECTO

6.1. Análisis del Impacto del Proyecto	80
6.1.1. Situación Económica y Social	80
6.1.1.1. Situación Económica	80
6.1.1.2. Situación Social	81

CAPÍTULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones	
7.2. Estudio de Mercado	82
7.2.7. Estudio Técnico	82
7.2.8. Estudio Financiero	83
7.3. Recomendaciones	83
7.3.7. Estudio de Mercado	83
7.3.8. Estudio Técnico	83
7.3.9. Estudio Financiero	83

ÍNDICE DE TABLAS

1. Condiciones Climáticas	6
2. Proyección de la Demanda	14
3. Oferta Histórica	18
4. Oferta vs Demanda	20
5. Demanda del Proyecto	21
6. Precios	22
7. Modelo de Negocio	24

8.	Cursograma Analítico	31
9.	Costos de Operación	60
10.	Gastos Administrativos	61
11.	Gastos de Venta	62
12.	Gastos Financieros	62
13.	Gastos de Personal Administrativo	64
14.	Gastos de Personal Operativo	65
15.	Resumen de Inversión Inicial	66
16.	Estado de Situación Inicial	67
17.	Estado de Pérdidas y Ganancias	72
18.	Flujo de Caja Proyectado	75
19.	Escenarios Optimista y Pesimistas	76
20.	Índices Financieros	78
21.	Parámetros de Calificación del Impacto	79
22.	Impacto Económico	80
23.	Impacto Social	81

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.	Frecuencia de visitas a la playa	12
2.	Presupuesto para la recreación	13
3.	Servicios que consumen los clientes	13
4.	Punto de Equilibrio	70
5.	Ingresos y Gastos Proyectados	73

ÍNDICE DE IMÁGENES

1.	Croquis	26
2.	Plano de Distribución de la Planta	32
3.	Dimensiones de Oficinas	33

4.	Dimensiones de Baños, Vestidores y Casilleros	33
5.	Vista de la Empresa	34
6.	Fachada de la Empresa	34
7.	Logo de la Empresa	44

GLOSARIO	84
----------	----

BIBLIOGRAFÍA	88
--------------	----

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1	93
Anexo 2	95
Anexo 3	96
Anexo 4	97
Anexo 5	98
Anexo 6	98
Anexo 7	100
Anexo 8	100
Anexo 9	101
Anexo 10	102
Anexo 11	102
Anexo 12	103
Anexo 13	104
Anexo 14	106
Anexo 15	107

Anexo 16	108
Anexo 17	113
Anexo 18	118
Anexo 19	119
Anexo 20	120
Anexo 21	122
Anexo 22	124
Anexo 23	124
Anexo 24	124
Anexo 25	128
Anexo 26	128
Anexo 27	129
Anexo 28	129
Anexo 29	130
Anexo 30	131
Anexo 31	132
Anexo 32	133
Anexo 33	133
Anexo 34	134
Anexo 35	135
Anexo 36	141
Anexo 37	141

RESUMEN EJECUTIVO

El desarrollo de esta investigación parte del objetivo principal “Determinar la factibilidad para la creación de una empresa de entretenimiento playero en el Balneario Las Palmas, ciudad de Esmeraldas, mediante la elaboración de estrictos procesos para una óptima entrega del servicio”.

Dentro de la metodología aplicada se empleó los siguientes métodos: analítico, deductivo, y descriptivo, con los que se obtuvo información relevante y de credibilidad para la investigación

A través de la elaboración de este proyecto, se determinaron los gustos y preferencias de los visitantes de la playa Las Palmas, y se identificó además el gasto promedio que realizan exclusivamente en entretenimiento, por medio de una investigación de mercado con la finalidad de crear un servicio que satisfaga sus necesidades. De la misma forma se definieron los servicios a ofrecerse, estableciendo principalmente los deportes acuáticos que podrían practicarse, obviamente tomando en cuenta las características físicas de la zona de estudio y los posibles impactos que surgirían con la construcción de la empresa en mención.

Se consideró asimismo, que contando con los requerimientos físicos, tecnológicos y humanos apropiados sería completamente aceptable la instauración de esta plaza de empleo.

Finalmente, luego de conocer las especificaciones técnicas del proyecto surgieron las pautas para identificar las estrategias más idóneas para la promoción y comercialización del servicio turístico propuesto. Además, se realizó un análisis financiero que permitió determinar el capital inicial para emprender el proyecto, así como identificar los indicadores midiendo de esta manera la factibilidad del mismo.

ABSTRACT

The development of this research objective of the "Determine the feasibility of creating an entertainment company in the beach resort Las Palmas, the city of Esmeraldas, by developing strict processes for optimal service delivery.

Within the methodology was used the following methods: analytical, deductive, and descriptive information which was relevant and credible research.

Through the development of this project, identified the preferences of visitors to the beach at Las Palmas, and also identified the average expenditure on entertainment engaged exclusively through market research in order to create a service that meets their needs. In the same way to define services to be offered, providing mainly the water sports may be practiced, obviously taking into account the physical characteristics of the study area and potential impacts that would arise with the construction of the company in question.

It was also felt that relying on the physical requirements, technological and human resources would be completely acceptable to the establishment of this place of employment.

Finally, after learning the technical specifications of the project guidelines emerged to identify suitable strategies for the promotion and marketing of tourist services proposed. We also performed a financial analysis that determined the initial capital to undertake the project and identify the indicators measured in this way the feasibility of it.

CAPITULO I

1. MARCO CONTEXTUAL

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Esmeraldas, considerada por muchos como una ciudad que carece de proyectos innovadores y sin posibilidades de desarrollarse en el área de ocio y esparcimiento, ha sabido demostrar lo contrario en estos últimos tiempos; en donde el ritmo de vida de las grandes ciudades del país ha contagiado a los esmeraldeños, quienes cada vez se ven más involucrados con la nueva tecnología, ampliación de mercados y las ganas de adentrarse a nuevas oportunidades de negocios.

Considerando que en la actualidad el turista o nativo requiere de ciertas facilidades imprescindibles para disfrutar a plenitud de cierto destino y busca además de sol y playa, la práctica de actividades innovadoras, se propone la implementación de una empresa de entretenimiento playero en la playa de Las Palmas, que involucra la práctica de deportes acuáticos, elemento que se convertiría en un valor agregado del atractivo ya que permitiría resaltar sus características.

Diariamente se presentan nuevas ideas que contribuyen al crecimiento progresivo de la ciudad, y que satisfacen las necesidades de la ciudadanía. La creación de nuevas empresas va en aumento y hoy en día constituye la principal fuente de sustento de las familias.

A pesar de que Esmeraldas es un centro turístico por sus hermosas playas, gastronomía, y cultura, no cuenta con un lugar donde tanto los turistas como sus habitantes puedan entretenerse de una manera diferente, en donde solo se tenga como requisito querer divertirse compartiendo en familia o con amigos momentos plenos y realizando actividades náuticas.

Esto es una alternativa que permite a los niños, jóvenes y personas mayores a salir de la ansiedad, depresión, fatiga y estrés que con el transcurso del tiempo van incorporándose y arraigándose a la vida de la gente, causando graves daños en su salud.

1.2. JUSTIFICACIÓN

La idea de crear una empresa dedicada a brindar servicios playeros, surge como necesidad de un espacio de recreación náutica en nuestra ciudad, que permita que las personas se diviertan sanamente saliendo de la rutina y disfrutando del balneario Las Palmas.

En la zona sur de nuestra provincia se pueden hallar muchos negocios informales que proporcionan algunos servicios playeros de los que se quiere ofrecer; los mismos que no pertenecen a una organización legalmente constituida.

La distribución de estos servicios proporcionará a la ciudadanía la oportunidad de recrearse plácidamente en esta paradisíaca playa, considerando que en ocasiones se torna aburrida la idea de asistir a balnearios tan sólo para pasar un momento, la creación de este negocio fomentaría diversión plena y tendría la capacidad de convencer y motivar a las familias esmeraldeñas; y es una manera de atraer al turismo en la ciudad y provincia y resaltar lo maravilloso de ésta playa.

La gran ventaja de la creación de esta empresa, es la oportunidad de ser los primeros, ya que no hay otra en el mercado que se dedique a ofrecer las mismas variedades de servicios y contando con los recursos necesarios fácilmente se lo puede ejecutar.

El proyecto se dirige también a fomentar el turismo dentro y hacia la ciudad de Esmeraldas, ya que hay muchos turistas que prefieren desviarse hacia el sur y visitar las demás playas de la provincia e inclusive esmeraldeños que tienen el mismo comportamiento.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa de servicios de entretenimiento playero en el balneario Las Palmas, ciudad Esmeraldas, mediante el estricto control de los procesos administrativos y operativos para una óptima entrega del servicio.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda que tendrá el entretenimiento playero en nuestra ciudad.
- Determinar los recursos humanos y los materiales necesarios para la implantación de la empresa.
- Establecer las políticas apropiadas que permitan la utilización más adecuada de los implementos playeros.
- Desarrollar un estudio económico-financiero para determinar la inversión requerida y la rentabilidad que tendrá ésta empresa.

CAPITULO II

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. EL SERVICIO

2.1.1. GENERALIDADES DEL SERVICIO

El proyecto está enfocado a brindar el alquiler de servicios playeros: como bananas, tablas de surf, motos acuáticas, bestias y esquí acuático en el balneario Las Palmas. Los clientes podrán hacer uso de estos equipos desde tempranas horas hasta el atardecer, proporcionándole el tiempo suficiente en el que podrán explotar al máximo los recursos que se ponen a su disposición. Además se contará con una instalación muy completa en las que habrá: duchas, baños, vestidores y casilleros en los que los clientes podrán dejar sus pertenencias.

2.1.2. NECESIDADES QUE CUBRE EL SERVICIO.

De acuerdo a las encuestas realizadas se determinó que un gran porcentaje de la población requiere actividades náuticas durante su estadía en el balneario Las Palmas permitiéndoles de esta manera recrearse sanamente al mismo tiempo que disfrutarían del sol, playa y arena, pasando momentos amenos con sus amigos y familiares. Además afirman que nuestra ciudad es carente de una empresa de éste tipo y si se implantara una sin duda alguna utilizarían sus servicios.

2.1.3. CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO

2.1.3.1. TIPO DE SERVICIO

El tipo de servicio que se prestaría es de consumo final, ya que los clientes realizarán la actividad que deseen disponiendo directamente del servicio.

Las actividades que se ofrecerán son las siguientes:

Bananas:

Neumático que mide 9 metros de largo con capacidad para 8 personas, cada pasajero irá con su respectivo chaleco salvavidas. Este neumático es arrastrado por una embarcación a motor. El movimiento turbulento intencionado por los pasajeros provoca que la banana se voltee bruscamente llenando de mucha emoción dicho recorrido.



Moto acuática:

Las motos de agua o motos náuticas son un tipo de embarcación ligera con un sistema de conducción similar al de una motocicleta convencional. La principal diferencia de las motos de agua con otros tipos de embarcación es que no usan hélice sino que son propulsadas por turbina.



Tablas de Surf:

Las tablas de surf se realizaban con madera o totora, materiales que permitían flotar pero que eran poco resistentes. Hoy las tablas de surf se fabrican con materiales sintéticos o plásticos polipropilénicos de baja densidad, convirtiéndolas en objetos más livianos y fáciles de manipular.



Bestias:

Las bestias son neumáticos en forma cilíndrica, con capacidad para 5 personas y al igual que las bananas son arrastradas a gran velocidad por una lancha a motor con gran potencia.

Esquí Acuático:

Las tablas de esquí acuático pueden ser construidas en madera, plástico o fibras de vidrio reforzadas.

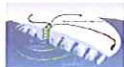
Las personas irán sobre una tabla a gran velocidad cogidas de una cuerda que es arrastrada por una fibra o lancha a motor. Por todo ello, es necesario poseer un gran sentido del equilibrio y amor a la velocidad.



Generalmente los esquís tienen una longitud que oscila entre 1.65mt y 1.8mt, en cuanto al ancho su medida promedia los 15cm.

Estas serían las condiciones climáticas a las que se expondría el proyecto, por eso es imprescindible considerarlos para ejecutar las actividades náuticas.

TABLA N° 1

CLIMA 	TEMPERATURA DEL MAR 	BRISAS- VIENTOS 	OLAS 	SALIDA DEL SOL 	PUESTA DEL SOL 
26° C	26 – 27 °C	Dirección Suroeste 06- 10 nudos	Dirección Noroeste con 0.7 m. de Altura	06:11 a.m.	06:15 p.m.

Fuente: Capitanía del Puerto.

Elaborado: Gianella Plaza.

2.1.3.2. SERVICIOS SUSTITUTOS

Los servicios sustitutos que se encuentran en el mercado son:

Complejos Recreacionales Turísticos, estos se encuentran en varios sectores de la ciudad y provincia de Esmeraldas; ofertan varias alternativas de recreación y esparcimiento, pero cabe recalcar que estos representan la competencia indirecta ya que en nuestro medio existe falta de empresas que brinden este tipo de actividades.

Los Ríos también representan un sustituto ya que proporcionan relajación y un medio para salir del stress por el que pasan las personas, afluentes del Río Cayapas, Esmeraldas y Santiago.

2.1.3.3. CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

La fase en el ciclo de vida de ésta empresa de servicio en éste momento es la de **introducción**, no muy larga de acuerdo a lo que manifestaron los miembros de la Asociación Aventuras del Mar ya que los equipos se exhiben directamente al turista.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.2.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

Este proyecto va dirigido a los habitantes de la ciudad de Esmeraldas de 8 a 45 años, que corresponde a 33505 personas sin distinción alguna de status social, gracias a la comodidad de precios.

2.2.2. CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES

Para atender la conducta de compra de los clientes, es necesario identificar cuáles son las necesidades que demanda el segmento de mercado al que apunta este proyecto. Es así que observamos que la mayoría de personas que se desplazan normalmente al

balneario son aquellas que se dedican a practicar fútbol playero, a pasear con sus familias, a deleitarse de la gastronomía de la provincia; es decir van a recrearse y esparcirse.

Es entonces que conociendo todas las características que tienen los clientes, lo que se desea lograr mediante este proyecto es brindarle el máximo confort necesario a los clientes y que de ésta forma llene todas sus expectativas y se sienta a gusto al emplear cualquiera de la gama de servicios con la que cuenta la empresa.

2.2.3. ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS

Se necesitó fuentes secundarias para poder estudiar la demanda del servicio existente en el mercado de la ciudad de Esmeraldas, entre ellas está el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

INEC: Esta institución me brindó información respecto a la población de niños, jóvenes y adultos a partir de (8-45) años en ciudad de Esmeraldas.

Además, éste proyecto por desarrollar sus actividades en el mar, se necesitó de información específica en el marco legal proporcionada por la Capitanía del Puerto.

2.2.4. ANÁLISIS DE FUENTES PRIMARIAS

2.2.4.1. INVESTIGACION DE MERCADO

2.2.4.1.1. Definir Objetivos

2.2.4.1.1.1. Objetivo General

- Determinar la demanda insatisfecha del alquiler de servicios de actividades náuticas en la ciudad de Esmeraldas.

2.2.4.1.1.2. Objetivos Específicos

- Diseñar y elaborar encuestas y entrevistas.
- Ejecutar encuestas que permita conocer la realidad del mercado y poder ofrecer servicios de calidad.
- Tabular y graficar los datos generados por las encuestas.
- Analizar e interpretar los resultados obtenidos por las encuestas, para determinar la viabilidad del proyecto desde la perspectiva de mercado.

2.2.4.1.2. NECESIDADES DE INFORMACIÓN

Para el estudio de presente proyecto se necesita recopilar la siguiente información:

- ♦ Conocer la población ocupada en la zona urbana de la ciudad de Esmeraldas, personas de (8-45) años.
- ♦ Determinar si las personas acostumbran a visitar el balneario Las Palmas.
- ♦ Comprobar con quienes suelen ir frecuentemente los clientes al lugar en donde va funcionar el negocio.
- ♦ Determinar la frecuencia en que los clientes potenciales suelen visitar la playa.
- ♦ Conocer las actividades que realizan normalmente los visitantes del balneario.
- ♦ Identificar cuál es el presupuesto promedio que las personas destinan para la recreación.
- ♦ Determinar si existe una empresa en el medio que se dedique a brindar este tipo de servicios.
- ♦ Conocer si las personas estarían dispuestas a hacer uso de los servicios ofrecidos por ésta empresa.
- ♦ Determinar cuáles serían los servicios que los clientes potenciales utilizarían con más frecuencia.
- ♦ Conocer si con la creación de esta nueva empresa se fomentaría el turismo en la ciudad.

2.2.4.1.3. DETERMINAR FUENTES DE DATOS

Para efectos del presente estudio, se utilizó como fuente de información: la encuesta, la misma que fue aplicada al segmento seleccionado del mercado; para efecto se seleccionó una muestra representativa que permitió tener una perspectiva global del mercado, para analizar todo lo relacionado con los servicios que se quiere brindar y se dirigió a diversos sectores dentro de la ciudad como son: Centro de la ciudad, Las Palmas, Villas del Seguro, La Tolita, dichos sectores que fueron seleccionados por su alta población de moradores.

2.2.4.1.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

- Se elaboró el diseño de la encuesta, realizando preguntas claves que proporcionó la información necesaria para conocer todo lo concerniente a los servicios de esparcimientos que se quiere ofrecer, en cuanto a consumo, gustos y preferencias de los clientes.
- Se tomó una muestra representativa del universo al cual se dirigen los servicios.
- Se eligió los sectores en los que se desarrollará la investigación, tomando en cuenta la segmentación del mercado realizada.
- Se tabuló y analizó los resultados de las encuestas.

2.2.4.1.5. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Mediante la fórmula de muestreo probabilístico, se determinó que el tamaño de la muestra es de 379 personas, resultado de una población de 33505 habitantes de entre 8 a 45 años en la ciudad de Esmeraldas. (Ver anexo # 13).

2.2.4.1.6. TRABAJO DE CAMPO

La investigación de campo consistió en:

- Encuestar a 379 personas residentes en sectores como: Las Palmas, el centro, Villas del Seguro y La Tolita en un período de tres semanas.
- Entrevistar a los miembros de la asociación Aventuras del Mar para conocer sus ventas diarias y todos los por menores de sus actividades; y lo que corresponde a la ejecución de las mismas.
- Visitar la Cámara de Turismo ubicada en Atacames en donde otorgaron las pautas para acceder al permiso que éste organismo ofrece.
- Asistir a la Capitanía de Puerto de la ciudad Esmeraldas, para conocer sobre los permisos que la Institución brinda para este tipo de proyectos, en donde supieron manifestar que el permiso permanente lo da la (DIRNEA), Dirección Nacional de los Espacios Acuáticos, y el temporal se lo tramita en la Capitanía mismo; como reza en el art. 134 “ La Concesión de Zona de Playas y Bahías, puede ser de carácter permanentes, la que será concedida por la Dirección General de la Marina Mercante por delegación del Ministerio de Defensa Nacional o de carácter temporal, que será autorizado por la Capitanía del puerto Jurisdiccional.”

Para poder llevar a cabo esta investigación fue necesaria la utilización de recursos materiales, humanos y financieros.

2.2.4.1.7. VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Dado que el autor del proyecto se encargó personalmente de ejecutar las encuestas y entrevistas, se puede certificar la veracidad y objetividad de la información obtenida, la misma que refleja alto nivel de confianza.

2.2.4.1.8. TABULACIÓN

La tabulación de las encuestas fue realizada de forma manual ya que el número de las mismas no era tan amplio. La recopilación de datos se efectuó a través de encuestas realizadas a personas de la ciudad de Esmeraldas en general, identificando quienes podrían ser nuestros clientes potenciales. Éstos datos son presentados de forma descriptiva y por medio de tablas estadísticas elaboradas en la herramienta de excel, los mismos que se pueden apreciar a través de los gráficos pastel, con sus respectivos indicadores.

2.2.4.1.9. RESULTADOS Y ANÁLISIS

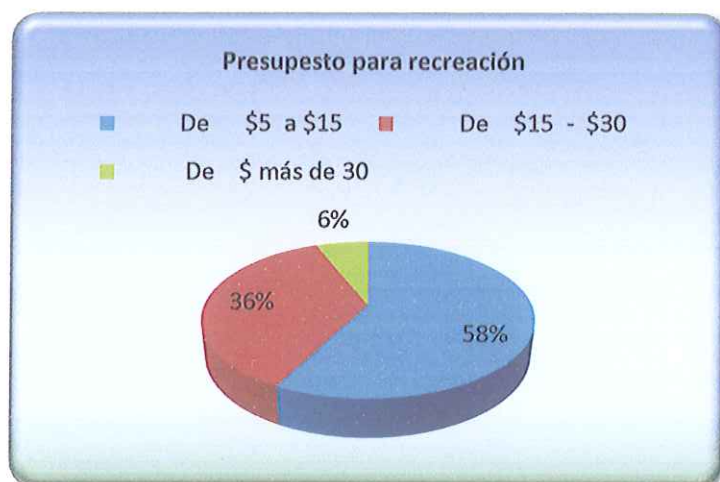
GRÁFICO N° 1



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

Se obtuvo que el 61% de las personas encuestadas asisten de vez en cuando (2 veces al mes) al balneario, mientras que el 36% lo hace a menudo (4 veces al mes o más) y un 3% casi nunca (6 veces al año), considerando éste resultado como una demanda insatisfecha, ya que debido a que se carece de un atractivo en la misma, las personas prefieren ir a otros lugares.

GRÁFICO N° 2



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

Por otro lado, se determinó que el 58% de las personas gastan en un promedio de \$5 a \$15 para recrearse en familia, lo que quiere decir que el presupuesto destinado para ésta actividades es bajo; con el 36% de 15\$ a 30\$ y finalmente un 6% más de 30\$, comprobando que no se destina mucho dinero para el entretenimiento tomando en cuenta el costo de vida en la actualidad y el acceso a servicios de calidad que obviamente tienden a ser un poco más costosos, a pesar de esto si hay un porcentaje de clientes que podrán hacer uso de los servicios considerando precios cómodos.

GRÁFICO N° 3



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

Refiriéndose a los servicios que se ofrecerán, se evidencia como principal actividad las bananas acuáticas con el 33% de consumo, seguido de la motos acuáticas con un 27%, las bestias con el 20%, posteriormente; las tablas de surf con el 14% y por último los esquís acuáticos con un 6%.

2.2.5. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para poder obtener el consumo histórico de la ciudad de Esmeraldas, se ha tomado en cuenta los datos obtenidos en la investigación de mercado, mediante la información recogida con respecto al consumo futuro de los servicios náuticos, basados en el número de habitantes que radican en la ciudad considerando edades de (8-45) años que son quienes más opción tienen para disponer de las actividades.

Para conocer también el consumo actual del servicio de entretenimiento playero en la Ciudad de Esmeraldas también fue necesario recurrir a las encuestas, lo que permitió obtener un estimado del número de personas que utilizarían el servicio playero que se pone a su disposición. Para poder obtener los valores históricos del consumo, se empleó el índice de crecimiento poblacional del cantón Esmeraldas suministrada por el INEC (1.35% anual).

TABLA N° 2
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑOS	DEMANDA FUTURA
2012	1082907
2013	1096427
2014	1109947
2015	1123468
2016	1136988
2017	1150508
2018	1164028
2019	1177548
2020	1191069
2021	1204589

Fuente: Cálculo realizado por el autor basado en la fórmula de regresión lineal.

La tabla muestra un crecimiento a razón del 1,35%, que es la tasa de crecimiento poblacional según el INEC.

2.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.3.1. ASPECTOS CUALITATIVOS

2.3.1.1. COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

Actualmente en la ciudad de Esmeraldas no existe otra empresa que provea de éstos servicios, pero la competencia indirecta más cercana se encuentra en los balnearios del sur específicamente en Tonsupa, Atacames y Súa, en donde ofrecen servicios similares que pertenecen a una asociación denominada “Aventuras del Mar”.

Indirectamente se tendría como competencia: Natos Pool, Aldea Cubana, Mansión Real, y Chumblúm que son complejos a los que gran parte de la gente esmeraldeña visita los fines de semana.

2.3.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA COMPETENCIA

Zona Sur de Esmeraldas: Playas de Atacames, Súa, Tonsupa,

Como también complejos recreacionales y turísticos como:

- **Chumblúm:** Está ubicada en Vuelta Larga vía a Carlos Concha Parroquia de Esmeraldas y empezó sus actividades hace 6 años.
- **Aldea Cubana:** Se ubica vía Carlos Concha en Vuelta Larga cerca de Chumblúm, y brinda sus servicios desde hace aproximadamente 5 años.
- **Natos Pool:** Se encuentra ubicada en las calles Av. Libertad y Sucre y funciona desde hace aproximadamente 14 años.
- **Mansión Real:** Ubicada en las calles Espejo y Sucre.

Además, se debe recalcar que los oferentes anteriormente mencionados fueron el resultado de recabar información de una de las fuentes primarias como lo es el S.R.I.

2.3.1.3. ASPECTOS COMPETITIVOS

La competencia indirecta en otras playas ya ha ganado un gran espacio en su mercado y la aceptación de sus clientes al tener ya varios años laborando en las playas antes mencionadas y cuentan con muchos equipos que solidifican su organización. En la playa de Las Palmas se considera que no hay competencia. Para el análisis de la oferta se considera la competencia indirecta en otras playas, puesto que la población esmeraldeña habitualmente se desplaza a dichos lugares.

2.3.1.4. SERVICIOS QUE OFRECE LA COMPETENCIA.

- Bananas
- Bestias
- Kayaks
- Budyboard.
- Avistamiento de ballenas.
- Paseos a la isla de los pájaros. (Piqueros azules).

2.3.1.5. CARACTERÍSTICAS DE SUS CLIENTES

Personas que quieren recrearse de una manera diferente practicando algún deporte acuático, turistas que acuden en el feriado cuyo objetivo es pasar unas buenas y relajadas vacaciones; asimismo quienes asisten con su familia a dichos balnearios con el solo hecho de descansar y salir del estrés.

2.3.1.6. INFRAESTRUCTURA

Las oficinas de la asociación están ubicadas en Súa cantón de Esmeraldas, pero sus servicios se ofrecen directamente en las tres playas del sur de la ciudad: Atacames, Súa y Tonsupa.

Dicha asociación cuenta con 12 socios y con las siguientes embarcaciones y equipos:

- 8 lanchas
- 9 bananas
- 5 bestias
- 80 budyboard
- 8 kayaks

2.3.1.7. FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Fortalezas

- Un tiempo considerable en el mercado.
- Recurrente visita de turistas.
- Precios módicos.

Debilidades

- Equipos deteriorados y en mal estado.
- Inseguridad debido a la falta de vigilancia por parte de un salvavidas.
- Poca promoción.
- Poca innovación.

2.3.1.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA

Por ser una empresa dirigida a los consumidores finales, el canal de comercialización es directo ya que no se emplea ningún tipo de intermediario para que los clientes accedan a los servicios.

2.3.1.9. ESTRATEGIAS DE MERCADO

- Publicidad con afiches.
- Paquetes turísticos.

2.3.2. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA

2.3.2.1.OFERTA ACTUAL E HISTORICA

Para determinar la oferta actual e histórica se consideró que en Esmeraldas no se oferta este tipo de servicios, por tal razón estaríamos hablando de una oferta 0 que nos demuestra que existe una demanda insatisfecha, pero para hacer una relación más real se tomó en cuenta las entrevistas que se realizaron a algunos de los oferentes de éste servicio en playas aledañas en el cantón Atacames, sacando una aproximación de cuantas son sus ventas en unidades de servicios y se obtuvo lo siguientes datos de los últimos 10 años:

TABLA N° 3

OFERTA HISTORICA

ANOS	OFERTA HISTORICA
2002	114497
2003	116043
2004	117610
2005	119197
2006	120806
2007	122437
2008	124090
2009	125765
2010	127463
2011	129184

Fuente: Entrevistas a miembros de la Asociación Aventuras del Mar.
Elaborado: Gianella Plaza.

2.3.2.2. PRECIOS

- Bananas \$2,00 por persona
- Bestias \$2,50 por persona
- Kayaks \$5,00
- Budyboard \$1,00

2.3.2.3. CAPACIDAD INSTALADA Y CAPACIDAD UTILIZADA

Cada socio posee aproximadamente una banana y una bestia acuática, con capacidad de 8 y 5 personas respectivamente, cada actividad dura aproximadamente 15 minutos, es decir; que en 1 hora pueden usar 48 unidades de servicio y al día 384 en las 8 horas laborables.

En realidad, diariamente cubren alrededor de 8 procesos por cada actividad, teniendo como resultado 104 unidades de servicios entregados.

2.3.2.4. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para determinar la oferta futura se partió del comportamiento histórico y de la situación actual de la oferta, trabajando con la tasa de crecimiento de la oferta que de acuerdo a la fórmula aplicada se obtuvo el 1,35%. (Ver anexo # 14).

Este valor (1.35%) representa la tasa a la cual la oferta se ha ido incrementando año a año, desde el 2001 hasta el 2011, por lo que se mantendrá la tendencia de crecimiento en el mismo porcentaje para la proyección.

Así que a partir de la tasa de crecimiento de la oferta calculada en (1.35%) se procederá a determinar la proyección de la oferta en los próximos 10 años, teniendo como base para el cálculo de cada año proyectado. (Ver anexo # 15).

2.4. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA

2.4.1. CUADRO COMPARATIVO

TABLA N° 4
OFERTA VS DEMANDA

AÑOS	DEMANDA HISTORICA	OFERTA HISTORICA	DEMANDA INSATISFECHA
2002	948783	114497	834285
2003	961591	116043	845548
2004	974573	117610	856963
2005	987729	119197	868532
2006	1001064	120806	880257
2007	1014578	122437	892141
2008	1028275	124090	904185
2009	1042157	125765	916391
2010	1056226	127463	928762
2011	1070485	129184	941301

Fuente: Cuadro de Oferta versus Demanda.

Elaborado: Gianella Plaza.

Al hacer la comparación entre oferta y demanda, se denota un alto nivel de mercado que no es cubierto por la competencia, además tanto la demanda como la oferta, muestran un crecimiento del 1,35%.

2.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO.

2.5.1. DEMANDA DEL PROYECTO.

TABLA N° 5

DEMANDA DEL PROYECTO

Años	Demanda Insatisfecha	% Participación	NUMERO DE CONSUMIDORES		
			Anual	Mensual	Diario
2012	951979	3%	28559	2380	88
2013	963732	3%	28912	2409	89
2014	975460	3%	29264	2439	90
2015	987165	4%	39487	3291	122
2016	998845	4%	39954	3329	123
2017	1010500	4%	40420	3368	125
2018	1022131	5%	51107	4259	158
2019	1033735	5%	51687	4307	160
2020	1045314	5%	52266	4355	161
2021	1056866	6%	63412	5284	196

Elaborado: Gianella Plaza.

Partiendo de la demanda insatisfecha que se obtuvo en el análisis comparativo de la oferta y demanda futura, se puede establecer como meta cubrir el 3% de ésta en los tres primeros años, a partir del cuarto irá incrementando, para ello se consideraron varios factores que pueden alterar la prestación de servicios como son: las condiciones climáticas y los daños fortuitos de los equipos, además el crecimiento de la oferta por parte de los posibles nuevos oferentes, así como todos los trámites y permisos de ley, factores que le faltan a la competencia.

Es importante también mencionar que se escogió estos porcentajes de participación debido a que arrojan números diarios de servicios realmente objetivos, es decir que en realidad lo que se planteó anteriormente se puede llevar a cabo.

2.5.2. TIPO DE MERCADO

El presente proyecto de negocio no cuenta con una competencia directa el mismo se llevará a cabo dentro de un mercado de competencia monopólica, al solo existir competidores indirectos podemos determinar que no hay ningún negocio enfocado al segmento de mercado al cual el proyecto está dirigido.

2.5.3. PRECIO

Mediante visitas frecuentes a otros balnearios aledaños se pudo percatar de los precios que otros oferentes de las demás playas de la provincia ofrecen al público, llegando a determinar que por la diversificación de servicios que se van a prestar se han establecido los siguientes precios:

TABLA N° 6

Bananas	\$2
Moto acuática	\$15 (25minutos)
Bestia	\$2
Tablas de Surf	\$5 (hora y media)
Esquí Acuático	\$12(15 minutos)

2.5.4. VENTAJA COMPETITIVA

Este proyecto de negocio tiene varias ventajas sobre los competidores entre las cuales están las siguientes:

- **Precios Económicos:** Precios considerablemente baratos.
- **Diversificación del servicio:** Gama de alternativas de servicios.
- **Seguridad:** Existencia de un salvavidas debidamente capacitado para resguardar cualquier tipo de emergencia.

2.5.5. ESTRATEGIAS GENERICAS PARA COMPETIR

Las estrategias que se emplearan para poder competir y mantenerse en el mercado serán las siguientes:

- **Estrategia de Innovación:** Una vez posicionados en el mercado implantar nuevos servicios según las sugerencias que los clientes potenciales tengan con la empresa.
- **Estrategia de Campaña de Limpieza en la playa:** Organizar campañas que ayuden a mantener la playa limpia contribuyendo al embellecimiento del balneario.
- **Estrategia de medición de tiempos:** Control exacto sobre el tiempo en el que se ofrecen los servicios para que no represente una pérdida.
- **Estrategia de promoción y publicidad:** Utilizar los medios de comunicación disponibles para dar a conocer la empresa y los servicios que ofrece.
- **Estrategia de expansión:** Una vez que ya se tiene una estabilidad del negocio y se considera que es rentable se estima llevar los servicios a otras playas vecinas.
- **Estrategia de diferenciación del servicio:** Ofrecer un servicio de calidad y que sus equipos tengan el logo distintivo que identifique la empresa.

2.5.6. MODELO DE NEGOCIO

TABLA N° 7

Aliados estratégicos	Actividad	Propuesta de valor	Relación cliente	Segmento cliente
- Proveedores. - Empresas de Mantenimiento de Equipos	- Propagar la idea de implementación de la empresa en la ciudad. - Entrega del servicio directamente a los clientes. - Recepción de los equipos para posteriormente volverlos a utilizarlos.	- Variedad de servicios. - Seguridad con vigilancia. - Costos económicos.	- Página web - Publicidad en los medios de comunicación. - Descuento para consumidores fijos.	Población de la ciudad de Esmeraldas entre los 8 a 45 años de edad.
Estructura de costo				Generación de ingresos
- Equipos - Mantenimiento - Personal - Publicidad - Combustible				Venta del servicio requerido.
	Recursos		Distribución	
	- Equipos. - Personal - Combustible - Imagen		Directamente con los clientes sin intervención de intermediarios.	

CAPITULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DE PROYECTO

3.1. ESTUDIO TÉCNICO

3.1.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Según el estudio de mercado, se pudo determinar que hay la necesidad que exista una empresa bien estructurada que se dedique a ofrecer este tipo de servicios, es decir; la construcción de sus instalaciones irá de acuerdo con el número de demandantes y con los equipos físicos que se requieran en su distribución.

Con este estudio se estableció que existe alrededor de 1'082,907 unidades de servicios que se demandan cada año, y el objetivo que se planteó es de cubrir el 3% de los mismos, ya que es un proyecto nuevo en el mercado y poco a poco irá evolucionando tomando muy en cuenta el personal, capital y equipos que se necesitan para su implementación.

3.1.2. LOCALIZACION ÓPTIMA DEL PROYECTO

3.1.2.1. MICROLOCALIZACIÓN

El proyecto estará ubicado en la Avenida Kennedy y Malecón de las Palmas, a unos metros de distancia de la conocida discoteca Rock Julian's.

3.1.2.2. MACROLOCALIZACIÓN

IMAGEN N° 1

Croquis Balneario “Las Palmas”



Fuente: Google Earth - Esmeraldas
Elaborado: Gianella Plaza.

3.2. INGIENERÍA DEL PROYECTO

3.2.1. DISEÑO DEL SERVICIO

La empresa contará con varias alternativas de servicios náuticos como son: bananas, bestias, tablas de surf, esquís acuáticos y moto acuática, la misma que cumplirá con todos los permisos y requisitos que se requieran para poder funcionar.

El personal que trabajará en la organización estará debidamente capacitado y entrenado para que pueda brindar una excelente atención al cliente y que permita crear una estrecha relación cliente-empresa y así poder ganar clientes potenciales.

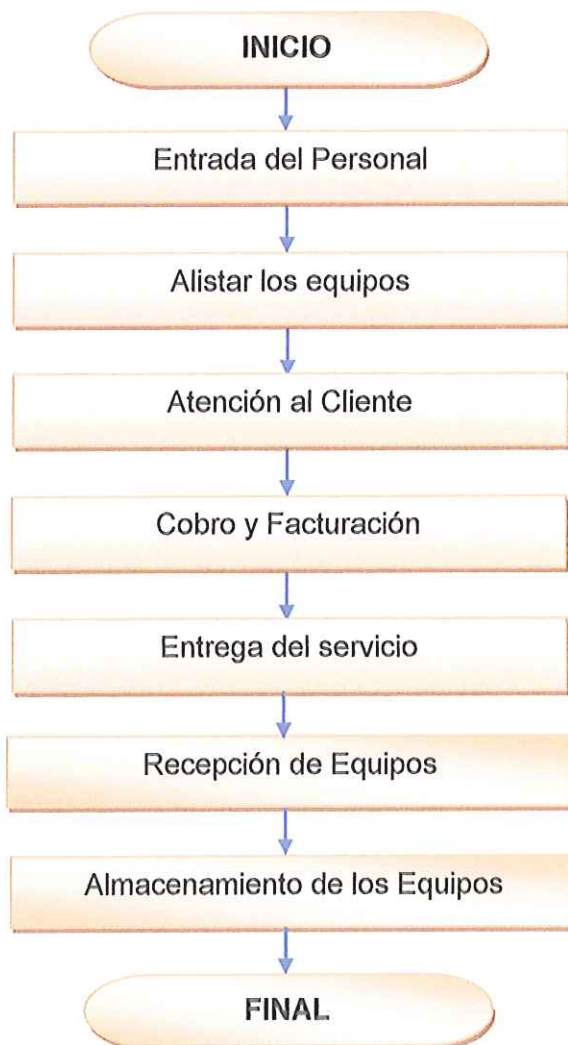
Una de las cosas importantes que se resaltan en la organización es que ofrece seguridad y confianza, ya que contará con un salvavidas en caso de que exista alguna emergencia.

Además, como valor agregado se ofrecerá a los clientes el servicio adicional de vestuarios, casilleros y duchas.

3.2.2. DISEÑO DE LOS PROCESOS DEL SERVICIO

3.2.2.1. DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

3.2.2.2. PROCESO GENERAL



3.2.2.3. MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS

Los procedimientos para la prestación los servicios de entretenimiento playero son los siguientes:

1. Entrada del Personal

El personal empezará a laborar de martes a domingo, a partir de las 8.00 am, marcando su huella en el reloj biométrico que permitirá controlar el tiempo de hora de ingreso.

2. Alistar los equipos

Trasladar los equipos y ubicarlos en el área de la playa hasta que los usuarios prescindan de los mismos.

3. Recepción y Atención de los clientes.

Consiste en recibir a los clientes, brindándole la mejor atención y cordialidad para que se sientan seguros y prescindan de los servicios.

Se dará toda la información necesaria sobre: precios, duración y uso del servicio, de tal forma que los clientes no tengan temor y se sientan seguros de emplear los mismos.

4. Cobro y facturación del servicio.

Una vez que el cliente tiene toda la información precisa acerca de las actividades que pueden realizar y que se convencen de hacer uso de los servicios, se procede a cobrar en efectivo y se le entrega un ticket.

5. Entrega del servicio

Siguiendo todas las normativas, revisando e inspeccionando que los artículos de seguridad estén bien puestos se hace entrega del servicio.

6. Recepción de los Equipos

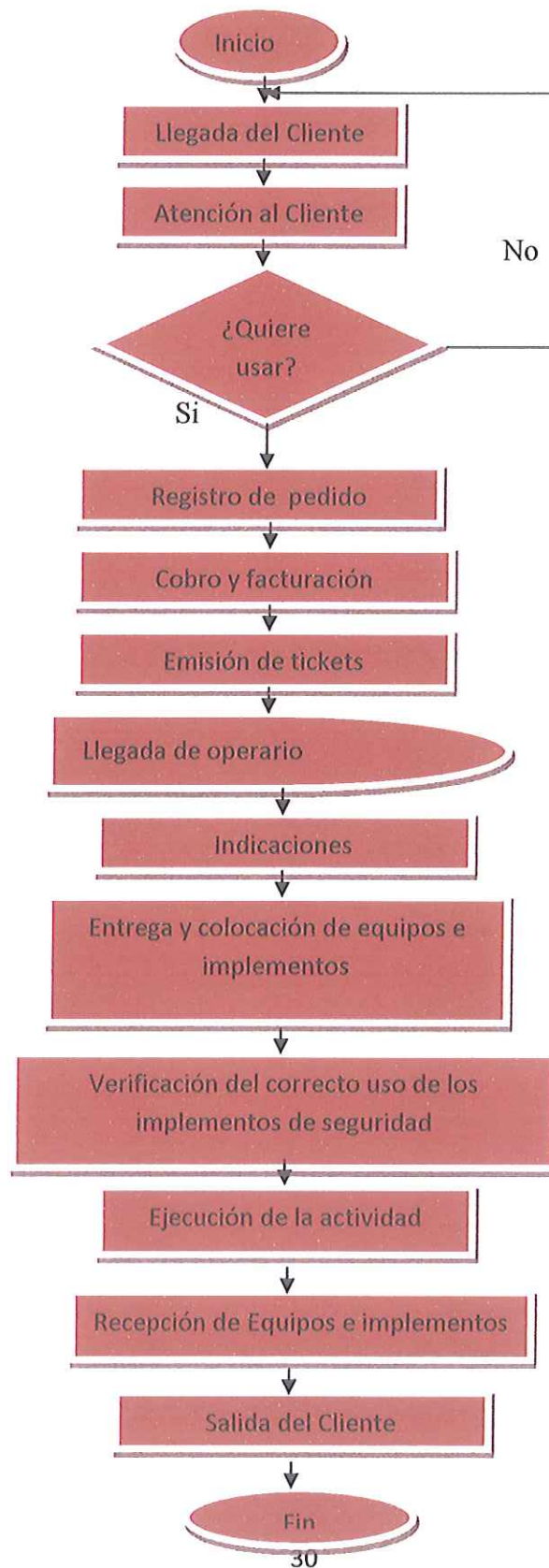
Una vez prestado el servicio a los clientes se procede a recibir los equipos y artículos para ponerlos a disposición de los demás clientes.

7. Almacenamiento de los equipos

Culminada la jornada diaria de trabajo, se realiza la debida recolección y almacenamiento de los equipos para trasladarlos a la bodega de las instalaciones para la siguiente jornada de trabajo.

3.2.2.4. DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO.

Este es el diagrama de bloque para la prestación de servicios de entretenimiento playero en Las Palmas.



3.2.2.5. PROCESO DEL SERVICIO

TABLA N° 8

CURSOGRAMA ANALÍTICO		OPERARIO/MATERIAL/EQUIPO				
DIAGRAMA # 1	HOJA #1	RESUMEN				
OBJETO: Servicio.		ACTIVIDAD	ACTUAL	PROPUESTA	ECONOMÍA	
ACTIVIDAD: Banana Acuática.		OPERACIÓN ○	4			
		TRANSPORTE ⇨	3			
		DEMORA D	0			
		INSPECCIÓN □	0			
		ALMACENAMIENTO ▽	0			
		COMBINADA ☐	0			
MÉTODO: Actual / Propuesto		Distancia (metros) 13m				
LUGAR		Tiempo (horas - hombre) 1:57:16				
Operarios: 3	Ficha n°: 1					
DESCRIPCIÓN	DISTANCIA	TIEMPO	○⇨D	□	▽	OBSERVACIÓN
Chequear que el equipo este en óptimo estado.			●			
Trasladar la banana hacia el lugar de exhibición	20m	0:03:00	●			Servicio
Instrucciones de uso de equipos y chalecos a clientes	1m	0:03:00	●			Servicio
Entrega de chalecos salvavidas	1m	0:02:00	●			Servicio
Uso del equipo y chalecos salvavidas	1m	0:15:00	●			Servicio
Arribo de clientes y devolución de chalecos	2m	0:05:00	●			Servicio
Salida del cliente	1m	0:02:00	●			Servicio
TOTAL		13m	20	3	0	

3.2.3. DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES (PLANO)

IMAGEN N° 2

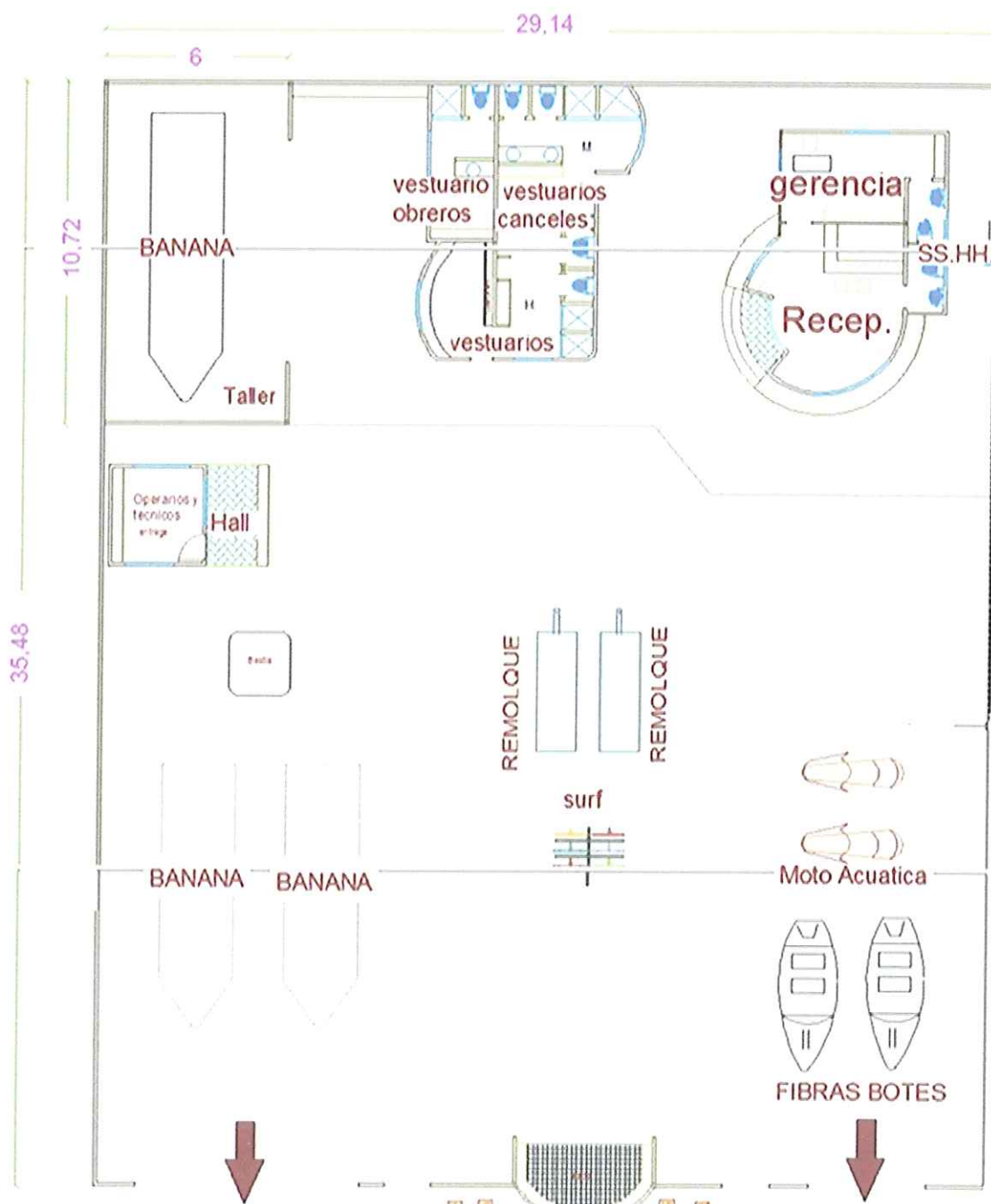


IMAGEN N° 3

DIMENSIONES DE OFICINAS

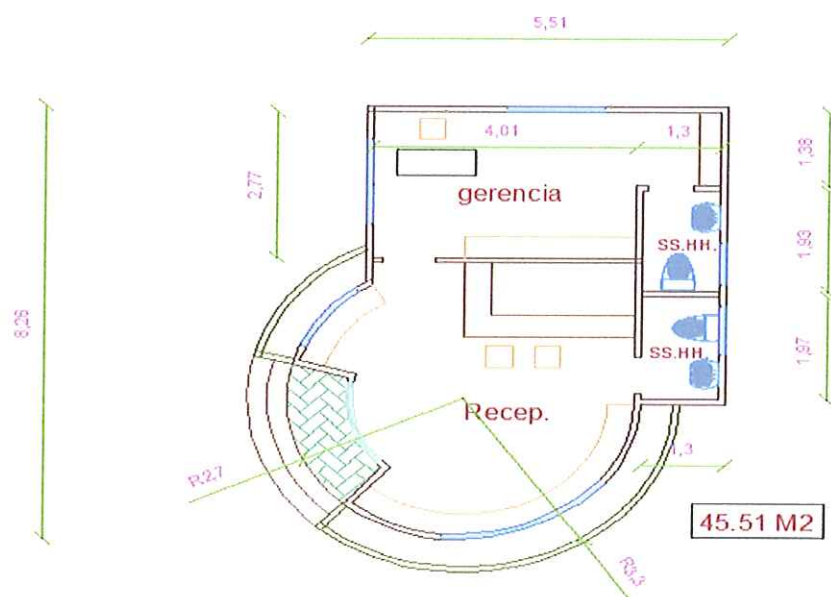


IMAGEN N° 4

DIMENSIONES DE BAÑOS, VESTIDORES Y CASILLEROS.

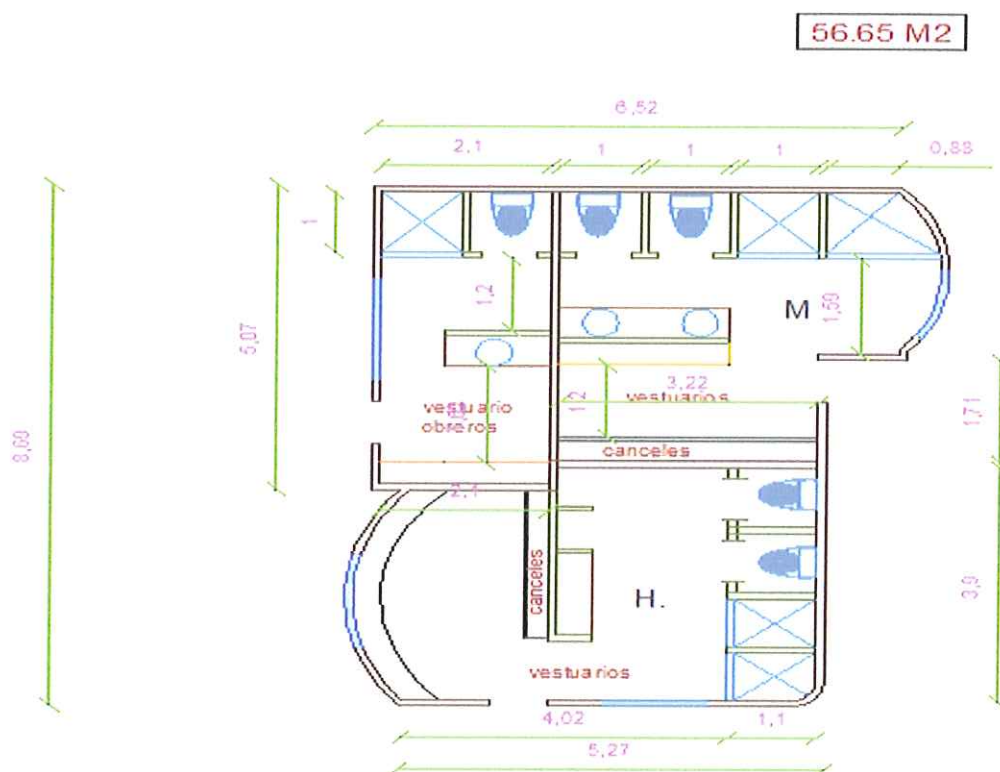


IMAGEN N° 5



IMAGEN N° 6



3.2.4. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA

3.2.4.1. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

Las labores que los colaboradores desarrollaran en la empresa se especifican en los siguientes manuales de funciones:

3.2.4.1.1 Puesto: Junta de Accionistas

3.2.4.1.2 Nivel: Primer Nivel

3.2.4.1.3 Misión del Puesto

Tomar decisiones acertadas acerca de las directrices principales que guían el funcionamiento de la organización y que permitan el desarrollo y mejoramiento de la misma. Serán los encargados de elegir al gerente de la empresa para un periodo de 2 años.

3.2.4.1.4 Principales Funciones

- Resolver sobre las reformas al contrato constitutivo y al estatuto, para lo cual se requerirá los votos de las dos terceras partes del capital social.
- Aprobar las cuentas y los balances que presente el gerente.
- Resolver el aumento o disminución del capital social, la fusión o transformación de la compañía, el cambio de nombre, la disolución anticipada y la prórroga del plazo de duración.
- Nombrar y remover de sus cargos al presidente, al gerente general y a los empleados de la compañía.
- Fijar la remuneración del presidente, del gerente general y de los empleados.
- Resolver sobre la forma de reparto de utilidades.
- Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios.
- Acordar la exclusión de socios, por las causales establecidas en la Ley.

- Disponer que se entablen las acciones legales correspondientes en contra de los administradores o gerentes, en caso de robo, hurto, malversación de fondos y bienes de propiedad de la empresa.
- Dictar las normas conducentes a la buena marcha de la compañía.
- Acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la compañía.
- Acordar los reglamentos de la compañía.
- Fijar la clase y monto de las cauciones para los empleados bajo cuya responsabilidad están los bienes y valores de la compañía.
- Fijar el monto máximo para los actos y contratos que puede celebrar el gerente general, de los que puede celebrar conjuntamente con el presidente y de los que son privativos de la junta.

3.2.4.1.5. Puesto: Gerente.

3.2.4.1.6. Nivel: Primer Nivel

3.2.4.1.7. Misión del puesto

Es la persona, con plena capacidad jurídica, que dirigirá la empresa y se le encomendará la labor de planificar, controlar operaciones y las personas de la empresa.

3.2.4.1.8. Principales Funciones:

- Dirigir y representar legalmente a la empresa.
- Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la empresa; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas; la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la Empresa.
- Asignar y supervisar al personal de la empresa, los trabajos y estudios que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo.

- Evaluar de manera constante los costos de lo producido y ofertado al medio, apoyándose en análisis de sensibilidad. Elaborar plan de mercadeo para los vendedores. Controlar la administración de mercadeo.
- Autorizar y ordenar los respectivos pagos.
- Presentar informes a la Junta de Socios de planes a realizar mensualmente.
- Elaborar presupuestos de ventas mensuales. Presentar políticas de incentivo para los vendedores.
- Realizar el cierre de negocios que presenten los vendedores.
- Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal de ventas.

3.2.4.1.9. Puesto: Cajera-Secretaria.

3.2.4.1.10. Nivel: Segundo Nivel.

3.2.4.1.11. Misión del puesto

La Cajera Secretaria se encarga de hacer cumplir las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para salvaguardar los bienes institucionales, verificar la exactitud de los datos contenidos en el registro contable, así como supervisar la correcta administración de los recursos financieros, humanos y materiales de la entidad, coadyuvando en todo momento al logro de los objetivos institucionales y realizar el cobro por los servicios, entregando un ticket diferenciado para cada actividad.

3.2.4.1.12. Principales Funciones:

- Trabajo de oficina que consiste en ejecutar tareas secretariales en la Gerencia.
- Atender y anunciar a las personas, previa cita con el Gerente.
- Llevar agenda diaria de reuniones.
- Recibir, despachar y registrar expedientes y documentos varios que ingresan y egresan a Gerencia.
- Llevar registro de toda la correspondencia de Gerencia.

- Mecanografiar dictámenes, providencias, informes, resoluciones, oficios y otros documentos.
- Llevar registros y control de audiencias de Gerencia.
- Rendir información de las actividades que se efectúan.
- Atender el teléfono, tomar mensajes y proporcionar la información requerida.
- Manejo de Caja Chica asignada a Gerencia.
- Revisar que no falten los útiles de oficina y suministros necesarios que complementan el funcionamiento de la Gerencia.
- Cualquier otra actividad asignada por el Gerente.

3.2.4.1.13. Puesto: Contador.

3.2.4.1.14. Nivel: Segundo Nivel.

3.2.4.1.15. Misión del puesto

Tomar decisiones financieras, efectuar el análisis, planeación, toma de decisiones sobre inversiones y financiamiento a corto y largo plazo, realizar el análisis de los pronósticos financieros y preparar los planes y presupuestos financieros de la empresa.

2.2.4.1.16. Principales Funciones:

- Efectuar el análisis y la planeación financiera;
- Tomar decisiones de inversión;
- Tomar decisiones de financiamiento;
- Transformar la información financiera a una forma útil para supervisar la condición financiera de la empresa;
- Desarrollar la contabilidad de la empresa;
- Realizar los pagos mensuales y beneficios de nómina de la empresa;
- Determinar las cuentas de la empresa y su significado; esto es, elaborar el Plan de Cuentas y preparar el Manual de Instrucciones;
- Pago de impuestos y tributos;
- Presentar información oportunamente cuando la Junta General lo solicite;
- Emitir facturas;

- Cobrar las facturas emitidas;
- Realizar pagos de facturas;
- Manejo de caja chica; y,
- Cuadre de caja chica.

3.2.4.1. 17. Puesto: Jefe de Operaciones.

3.2.4.1.18. Nivel: Segundo Nivel.

3.2.4.1.19. Misión del puesto

La Jefatura de Operaciones tiene como responsabilidad principal: planificar, organizar, implementar y dar seguimiento a las actividades propias de la empresa, llevando el control cualitativo y cuantitativo de los procesos.

3.2.4.1.20. Principales Funciones:

- Verificar que se ejecuten las diferentes actividades de mantenimiento programadas.
- Mantener una continua comunicación y coordinación con los supervisores.
- Evaluar los informes de los supervisores.
- Tomando como base los informes y recomendaciones de los supervisores, y siempre y cuando contribuyan a lograr los objetivos y metas de la empresa, proponer los ajustes necesarios a la Gerencia y/o Junta de Accionistas.
- Mantener un inventario actualizado.
- Dirigir los aspectos relacionados con estudios.
- Cumplir y hacer cumplir las normas y procedimientos de seguridad.
- Colaborar brindando charlas técnicas al personal operativo, cuando sean requeridas.
- Dirigir la actualización de procedimientos e instructivos de operación.

- Organizar, coordinar, supervisar y controlar las actividades del personal subalterno.
- Reportar al Gerente cualquier situación anómala que ponga en riesgo el funcionamiento de las unidades de producción.
- Dirigir en la actualización de programas de mantenimiento y procedimientos de trabajo de acuerdo a especificaciones de los fabricantes.
- Organizar y sistematizar procedimientos del Archivo Técnico del Departamento.
- Dirigir en las reuniones de análisis de las condiciones técnicas de la central.
- Dar asistencia a cada supervisor en la elaboración del presupuesto del Área que corresponda.
- Alcanzar niveles óptimos de eficiencia en la utilización de los Recursos y procesos aplicados en la empresa.

3.2.4.1.21. Puesto: Operario.

3.2.4.1.22. Nivel: Tercer Nivel.

3.2.4.1.23. Misión del puesto

Es el encargado de manejar los equipos y maquinarias de la empresa según lo que designe su jefe inmediato, y realizar una revisión diaria de los equipos.

3.2.4.1.24. Principales Funciones:

- Cumplir con el horario asignado.
- Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato y/o Gerente.
- Informar al Gerente o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente.
- Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia.
- Responder por los implementos de trabajo asignados.
- Comunicar cualquier daño encontrado en alguno de los equipos.

- Velar por el orden, aseo y buen estado de los equipos y maquinarias.
- Asistir y participar de las reuniones convocadas por el Jefe de Operaciones.
- Llevar al día los registros requeridos para el control de los servicios.
- Cumplir y hacer cumplir las normas y procedimientos de seguridad.
- Otras, que en el ámbito de sus responsabilidades le sean asignadas por el Jefe de Operaciones.

3.2.4.1.25. Puesto: Salvavidas.

3.2.4.1.26. Nivel: Tercer Nivel.

3.2.4.1.27. Misión del puesto:

Persona presta para situaciones de emergencia con alguno de los clientes, tratando de salvarles la vida inmediatamente.

3.2.4.1.28. Principales Funciones:

- Vigilar que todos los clientes estén fuera de de peligros una vez que están utilizando alguno de los servicios de náuticos y socorrerlos si hay el caso de algún accidente fortuito.
- Controlar que los chalecos salvavidas estén en buenas condiciones.
- Informar al Jefe de Operaciones sobre los posibles daños con los equipos e implementos.

3.2.4.1.29. Puesto: Guardia

3.2.4.1.30. Nivel: Tercer Nivel.

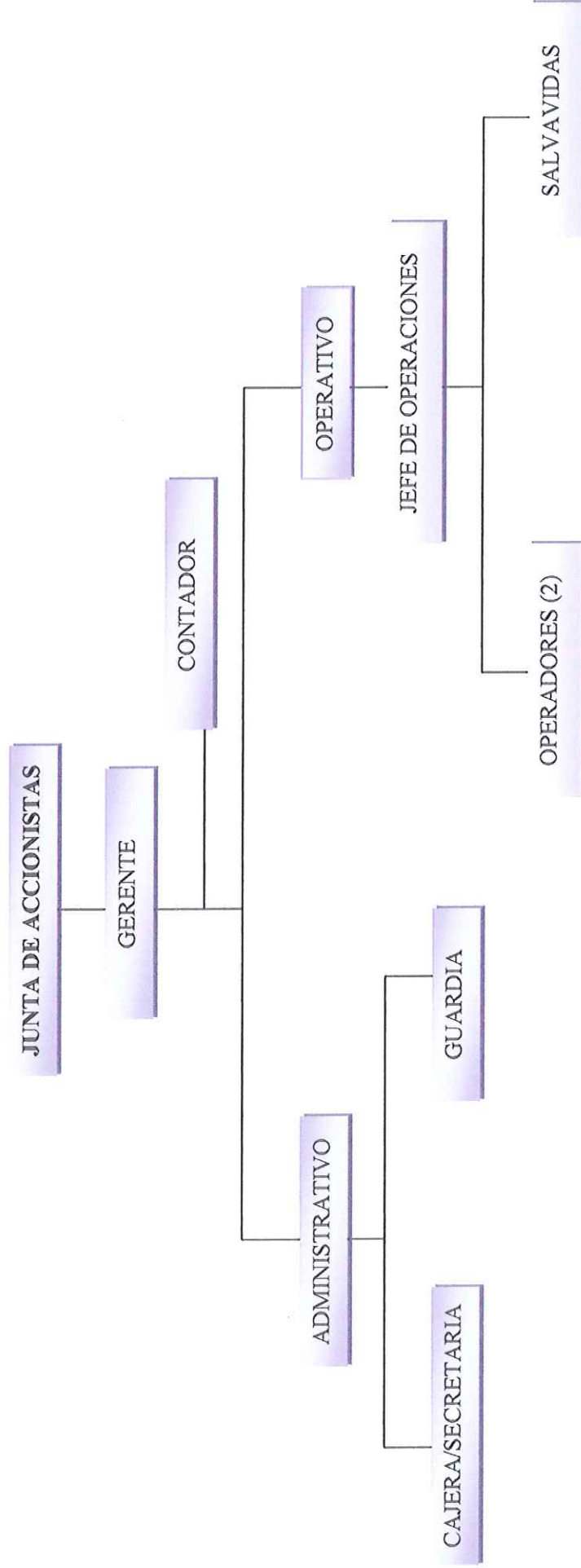
3.2.4.1.31. Misión del puesto:

Cuidar que ningún individuo ajeno a la organización ingrese a la organización sin identificarse y además cuidar que ningún artículo que le pertenezca a la organización sea objeto de hurto.

Principales Funciones

- Llevar un registro de las personas que ingresan y salen de la organización;
- Cuidar que los bienes de propiedad de la organización sea objeto de robo; y,
- Impedir la entrada a la organización a personas que se consideren sospechosas.

3.2.4.2. Organigrama Estructural



3.2.5. RAZÓN, LOGOTIPO DE LA EMPRESA Y SLOGAN

a. Razón Social

La razón social de este proyecto será “Plaza Neptuno Cía. Ltda.”

b. Logotipo

IMAGEN N° 7



c. Slogan

El Slogan representa lo que el proyecto quiere transmitir con la entrega de sus servicios, el slogan es ***“Extremada ola de diversión”.***

3.2.6. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

3.2.6.1. MISIÓN

Ser una empresa dedicada a brindar servicios de distracción y diversión playera para todos los esmeraldeños y visitantes, liberándolos de todo el estrés generado por el trabajo y las actividades que realizan rutinariamente.

3.2.6.2. VISIÓN

Convertirse en una empresa reconocida en el mercado contando con una innovadora gama de servicios.

3.2.6.3. OBJETIVO GENERAL

Ofrecer un servicio de calidad y seguridad que sea de total confiabilidad en el mercado.

3.2.6.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el espacio físico, con una infraestructura adecuada que permita el desarrollo de las actividades de manera integral.
- Buscar posicionarse y ser reconocidos en el mercado a través de los medios de comunicación y la calidad de entrega de servicios.
- Lograr la solidez económica y financiera de la empresa, implementando nuevas actividades náuticas para ampliar la línea de servicios e incursionar en nuevos mercados.
- Establecer estrategias para recuperar la inversión inicial en un corto lapso de tiempo.

3.2.7. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA

3.2.7.1. CONSTITUCIÓN

En el artículo reformativo de las Cías. Ltda., se establece la necesidad elegir un nombre y esperar a que el mismo sea aprobado por la institución, una vez aprobado se

elaboraran los estatutos de la empresa mismos que también deben ser aprobados por la Superintendencia de Compañías.

Esta misma ley establece la apertura de una cuenta en cualquier institución bancaria para proceder a la aportación del capital social, mismo que puede iniciar con un monto mínimo de \$400 dólares americanos, registrados íntegramente, de los cuales el 50% puede ser en especies.

Se establecen en la ley reformativa la afiliación a la Cámara de Comercio afiliarnos, que el Municipio de la Ciudad otorgue el permiso de funcionamiento y obtener del Servicio de Rentas Internas correspondiente RUC, además se debe obtener el permiso del cuerpo de bomberos.

3.2.7.1.1. REQUISITOS DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

3.2.7.1.1.1.Nombre

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala, Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R.O. 496 de 29 de diciembre de 2008).

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión

del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

3.2.7.1.1.2. Solicitud de aprobación

La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

3.2.7.1.1.3. Socios

Según la Ley Reformatoria de Compañías Limitadas, la sociedad pueda estar conformada por mínimo dos socios y un máximo de 15 socios.

3.2.7.1.1.4. Capacidad

Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías

3.2.7.1.1.5. Número mínimos y máximos de socios

Constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

3.2.7.1.1.6. Capital

La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el

bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Y, conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

3.2.7.1.1.7. Participaciones

Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

3.2.7.1.1.8. Objeto social

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, segura, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías.

Cabe mencionar que además para implementar este proyecto debemos acercarnos a la Cámara de Comercio para afiliarnos, al Municipio de la Ciudad para obtener el permiso de funcionamiento al Servicio de Rentas Internas para obtener el correspondiente RUC, y al cuerpo de bomberos para obtener el correspondiente permiso del cuerpo de bomberos. Para poder realizar todo lo anteriormente dicho se deben cumplir con los siguientes requisitos:

3.2.7.1.1.9. Cámara de Comercio

En la Cámara de Comercio los requisitos necesarios para afiliar a una empresa con personería jurídica en la ciudad de Esmeraldas son los siguientes:

- Copia de resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Llenado de Solicitud de afiliación.
- Copia de la Escritura de la Compañía.

- Copia de nombramiento del representante legal.
- Copia de cedula de identidad.
- Dos fotos tamaños carnet.
- Copia del RUC.

3.2.7.1.1.10. Permisos municipales

El Ilustre Municipio de Esmeraldas otorga el permiso de funcionamiento presentando los siguientes documentos:

- Solicitud de permiso de funcionamiento.
- Copia del RUC.
- Copia de cédula del representante legal.
- Papel de votación del representante legal.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Pago en efectivo o tarjeta de crédito de 70,00 dólares americanos.

3.2.7.1.1.11. Capitanía de Puerto de Esmeraldas.

- Copia de cédula del representante legal.
- Papel de votación del representante legal
- Copia de Patente Municipal
- Descripción del tipo de actividad a realizarse.

3.2.7.1.12. Cámara de Turismo

- Certificado de la categoría otorgada por el Ministerio de Turismo.
- Copia de cédula del representante legal.
- Papel de votación del representante legal
- Copia del certificado del RUC
- 2 fotos tamaño carnet.

3.2.7.1.13. Servicio de Rentas internas

Debido que nuestra empresa es una sociedad que se encuentra bajo la Superintendencia de Compañía, los requisitos para obtener el RUC para personas jurídicas son los siguientes:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior;
- Original y copia del contrato de arrendamiento.

3.2.7.1.14. Permiso del cuerpo de bomberos

Para la obtención del permiso del cuerpo de bomberos se deberán presentar los siguientes documentos:

- 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- 2 copias del RUC.
- Copia del papel de votación del representante legal.
- Previa inspección del local.
- Pago en efectivo de 20,00 dólares americanos.

3.2.7.2. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA

3.2.7.2.1. SISTEMA TRIBUTARIO Y LEGAL

3.2.7.2.1.1. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Puesto que la organización que se espera crear será una compañía limitada y por lo tanto será considerada por el Servicio de Rentas Internas como una persona jurídica bajo la Superintendencia de Compañías, se ha podido conocer que las obligaciones tributarias que este tipo de empresas contraen son las siguientes:

- Declaración mensual de IVA.
- Declaración de Retenciones en la fuente.
- Declaración de Impuesto a la Renta anual.
- Presentación de Anexo Transaccional.

Además se debe conocer que según la Ley Orgánica de Régimen Municipal se debe cancelar las respectivas patentes municipales, la cual se establecerá en función del capital en giro, la localización, y el tamaño del negocio.

Posteriormente, se deberá pagar el recargo del 12% del IVA, por la compra de materiales, utensilios e insumos que se requieran para desempeñar las funciones, ya que éstos no son productos de primera necesidad.

3.2.7.2.1.2. CONTRATACIÓN LABORAL

3.2.7.2.1.3. LEYES QUE REGULAN LA CONTRATACIÓN LABORAL

Las leyes que regulan la contratación del personal, y todas las obligaciones que conlleva para con el empleador la contratación del mismo están estipuladas dentro del código de trabajo ecuatoriano.

3.2.7.2.1.4. OBLIGACIONES PATRONALES EN CASO DE ACCIDENTES LABORALES

Según el código de trabajo todo empleado tiene derecho a indemnización por accidentes y enfermedades causadas por su trabajo, puesto que la empresa es industrial afiliará a sus empleados al IEES se generará el derecho al otorgamiento de pensiones por accidentes de trabajo y enfermedad profesional.

En los casos de generarse derecho al otorgamiento de pensiones por accidente de trabajo o enfermedad profesional, hay responsabilidad patronal cuando:

- El empleador no inscribió al trabajador ni pagó aportes al IEES antes de la ocurrencia del siniestro;
- El empleador se encuentra en mora en el pago de aportes al momento del accidente de trabajo o al momento de la calificación de la enfermedad profesional o del cese provocado por ésta;
- Los aportes correspondientes a uno de los 12 meses de aportación, anteriores a la fecha del siniestro, fueron pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses.

❖ **Valor de la indemnización**

- El valor actuarial de la renta a pagarse, cuando no inscribió al trabajador o se encuentre en mora al momento del accidente, y a consecuencia de las investigaciones ha existido inobservancia de las normas de prevención de riesgos.
- Un valor entre 3 y 30 salarios básicos unificados por inobservancia de las normas de prevención.
- El valor equivalente a la sumatoria de los aportes, pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses, con un recargo del 20%.

❖ **Para evitar mora patronal:**

- El empleador y el afiliado voluntario están obligados a pagar las aportaciones del Seguro General Obligatorio dentro del plazo de 15 días posteriores al mes que correspondan los aportes. En caso de incumplimiento, serán sujetos de mora sin perjuicio de la responsabilidad patronal a que hubiere lugar.
- Registrar el aviso de entrada (de los trabajadores) durante los primeros 15 días y el de salida, en los próximos 3 días después del cese.
- La mora patronal ocasiona Responsabilidad Patronal en las prestaciones a las que accede el asegurado, en los Seguros de Salud, Pensiones, Riesgos del Trabajo y Cesantía.

3.2.7.2.1.5. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

3.2.7.2.1.6. REGLAMENTO INTERNO

El siguiente reglamento interno fue elaborado con la finalidad de regular el comportamiento dentro y fuera de la empresa; garantizando un clima laboral adecuado.

- Todo el personal de la empresa deberá presentarse diariamente a sus labores, según el horario de trabajo que establece el reglamento interno.

- Todo el personal operativo tendrá que utilizar vestimenta adecuada, en éste caso sería gorra y camiseta con el logo de la empresa.
- Todo el personal deberá estar debidamente uniformado y limpio.
- Los días laborables para el personal administrativo es de martes a domingo; en el caso del personal operativo los días laborables son de lunes a viernes, solo si el gerente general y el jefe operativo lo consideran necesarios se podría laborar lunes y martes.
- El horario de labores administrativas y operativas que mantendrá la empresa es de 8h00 am a 16h30 pm, con media hora de descanso comprendida entre las 12h00 pm y 12h30 pm; solo en caso de que el gerente y el jefe operativo lo consideren necesarios podría extenderse.
- Todos los empleados deben marcar su entrada según el programa de horario en la empresa, teniendo un periodo de 10 minutos como máximo para que no se les considere atraso.
- Los permisos deberán ser anunciados con anticipación al gerente general o jefe correspondiente y la razón deberá ser justificada.
- Es responsabilidad del empleado mantener limpio y en buen estado su lugar de trabajo.
- Queda totalmente prohibido usar el teléfono y el Internet para realizar actividades que son ajenas empresa.
- Cada operario tiene la responsabilidad de velar por el mantenimiento y buen estado de los equipos y artículos empleados para el servicio.
- Cada vez que algún empleado deba salir del local, deberá notificar al guardia, quien registrará la hora de salida y entrada del empleado.
- El equipo, muebles y materiales con el que labora cada empleado es responsabilidad suya por lo que deberá cuidarlo y mantenerlo en buenas condiciones.

- El personal de la empresa no podrá recibir visitas de ningún tipo en horas laborales, salvo el caso de una emergencia.
- Queda totalmente prohibido sacar información de la empresa, ya sea por discos o dispositivo de almacenamiento masivo.
- Debe existir un ambiente cordial de trabajo, por lo que en caso de haber algún mal entendido, se debe aclarar inmediatamente, ya sea entre los involucrados o con la intervención de un superior.
- Todo aquello que no está en este reglamento y que pudiera generar dudas o conflictos, deberá ser tratado directamente con el gerente.
- Estará prohibido que en la organización trabajen una pareja de esposos, o familiares de hasta segundo grado de descendencia o afinidad.
- La persona que sea la última en abandonar las instalaciones tendrá la responsabilidad de apagar las bombillas y todos los artefactos que se encuentren encendidos.

3.2.7.2.1.7. PROCEDIMIENTOS

La empresa contará con ciertos procedimientos que rigen la relación con las distintas áreas de la empresa:

- ***Pagos Menores:***

La organización contará con una cantidad de dinero para financiar los gastos que se deriven de alguna emergencia, la cual deberá ser justificada y autorizada por el gerente, cada vez que los gastos han cubierto el 80% de dicha cantidad deberá hacerse una solicitud de cheque para reembolsarla.

- ***Solicitud de Orden de Compra:***

Cuando se requiera de materiales, equipos o accesorios, etc.; la persona interesada deberá solicitar la compra a través de una solicitud, en la cual deberá indicarse la fecha,

el nombre del solicitante y él, o los artículos requeridos, además de la(s) firma(s) de autorización.

- ***Solicitud de Cheque:***

Cada que se requiera hacer un pago ya sea por concepto de honorarios u algún otro gasto que no sea de emergencia, deberá solicitarse un cheque mediante una solicitud, en el cual se debe indicar la fecha, el nombre del beneficiario (a quien se le va a pagar), la cantidad y el concepto, además de la(s) firma(s) de autorización.

- ***Contratación de Personal:***

El talento humano es el activo más importante que tiene la empresa, por lo tanto es necesario dictar un procedimiento para que las contrataciones se hagan de una manera apropiada.

Una vez que se tiene conocimiento de que una persona dejará de laborar en el negocio, el gerente deberá reclutar candidatos de acuerdo al puesto a cubrir, y los requisitos indispensables que deberá cumplir.

- ***Pre-selección***

Se considera la elaboración o revisión de la solicitud de empleo, la revisión del CV y generalmente una entrevista previa. Tomar estas acciones permitirá conocer los datos del candidato y contraponerlos con los requerimientos del puesto de trabajo.

Se requiere formular una guía de entrevista y contar con una breve lista de cotejo, con la finalidad de unificar los criterios de evaluación en la pre-selección y asegurar la garantía.

La cartera de reclutamiento tiene el objetivo de apoyar al reclutamiento de otras vacantes a un menor costo. Esos candidatos que inicialmente no resultan aptos para el puesto por contar con otras características pueden ser seleccionados para una vacante distinta.

Los requisitos que debe cumplir una cartera de reclutamiento deben ser:

- Vigencia de 6 a 12 meses.

- Clasificación por puestos de trabajo.
- Cada solicitud o CV debe contener anotaciones que indiquen por que se envió a cartera.
- Archivar los CV o solicitudes en orden cronológico.
- Contar con una presentación adecuada.

• *Selección*

La selección es un proceso de elegir individuos que tienen las competencias importantes para cubrir las vacantes existentes o proyectadas.

El proceso de selección por competencias cuenta con las siguientes etapas:

○ *Solicitud del personal*

Base del proceso de selección y constante punto de referencia. Encabeza la lista de documentos contenidos en el expediente del empleado. Contiene la información general del candidato (datos generales, antecedentes familiares, laborales, escolares, etc.)

Es importante que como norma, todas las empresas, antes de contratar un empleado, inicien todo el procedimiento con el llenado de una solicitud de empleo.

○ *Expediente del personal*

Su existencia actualizada y completa es de suma importancia para fines de organización, supervisión y control de la plantilla de personal de una empresa. No obstante esto, es común encontrar organizaciones en las que los expedientes de personal no están integrados o se han extraviado, lo que resulta sumamente oneroso para la empresa, de llegarse a presentar una contingencia jurídico-laboral con alguno de sus integrantes. Exploraremos más este punto más adelante.

- **Pruebas de selección**

Las pruebas de empleo han desempeñado una función muy importante en los programas de RH de organizaciones públicas y privadas.

Se aplica una prueba o test escrito para evaluar lo que son conocimientos, las habilidades cognoscitivas (pensamiento crítico) y la personalidad (atención a los detalles).

- **Informe al área solicitante**

Como parte del proceso de selección se considera informar al área solicitante sobre:

- La oportunidad de cubrir la vacante.
- El estatus de la cobertura de la vacante.
- Los resultados de los candidatos viables.
- El reporte de evaluación e investigación del candidato a contratar.

- **Cartera de selección**

Cuando ya hemos tomado la decisión de contratación del candidato más idóneo al puesto, nos hemos quedado con varias solicitudes de empleo viables para cubrir la vacante y aunado a esto sabemos que la rotación de personal no puede garantizarse, es necesario que conformemos una cartera de selección, donde catalogaremos a los candidatos en dos grandes rubros: no aceptados y candidatos viables.

La cartera de selección debe estar ordenada cronológicamente, por mes y puesto de trabajo, las solicitudes de empleo o los CV deben contener anotaciones claras sobre el desempeño del candidato durante el proceso de selección. La vigencia de la cartera resulta útil de seis meses.

3.2.7.2.1.8. PRÉSTAMOS BANCARIOS

Al no contar con el suficiente capital para cubrir todo el proyecto, se realizará un préstamo a una Institución Financiera y se acatará las políticas de la misma.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONÓMICO

- Definir los costos totales del servicio en cuanto a las funciones administrativas y de operación.
- Evaluar las ventas proyectadas en el estudio de mercado.
- Identificar el capital de trabajo con el que el proyecto arrancará su actividad económica, para conocer los orígenes financieros de la misma.
- Determinar los márgenes de seguridad del proyecto en cada año de vida útil, con base en las ventas proyectadas y el correspondiente punto de equilibrio.

4.2. DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES

4.2.1. COSTOS DEL SERVICIO

TABLA N° 9

COSTOS DEL SERVICIO		
	Mensual	Anual
Materiales		
Costos de Materia Prima (comb)	1.530,00	18.360,00
Subtotal	1.530,00	18.360,00
Personal Operativo		
Personal Operaciones	1.628,28	19.539,30
Subtotal	1.628,28	19.539,30
Costos Generales del Servicio		
Energía eléctrica	64,00	768,00
Personal de Seguridad	389,41	4.672,88
Costo de Depreciación Activos fijos	480,99	5.771,90
Subtotal	934,40	11.212,77
Total Costos del Servicio	4.092,67	49.112,07

Elaborado: Gianella Plaza.

En la tabla anterior se detallan aquellos costos que incurren a la entrega de los servicios, mismos que son: materia prima, personal operativo y de seguridad, energía eléctrica y depreciaciones de los activos fijos.

4.2.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

TABLA N° 10

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	Mensual	Anual
Sueldos	1.438,24	17.258,88
Décimo Tercero	119,85	1.438,24
Décimo Cuarto	88,00	1.056,00
Aporte Patronal	174,75	2.096,95
Vacaciones	59,93	719,12
Fondo de Reserva	119,85	1.438,24
Provisiones Sociales	647,92	7.775,06
Depreciación	61,56	738,72
Servicios Básicos	144,00	1.728,00
Materiales de Limpieza	8,00	96,00
Útiles de Limpieza	97,30	634,20
Materiales de Oficina	169,45	717,26
Mantenimiento de Computador	40,00	80,00
Operadores	417,12	5.005,50
Mantenimiento de Maquinarias	15,00	45,00
Mantenimiento de Equipos	140,00	280,00
Matriculación de Embarcaciones	63,00	63,00
TOTAL	3.585,98	40.782,17

Elaborado: Gianella Plaza.

En los gastos administrativos se detallan los desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión, por ejemplo, gastos laborales (sueldos, gratificaciones, operadores, materiales de oficina, materiales de limpieza, matriculación de embarcaciones) y la depreciación de (edificio, equipos de oficina y computación, muebles de oficina).

4.2.3. GASTOS DE VENTA

TABLA N° 11

GASTO DE VENTA		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Publicidad Radio	100,00	400,00
Publicidad en Tv	392,00	1.568,00
Total Gastos Administrativos	492,00	1.968,00

Elaborado: Gianella Plaza.

Los gastos de venta agrupa las cuentas que representan la acumulación de los costos directos e indirectos necesarios la prestación de los servicios vendidos, de acuerdo con la actividad social desarrollada por el ente económico, es así que se estableció a la publicidad en radio y televisión dentro de éste grupo, pero es preciso especificar que éstos gastos son a cuatro meses, mientras se introduce la empresa y gana aceptación en el mercado.

4.2.4 GASTOS FINANCIEROS

TABLA N° 12

GASTOS FINANCIEROS		
CAPITAL	INTERESES	CUOTA S/
111.275,03	11,20%	\$ 2.430,50
AÑOS	# DE PAGOS AL AÑO	
N	12 Meses	
5		

Fuente: Banco Nacional del Fomento

Elaborado: Gianella Plaza.

En éste cuadro se muestra el capital a financiar, la tasa activa del Banco Nacional del Fomento, los años y meses que dura el crédito, así como la primera cuota, de éste cuadro nace la tabla de amortización, en la que se establecen los dividendos, el pago de capital y la amortización de intereses mensual y anualmente (**Ver Anexo # 21**)

4.2.5 DETALLE DE REQUERIMIENTOS

Para que la empresa entre en funcionamiento es necesario contar con un conjunto de elementos tales como: maquinarias, equipos, talento humano, capital; los mismos que empleados de manera correcta serán de vital importancia para que la empresa lleve a cabo sus actividades de manera eficaz. (**Ver anexo # 17**).

4.2.6 COSTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

TABLA N° 13

DETERMINACION DE COSTOS ADMINISTRATIVOS											
DETALLE DE REMUNERACIONES											
Nº	CARGO	MENSUAL NOMINAL	ANUAL NOMINAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL ANUAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL RUBROS ANUALES
	PERSONAL ADMINISTRATIVO										
1	Gerente	500,00	6.000,00	500,00	264,00	729,00	250	500,00	8.243,00	686,92	8.243,00
1	Contador	274,68	3.296,16	274,68	264,00	400,48	137,34	274,68	4.647,34	387,28	4.647,34
1	Cajera Secretaria	387,28	4.647,36	387,28	264,00	564,65	193,64	387,28	6.444,21	537,02	6.444,21
1	Guardia	276,28	3.315,36	276,28	264,00	402,82	138,14	276,28	4.672,88	389,41	4.672,88
	TOTAL REMUNERACIONES		17.258,88	1.438,24	1.056,00	2.096,95	719,12	1.438,24	24.007,43	2.000,62	24.007,43

Elaborado: Gianella Plaza.

Los costos administrativos son los que incurren en la dirección, control y operación de una compañía e incluyen el pago de salarios a la gerencia y al staff.

En ésta tabla se detallan las provisiones sociales a las que a cada trabajador le corresponde según la ley y hace referencia a la nómina anual de personal administrativo.

4.2.7 COSTO DE PERSONAL OPERATIVO

TABLA N° 14

DETERMINACION DE COSTOS OPERATIVOS											
DETALLE DE REMUNERACIONES											
Nº DE PERSONAL	CARGO	MENSUAL NOMINAL	ANUAL NOMINAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL ANUAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL RUBROS ANUALES
	PERSONAL OPERATIVO										
1	Jefe de Operaciones	300,00	3.600,00	300,00	264,00	437,40	150,00	300,00	5.051,40	420,95	5.051,40
2	Operadores	280,58	3.366,96	280,58	528,00	409,09	140,29	280,58	5.005,50	417,12	10.010,99
1	Salvavidas	264,00	3.168,00	264,00	264,00	384,91	132,00	264,00	4.476,91	373,08	4.476,91
	TOTAL REMUNERACIONES		10.134,96	844,58	1.056,00	1.231,40	422,29	844,58	14.533,81	1.211,15	19.539,30

Elaborado: Gianella Plaza.

Los costos operativos representan lo que le cuesta a una compañía hacer negocios: los salarios, electricidad, renta, etc. implicados en los asuntos del negocio o empresa.

En la tabla anterior se muestra las provisiones sociales de cada trabajador y hacer referencia a la nómina del personal operativo.

4.3. INVERSION TOTAL INICIAL

TABLA N° 15

RESÚMEN INVERSIÓN TOTAL INICIAL	
Inversión Fija	CIFRAS
Muebles de Oficina	1.216,08
Equipos de Oficina	1.278,23
Equipos de Computación	1.468,00
Equipos y Maquinarias	58.319,00
Edificio	42.984,00
Terreno	30.000,00
Capital de Trabajo	22.843,95
Subtotal Inversión Fija y Capital de Trab.	158.109,26
Inversión Diferida	
Gasto de Constitución	855,08
Inversión Total	158.964,34

Elaborado: Gianella Plaza.

Se presenta el resumen de la inversión inicial, lo que comprende la inversión fija, haciendo referencia a: muebles y enseres, los muebles de oficina, equipos de computación, equipos y maquinarias, edificios, terreno y capital de trabajo; también se establece la inversión diferida que estará determinada por los gastos de constitución de la empresa (Ver Anexo # 19).

4.4. ESTADO DE SITUACION INICIAL

TABLA N° 16

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL		
ACTIVOS		
<u>Activos Corrientes:</u>		22.843,95
Bancos	22.843,95	
<u>Activos Fijos:</u>		135.265,31
Muebles de Oficina	1.216,08	
Equipos de Oficina	1.278,23	
Equipos de Computación	1.468,00	
Equipos y Maquinarias	58.319,00	
Edificios	42.984,00	
Terreno	30.000,00	
<u>Otros Activos:</u>		855,08
Gastos de Constitución	855,08	
TOTAL ACTIVOS		158.964,34
PASIVOS		
<u>Pasivos Corrientes:</u>		3.804,33
Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	3.804,33	
<u>Pasivos a Largo Plazo:</u>		107.470,70
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	107.470,70	
TOTAL DE PASIVOS		111.275,03
PATRIMONIO		47.689,30
Capital Social	47.689,30	
TOTAL PASI+PATRIMONIO		158.964,34

Elaborado: Gianella Plaza.

Este balance muestra cual sería la estructura financiera de los activos, pasivos y del patrimonio al iniciar operaciones la empresa Plaza Neptuno Cía. Ltda.

4.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para realizar la inversión inicial, se financiará el 30% con fondos propios y el 70% restante a través de un crédito en el Banco Nacional del Fomento.

Se solicitará un crédito de \$ 111.275,03 a una tasa de interés efectiva del 11.20% y el plazo a 5 años.

4.5.1. REQUISITOS PARA EL CRÉDITO

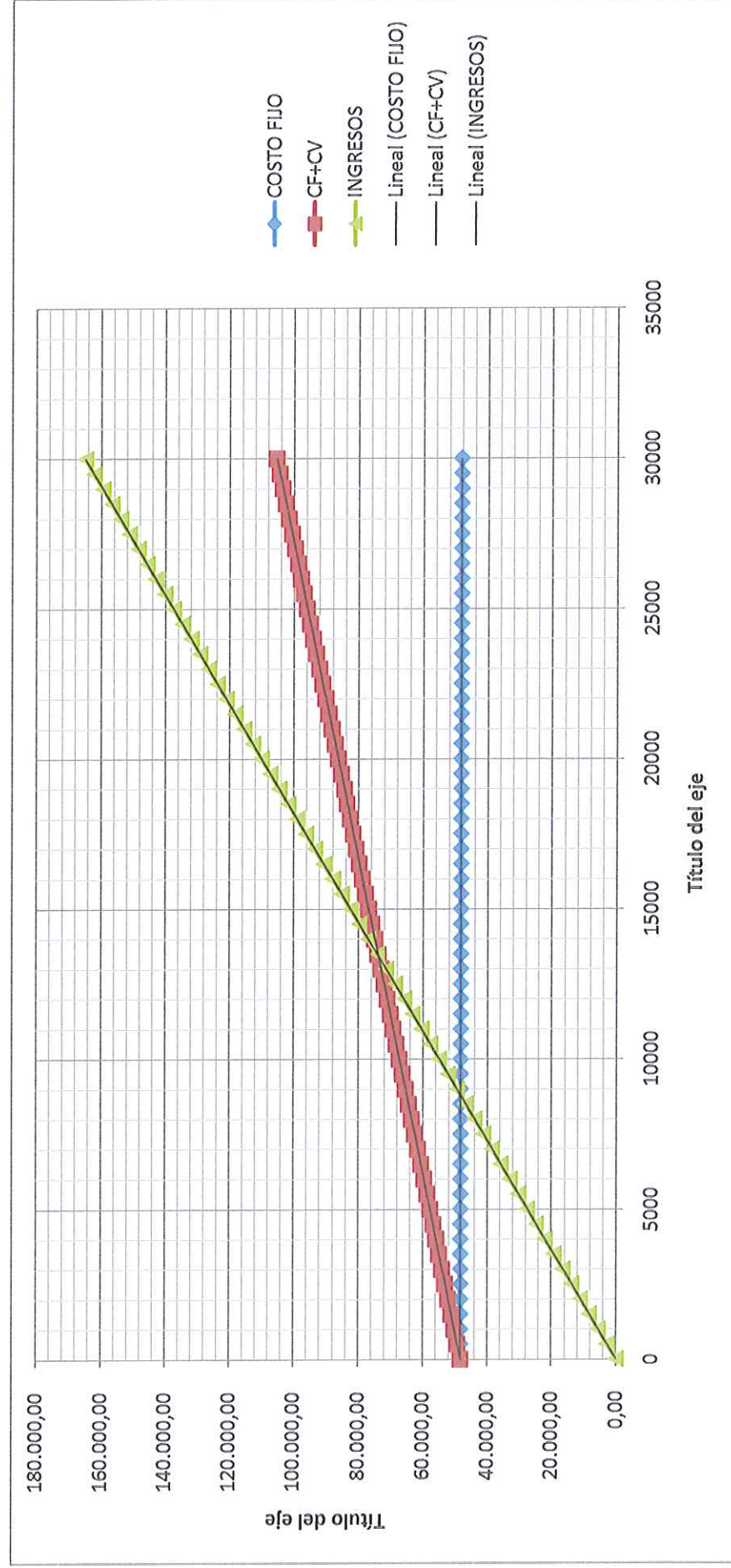
Los requisitos son los siguientes:

1. Solicitud de crédito y declaración de situación financiera firmada por el Representante Legal.
2. Fotocopia de la Cédula de Identidad del Presidente y del Representante legal.
3. Balance General y Estados de Pérdidas y Ganancias actualizados presentados en la Superintendencia de Compañías de los tres últimos años, incluye corte de año en curso, firmados por el Representante Legal y el Contador.
4. Certificado de nómina de accionistas otorgado por la Superintendencia de Compañías.
5. Declaración del Impuesto a la Renta presentado al SRI de los tres últimos años (según el caso).
6. Fotocopia del Registro Único Contribuyente (RUC).
7. Escrituras de Constitución de la Empresa.
8. Informe de Auditores Externos con corte al último año, de ser el caso.
9. Escrituras de aumento de capital, si lo tiene.
10. Nombramiento de Presidente y Gerente General (Representante Legal).
11. Acta de autorización del Directorio de la empresa para endeudamiento con el BNF, de ser pertinente.
12. Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales concedido por el IESS.
13. Referencias comerciales, bancarias y de proveedores.
14. Prestamos sobre los USD\$100.000 estudio de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar con el préstamo.
15. Facturas proformas de las inversiones a realizar con el préstamo.

16. Copia del comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio de la compañía.
17. Permisos de funcionamiento y/o Medio Ambiente.
18. Mantener activa una cuenta corriente o de ahorros en el BNF.

4.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

GRÁFICO N° 4



Elaborado: Gianella Plaza.

Se denomina punto de equilibrio, a aquel punto en el que los ingresos se igualan a los costos y gastos; es decir, el valor en unidades o el dinero que se debe lograr obtener para que no resulte una pérdida para la organización.

En el gráfico se evidencia el punto de equilibrio dado en el primer año en dólares y unidades, es decir, 13.440 unidades de servicios y \$ 73.922,31. Todos los valores que se ubican sobre esta cantidad representarían ganancias y aquellos que están por debajo de la misma, serían pérdidas para la empresa para el primer año y todos los demás años proyectados.

4.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

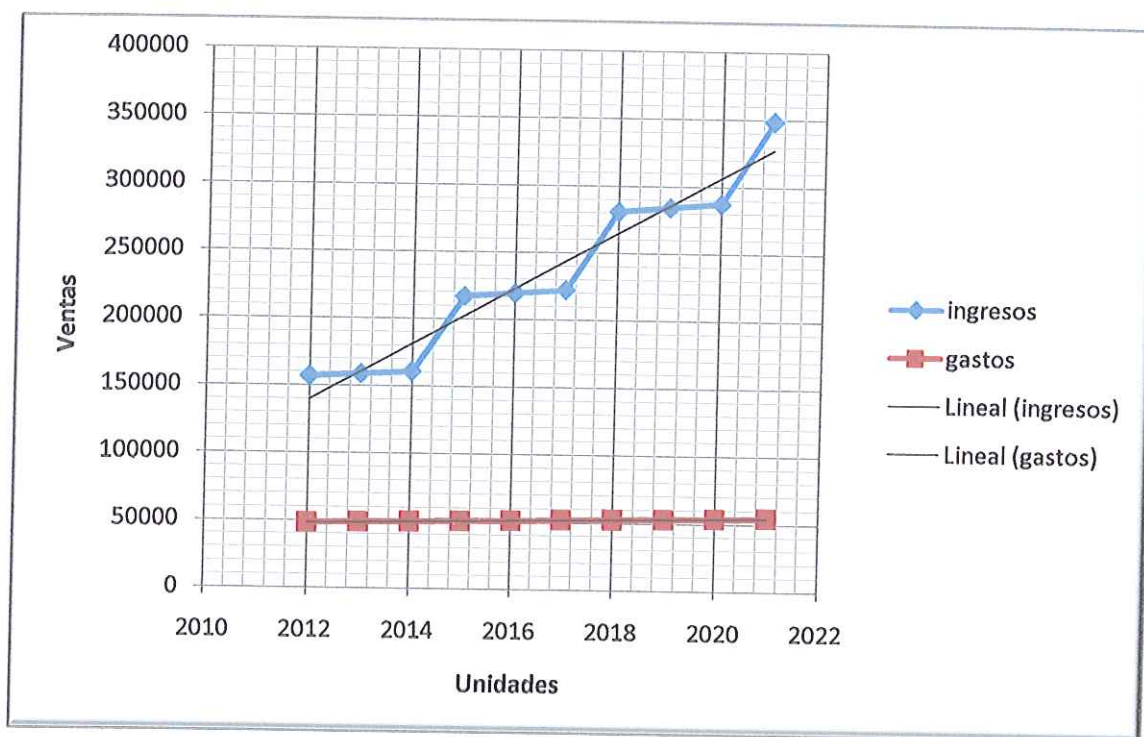
TABLA N° 17

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<u>INGRESOS DE OPERACIÓN</u>										
INGRESOS POR SERVICIO	157.076,54	159.015,73	160.950,98	217.176,33	219.745,95	222.310,11	281.085,91	284.277,17	287.461,32	348.765,91
	-	-	-	-	-					
SUBTOTALES										
OPERATIVOS	157.076,54	159.015,73	160.950,98	217.176,33	219.745,95	222.310,11	281.085,91	284.277,17	287.461,32	348.765,91
COSTOS DEL SERVICIO	48.344,07	48.996,72	49.658,18	50.328,56	51.008,00	51.696,60	52.394,51	53.101,83	53.818,71	54.545,26
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	108.732,46	110.019,01	111.292,81	166.847,76	168.737,95	170.613,50	228.691,40	231.175,34	233.642,61	294.220,64
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	40.790,74	41.341,41	41.899,52	42.465,17	43.038,45	43.619,47	44.208,33	44.805,14	45.410,01	46.023,05
GASTOS DE VENTAS	1.968,00	1.994,57	2.021,49	2.048,78	2.076,44	2.104,48	2.132,89	2.161,68	2.190,86	2.220,44
GASTOS FINANCIEROS	11.592,11	9.515,43	7.193,84	4.598,46	1.697,00	0,00	0,00	0,00		
TOTAL GASTOS	54.350,85	52.851,41	51.114,86	49.112,41	46.811,89	45.723,94	46.341,21	46.966,82	47.600,87	48.243,49

Utilidad antes del 15%	54.381,61	57.167,60	60.177,95	117.735,35	121.926,06	124.889,56	182.350,19	184.208,51	186.041,73	245.977,16
15% Trabajadores	8.157,24	8.575,14	9.026,69	17.660,30	18.288,91	18.733,43	27.352,53	27.631,28	27.906,26	36.896,57
Utilidad antes de impuestos	46.224,37	48.592,46	51.151,26	100.075,05	103.637,15	106.156,13	154.997,66	156.577,24	158.135,47	209.080,59
25% impuesto a la renta	11.556,09	12.148,11	12.787,81	25.018,76	25.909,29	26.539,03	38.749,42	39.144,31	39.533,87	52.270,15
Utilidad después de impuesto	34.668,28	36.444,34	38.363,44	75.056,29	77.727,86	79.617,10	116.248,25	117.432,93	118.601,61	156.810,44
UTILIDAD NETA	34.668,28	36.444,34	38.363,44	75.056,29	77.727,86	79.617,10	116.248,25	117.432,93	118.601,61	156.810,44
Elaborado: Gianella Plaza.										

En el Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado se muestra los ingresos por venta, los costos de producción, los gastos operativos, que tendría la empresa al final del primer año fiscal, así como el 15% de participación de los trabajadores y el 25% de impuesto a la renta, quedando una utilidad neta después de utilidad e impuesto de \$34.668,28 para el primer año de ejecución del proyecto y los siguientes años proyectados.

GRÁFICO N° 5



Elaborado: Gianella Plaza.

En el gráfico anterior se representó el comportamiento de la curva del ingreso y del gasto para los 10 años de vida del proyecto.

La curva de ingresos es creciente en la proyección, mientras que la del gasto es decreciente los cinco primeros años, debido a la disminución año a año del pago de intereses y a partir del sexto año se muestra creciente.

CAPITULO V

5.1 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

5.1. CONSTRUCCION DEL FLUJO DE FONDOS DE FINANCIAMIENTO

5.1.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.1.1.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

TABLA N° 18

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	-159.156,34										
Utilidad Líquida		34.668,28	36.444,34	38.363,44	75.056,29	77.727,86	79.617,10	116.248,25	117.432,93	118.601,61	156.810,44
Depreciación		2.097,29	2.097,29	2.097,29	1.608,00	1.608,00	1.608,00	1.608,00	1.608,00	1.608,00	1.608,00
Amortización		17.609,14	19.685,83	22.007,42	24.602,79	27.504,25					
Rescate											21.492,00
		19.156,42	18.855,80	18.453,31	52.061,49	51.831,61	81.225,10	117.856,25	119.040,93	120.209,61	179.910,44
Total Flujo de Caja	-159.156,34	19.156,42	18.855,80	18.453,31	52.061,49	51.831,61	81.225,10	117.856,25	119.040,93	120.209,61	179.910,44
Flujos de Caja Acumulados	-159.156,34	19.156,42	38.012,22	56.465,54	108.527,03	160.358,65	241.583,74	359.439,99	478.480,92	598.690,53	778.600,97
Suma de los flujos de caja	778.600,97										
Costo (Inversión del Proyecto)	-159.156,34										
Valor Actual Neto (VAN)	283.849,85										
Relación Costo Beneficio (C/B)	4,89										
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	27,3%										
Periodo Real de Recuperación Años	4,99										
Cpp	8,24%										

Elaborado: Gianella Plaza.

La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión, es aquella tasa de descuento que logra igualar el valor actual de la corriente de beneficios netos, con el valor actual de la corriente neta de costos, dicho de otra forma, es aquella tasa de descuento que logra que el VAN del proyecto sea cero.

En el presente proyecto la TIR es del 27,3% que frente a nuestra tasa de corte del 11.20% representa un resultado positivo, para hacer viable el proyecto.

El valor actual neto es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos de inversión no deben efectuarse.

5.1.1.2. ESCENARIOS

A continuación se presentan los tres escenarios a los que podría enfrentarse posiblemente el proyecto.

TABLA N° 19

	OPTIMISTA	MÁS PROBABLE	PESIMISTA
VAN	283.849,85	143.907,25	50.612,18
C/B	4,89	3,49	2,55
TIR	27,3%	18,3%	11,9%
PRC	4,99	5,71	6,65
CPP	8,24%	8,24%	8,24%

Es necesario indicar que en los resultados del escenario optimista se consideró el 100% de las ventas según lo arrojado por las encuestas.

El escenario pesimista del proyecto arroja un VAN de \$50.612,18, una TIR del 11,9% y un período de recuperación de 7 años.

Por otro lado, se creó el escenario más probable en el que se redujo el 15% del total de ventas, y resultó un VAN de \$143.907,25, una TIR de 18,3% y un período de recuperación de 6 años.

Por tanto, el mejor escenario es el más optimista ya que su período de recuperación es menor al de los demás, y se obtiene una TIR favorable el mismo demuestra rentabilidad y factibilidad.

5.1.1.3. INDICES FINANCIEROS

TABLA N° 20

INDICES FINANCIEROS		
LIQUIDEZ		

CAPITAL DE TRABAJO	Act. Corriente - Pas. Corriente	141.172,99
---------------------------	---------------------------------	-------------------

ACTIVIDAD

ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Act. Total}}$	0,52
---------------------------------	---	-------------

Este índice indica que tengo \$0,52 en ventas sobre cada activo de mi empresa.

ESTRUCTURA FINANCIERA

APALANCAMIENTO	- $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	1,90
-----------------------	---	-------------

En este índice nos damos cuenta que tenemos \$ 1,90 dólares en activo sobre cada unidad de mi patrimonio.

RENTABILIDAD

MARGEN NETO EN VENTAS	- $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	0,22
------------------------------	--	-------------

Significa que tengo \$ 0.22 Cts. de beneficio neto por cada unidad vendida.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	0,42
--	--	-------------

Tengo \$ 0.42 Cts. de beneficio neto por cada unidad monetaria de mi Patrimonio.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Act. Total}}$	0,12
--------------------------------------	--	-------------

En la Rentabilidad del Activo mantengo \$ 0.12 Cts. de beneficio por unidad monetaria en mis Activos Totales.

CAPITULO VI

6. IMPACTOS DEL PROYECTO

6.1. ANALISIS DE IMPACTOS

En el cuadro detallado a continuación se dará a conocer algunos de los aspectos positivos o beneficios que el proyecto va a generar en los diferentes ámbitos, los mismos que para una mejor interpretación se los analiza sobre la base de matrices de impactos que tiene la siguiente estructura y metodología.

Para lograr una adecuada interpretación se estableció un rango o niveles de impacto que van con valores numéricos desde menos 3 hasta más 3, de acuerdo a la siguiente tabla.

TABLA N° 21

PARÁMETROS DE CALIFICACIÓN DEL IMPACTO

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	Alto Negativo
-2	Mediano Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Bajo Impacto
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Elaborado: Gianella Plaza.

Se ha elaborado una matriz donde se ubica horizontalmente el rango de impactos establecidos en el cuadro anterior y verticalmente se colocaran una serie de indicadores que

determinen el nivel de impacto asignando un valor para cada indicador, para luego realizar la sumatoria total que será dividida para el número de indicadores que nos permitirá encontrar el nivel de impacto.

6.1.1. SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL.

6.1.1.1. SITUACIÓN ECONÓMICA

TABLA N° 22

NIVEL DE IMPACTOS

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Dinamización del Aparato Económico							x
Fuentes de empleos							x
Generación de Utilidades							x
TOTAL							9

Elaborado: Gianella Plaza.

$$\text{SITUACION ECONÓMICA} = \frac{\text{E}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$\text{SITUACIÓN ECONÓMICA} = \frac{9}{3} = 3$$

ANÁLISIS:

El impacto socioeconómico es alto positivo, lo que significa que es un proyecto que permitirá disminuir el índice de desempleo debido a que generará fuentes de empleo, para esto se hará una selección de quienes vayan más acorde al perfil que se requiere.

6.1.1.2. SITUACIÓN SOCIAL

TABLA N° 23

NIVEL DE IMPACTOS

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Acogida por parte de la comunidad.							x
Fomentar el turismo y desarrollo cultural.							x
Mejor calidad de vida.							x
TOTAL							9

$$\text{SITUACIÓN SOCIAL} = \frac{\text{E}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

$$\text{SITUACIÓN SOCIAL} = \frac{9}{3} = 3$$

ANÁLISIS:

El impacto social del proyecto es alto positivo, permitiendo que los clientes se sientan satisfechos y con alto grado de confianza hacia la empresa, pues proporcionará momentos de integración, diversión y recreación en cada una de las personas o familias asistentes.

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

7.1.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado arrojó información a favor del proyecto, con el mismo se pudo comprobar que la ciudad carece de empresas de ocio y entretenimiento, es por esto que existe una demanda insatisfecha elevada.

Los clientes exigen servicios de calidad y seguridad por lo mismo; se plantea ofrecer actividades extremas tales como: bananas acuáticas, esquís acuáticos, bestias, tablas de surf y moto acuática las mismas que contarán con la debida seguridad y vigilancia de un salvavidas.

Además se determinó que en la ciudad no hay competencia directa, lo que hace viable el posicionamiento de la empresa en el mercado.

7.1.2 ESTUDIO TÉCNICO

Según el estudio técnico realizado existen en el medio los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto, tales como: materiales, financieros, tecnológicos y el talento humano. Es decir, es un proyecto ejecutable con la que se abren oportunidades y genera plazas de trabajo a gente desempleada, y con todos los servicios que brinda es por seguro que los clientes quedarán satisfechos y con muchas ganas de seguir visitando el lugar y haciendo uso de los servicios que éste genera.

7.1.3 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Mediante los indicadores financieros se deduce que es factible la implementación de la empresa ya que los mismos arrojan una TIR del 27,3%, un VAN de 283.849,85 y un período de recuperación de la inversión no mayor a 5 años.

El Banco al que se hará el préstamo ofrece créditos directos para empresas de servicios enfocadas al turismo lo que demuestra la posibilidad de adquirir fácilmente el crédito.

7.2 RECOMENDACIONES

7.2.2 ESTUDIO DE MERCADO

- Efectuar el proyecto, ofreciendo servicios de calidad y buen trato al cliente proporcionando un espacio de recreación a la comunidad.
- Difundir los servicios a través de los medios de comunicación para hacer conocer la empresa de manera global.
- Ilustrarse continuamente con las nuevas tendencias del mercado y aceptar sugerencias de clientes para implementar nuevos servicios.

7.2.3 ESTUDIO TÉCNICO

- Cumplir con los requerimientos necesarios que se establecen en el estudio técnico para efectuar el proyecto en las áreas: administrativas y operativas.
- Adaptar medidas de seguridad estandarizadas para salvaguardar la vida de los clientes y equipos.
- Que el Ministerio de Turismo apoye técnicamente a empresas que quieran incursionar en éste campo.

7.2.4 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

- Llevar a cabo el proyecto pues con toda la investigación realizada y con el estudio financiero, el mismo que arrojó una TIR del 27,3%, un VAN de 283.849,85 y un período de recuperación de la inversión de 4,99 permitió conocer su rentabilidad y factibilidad.
- Las entidades financieras deberían ampliar las líneas de crédito y reducir requisitos exigentes que permita el acceso a préstamos de pequeños oferentes.
- Fomentar y fortalecer la creación de empresas enfocadas al ocio y recreación para que se creen más alternativas de consumo.

GLOSARIO

Inversión: Es el costo que se encuentra a la espera de la actividad empresarial que permitirá con el transcurso del tiempo, conseguir el objetivo deseado.

Costos fijos: Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa.

Utilidad: Es un constructo que introducen ciertas teorías económicas para representar cuantitativamente la utilidad que brinda la última unidad consumida de un bien

Intermediario: Individuo o institución que conecta a los productores y los consumidores o a los ahorradores y los inversores, bien sea para poner de acuerdo simplemente a dos partes diferentes de un mismo proceso productivo, sin adquirir nunca la propiedad de los activos con los que trafica, o bien sea asumiendo mayores riesgos y responsabilidades en dicho proceso.

Consumidor final: También llamado usuario final, se define como la persona que realmente utiliza un producto. el consumidor final difiere del cliente, que puede comprar el producto pero no necesariamente consumirlo.

Servicio: Es un conjunto de actividades que buscan responder a las necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. es el equivalente no material de un bien.

Consumidor: Es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios.

Competencia directa: Es la competencia en la que se vende productos con características en común, se puede llegar a decir que son casi iguales.

Competencia indirecta: Es la competencia en la que se venden productos sustitutos.

Oferta: Cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio

Entretenimiento: Diversión con la intención de fijar la atención de una audiencia o sus participantes. La industria que proporciona entretenimiento es llamada industria del entretenimiento.

Clientes potenciales: Personas, empresas u organizaciones) que no le realizan compras a la empresa en la actualidad pero que son visualizados como posibles clientes en el futuro porque tienen la disposición necesaria, el poder de compra y la autoridad para comprar. Este tipo de clientes es el que podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro(a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se los puede considerar como la fuente de ingresos futuros.

Segmentación de mercado: Es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. esto no está arbitrariamente

impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos.

Financiamiento: Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones.

Posicionamiento: Referencia del 'lugar' que en la percepción mental de un cliente o consumidor tiene una marca, lo que constituye la principal diferencia que existe entre ésta y su competencia. También a la capacidad del producto de alienar al consumidor.

Amortización: Es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

Ruc: Acrónimo para registro único de contribuyente (original en español). Dicho registro identifica a las empresas dentro del país en cuestión. El mismo depende tanto del ministerio de economía como de la dirección general impositiva (dgi) nacional. Dicha inscripción es de carácter obligatorio para todas las empresas que quieran comenzar sus operaciones.

Vida útil: Duración estimada que un objeto puede tener cumpliendo correctamente con la función para la cual ha sido creado. Normalmente se calcula en horas de duración.

Margen de seguridad: A la diferencia entre el punto de equilibrio de una empresa y sus ventas planeadas o actuales se les conoce con el nombre de margen de seguridad (m de s), el cual se obtiene restando al volumen planeado de ventas el volumen del punto de equilibrio.

Estudio de mercado: Consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

Capital: Factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo.

Contingencia: Modo de ser de lo que no es necesario ni imposible, sino que puede ser o no ser el caso.

Demanda: En economía define como la cantidad, calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

Polipropileno: Polímero termoplástico, parcialmente cristalino, que se obtiene de la polimerización del propileno (o propeno). Pertenece al grupo de las poliolefinas y es utilizado en una amplia variedad de aplicaciones que incluyen empaques para alimentos, tejidos, equipo de laboratorio, componentes automotrices y películas transparentes. Tiene gran resistencia contra diversos solventes químicos, así como contra álcalis y ácidos.

Índices financieros: También llamados razones financieras o indicadores financieros), son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Crédito: Devolución en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Punto de equilibrio: Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). Un **punto de equilibrio** es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Demanda insatisfecha: Aquella parte de la demanda planeada (en términos reales en que este excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios.

BIBLIOGRAFÍA

1. PMRC, "Normas Técnicas para la certificación de playas turísticas en la faja costera, Subsecretaría, Ecuador, 2007."
2. OMT, "Introducción al Turismo." Primera Edición, Madrid España 1998, 49
3. Aprender a crear una empresa Turística: AUTOR/ES: Luís Berastain. ISBN: 9788449319006. Año 2006. Idioma castellano
4. Correa Servicio, Principios de Marketing "Cómo gestionar la empresa del siglo XXI, Publicaciones UCSG, Guayaquil, Ecuador, 2008 Parte III"
5. Bigné, E.; Font. X Andreu, L.: "Marketing de destinos turísticos: análisis y estrategias de desarrollo" Madrid: Editorial Esisc, 2000. Pp. 285-330
6. Aprender a elaborar un plan de negocios: Autor/es: Félix Velasco. ISBN: 978849319716: Año 2007. Idioma castellano
7. Folleto: Reglamento de actividades turísticas Ecuador
8. Jany José, Investigaciones Integral de mercados Interamericana S.A, Bogotá, Colombia, 2001, Capítulo 4.
9. Borrero, D. C. (2002). Práctica Notarial. En D. C. Borrero, *Práctica Notarial* (pág. Tomo II). Loja.
10. CINCAE. (s.f.). *CINCAE.org*. Obtenido de <http://www.cincae.org/prueba.htm>
11. Contreras, R. D. (1994). Presentación en Evaluación de proyectos . En R. D. Contreras, *Presentación en Evaluación de proyectos* (págs. VII, VIII). Mexico DF: Costa-Amic Editores S.A.
12. Finanzas, E. (s.f.). *Eco-Finanzas*. Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD_INSTALADA.htm
13. Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México DF: Interamericana Editores S.A. de C.V.
14. Título: Política y relaciones turísticas internacionales. Autor: Montaner Montanejo, Jordi. Editorial: Ariel Turismo, Barcelona. ISBN: 84-344-3633-7, primera edición 2002.

15. Título: Turismo, derecho y economía regional. Autor/es: Kemelmajer de Carlucci, Aída y Benítez, Diego(Coordinadores). Editorial: Rubinzal - Culzoni, Buenos Aires. Talcahuano 442, Buenos Aires. ISBN: 950-727-461-8, primera edición 2003
16. Relevamiento Turístico. Propuesta metodológica para el estudio de una unidad territorial. Autor/es: Dominguez de Nakayama, Lia: Editorial: Centro de Estudios Turísticos: ISBN: 987-99529-0-1, primera impresión marzo de 1994.
17. Título:Globalización, Turismo y Sustentabilidad. Autor/es: Dachary, Alfredo y Arnaiz Burne, Stella. Editorial: Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Costa, Campus Puerto Vallarta México. ISBN: 970-27-0203-1, Primera edición 2002.
18. Título: Investigación y estrategias turísticas. Autor: Ortega, Enrique (corrdinador). Editorial: Thomson, Madrid.
19. Título: Agenda para planificadores locales. Turismo sostenible y gestión municipal. Edición para América Latina y El Caribe. Editorial: Organización Mundial del turismo, Madrid. Autor: Organización Mundial Del Turismo. Primera edición 1999.
20. Título: Manual para la creación de empresas. Autor: Carlos Julio Galindo Ruíz. Colección: Ciencias Administrativas. Editorial: ECOE Ediciones. Fecha De Edición:Junio de 2008, tercera Edición Marzo 2006, Segunda Edición; marzo de 2004, Primera edicion, Reimpresión, Julio de 2009
21. creación de empreas:guia del emprendedor (tercera edición), Francisco Jose Gonzales Dominguez, Piramide 2006.
22. García, J., & Casanueva, C. *Prácticas de la Gestión Empresarial*.
23. INEC. Obtenido de www.inec.gov.ec
24. Instructivo, G. (Septiembre de 2010). *PUCESE*. Obtenido de www.pucese.net
25. Juan Trespacios, R. V. (2005). *Investigación de Mercados*. Madrid: España.
26. Kotler, P. (1989). *Mercadotecnia*. Prentice Hall, 2da Ed.
27. Laborales, M. d. (2009). *Código Laboral*. Quito.
28. De conceptos. (s.f.). *Deconceptos.com*. Obtenido de <http://deconceptos.com/general/actividad>
29. De Gerencia. (s.f.). *De Gerencia.com*. Obtenido de <http://www.degerencia.com/glosario.php?pid=309>
30. *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. (1999). Madrid.

31. ESPOL. (s.f.). *www.dspace.espol.edu.ec*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2094/1/4071.pdf>
32. Malhotra, N. K. (2008). *Investigación. Emprendimiento Autodidacta*: México DF.
33. Mendez, C. E. *Diseño y evaluación del proceso de investigación*.
34. Ministerio de Relaciones Laborales. (s.f.). *Ministerio de Relaciones Laborales*.
http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=276&Itemid=233
35. *Monografias.com*. (s.f.). Obtenido de http://www.econ-finanzas.com/diccionario/C/CONCEPTO_DE_GASTO.htm
36. *Monografias.com*. (s.f.). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos17/canales-distribucion/canales-distribucion.shtml#CONCEP>
37. *Monografias.com*. (s.f.). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#SEGMENT>
38. hPro Negocios. (s.f.). *ProNegocios.com*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/costos/costos-fijos.html>
39. PROMONEGOCIOS. (s.f.). *promonegocios.net*.
<http://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>
40. PUCESE, I. (2010). *INSTRUCTIVO DE GRADO*. Esmeraldas: PUCESE.
41. Pulido, H. G. (2010). *Calidad Total y Productividad*. México DF: Interamericana Editores S.A. de C.V.
42. Pymes Empresariales. (s.f.). *PymesEmpresariales.com*. Obtenido de <http://pymesempresariales.com/definicion-de-pasivo-corto-y-largo-plazo/>
43. Quintana, F. M. (2010). *Factibilidad para la creación de una empresa de mudanzas*. Esmeraldas: Biblioteca PUCESE.
44. SRI. (s.f.). *SRI.com*. Obtenido de <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/content/documents.do?action=listDocuments&contentCode=358&typeCode=1&external=>
45. Roser, R. P., & Pontón, P. Z. (2008). *Teoría de Microeconomía*. Quito.
46. Moto de agua, Obtenido de: http://es.wikipedia.org/wiki/Moto_de_agua
47. Playa Icacos, Obtenido de: http://es.wikipedia.org/wiki/Playa_Icacos

48. Estado de Flujo de Efectivos, Monografias. Obtenido de:
<http://www.monografias.com/trabajos29/flujos-efectivo/flujos-efectivo.shtml>
49. Ciao, Venta de Motos de agua. Obtenido de:
http://www.ciao.es/Motos_de_agua_315147_3
50. Inversión Total Inicial. conceptos, Obtenidos de:
<http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20110406151034AABr6Ez>
51. Rapidores, Surf Skate Snow: Anatomia de una tabla de Surf. Obtenido de
<http://www.ripadores.com/?q=surf/anatomia-de-una-tabla-de-surf>
52. Gastos Administrativos. fuente: <http://www.crecenegocios.com/la-contabilidad-de-costos/>
53. Gastos de ventas, Contabilidad de costos. Fuente:
<http://www.actualicese.com/normatividad/plan-unico-de-cuentas/6-costos-de-ventas/>
54. Costos Administrativos. Conceptos. Obtenido de:
<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%2010/contabilidad%20costos.htm>
55. Periodo de recuperación de la inversión. Obtenido de:<http://pymesfuturo.com/pri.htm>
56. Contabilidad Básica. Obtenido de: <http://www.degerencia.com/glosario.php?pid=227>
57. Estado de resultados, Conceptos Básicos. Obtenido de:
http://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_resultados
58. Concepto, ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL. Obtenido de:
<http://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>
59. Flujo de caja, concepto. Obtenido de: http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja
60. DIRNEA, Dirección Nacional de los Espacios Acuáticos, Autoridad Marítima Nacional. Obtenido de: <http://www.dirnea.org/>

ANEXOS

ANEXO # 1

ENCUESTA

Buen día, soy estudiante del octavo ciclo de Ingeniería Comercial Mención Productividad de la PUCES, la presente es una encuesta relacionada a una investigación, que servirá conocer su apreciación sobre una nueva empresa de servicios de entretenimiento playero en la ciudad, requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial Mención Productividad. Sírvase en responder sinceramente. Gracias por su atención.



1. ¿Acostumbra a visitar el balneario de las palmas?

Si ☐

No ☐

¿Por qué?.....

2. Cuando visita Ud. Las palmas ¿con quién o quienes suele ir?

Familia ☐

Amigos ☐

Otros ☐

3. ¿Qué tan a menudo visita Ud. esta playa?

Regularmente ☐

De vez en cuando ☐

Casi nunca ☐

4. Regularmente cuando visita Ud. La playa ¿qué suele hacer en ella?

Compartir en familia ☐

Hacer deporte ☐

Bañarse ☐

Usa algún tipo de equipo playero para entretenerse ☐

5. ¿Cuánto asigna exclusivamente para la recreación con su familia o amigos?

De \$5 a \$15 ☐

De \$15 a \$30 ☐

Más de \$30 ☐

6. ¿Conoce de la existencia de una empresa dedicada a brindar equipos de entretenimiento playero en la provincia de esmeraldas?

Si ☐
No ☐

¿Cuál?.....

7. ¿Qué tan alto es el grado de seguridad y confiabilidad que le brinda esta empresa?

- Alto ☐
- Medio ☐
- Bajo ☐

8. Si se creara una empresa en el Balneario de las Palmas que brinde servicios playeros y deportivos ¿estaría dispuesto a hacer uso de los mismos?

- Si ☐
- No ☐

9. ¿Cuál de los siguientes servicios es el que con más frecuencia utiliza o le llama la atención?

- Bananas ☐
- Skyes acuáticos ☐
- Bestias ☐
- Moto Acuática ☐
- Tablas de Surf ☐
- Otros.....

10. ¿Cree Ud. que implementando esta empresa se fomentaría el turismo en el Balneario de las Palmas?

- Si ☐
- No ☐

11. ¿Le gustaría que realicen campeonatos de alguno de estos deportes?

- Si ☐
- No ☐

ANEXO # 2

ENTREVISTA A MIEMBROS DE ASOC. AVENTURAS DEL MAR

Entrevista realizada para obtener información acerca del consumo promedio de los servicios náuticos, clientes potenciales, materia prima y todo lo que se relaciona con el proceso de éstos, para su posterior análisis y determinación de la factibilidad de la creación de una empresa de entretenimiento playero en el balneario Las Palmas de Esmeraldas.

¿Qué actividades náuticas ofrece en el balneario?

.....
.....

¿Cuáles son los precios con los que da el servicio?

.....
.....

Cuando es temporada alta ¿influye en los precios?

.....

¿Cuáles son sus clientes potenciales?

.....
.....

¿Toma las medidas de seguridad correspondientes para brindar los servicios?

.....
.....

¿Cuánto gasta de combustible diariamente?

.....

¿Qué clase de combustible utilizan las embarcaciones?

.....

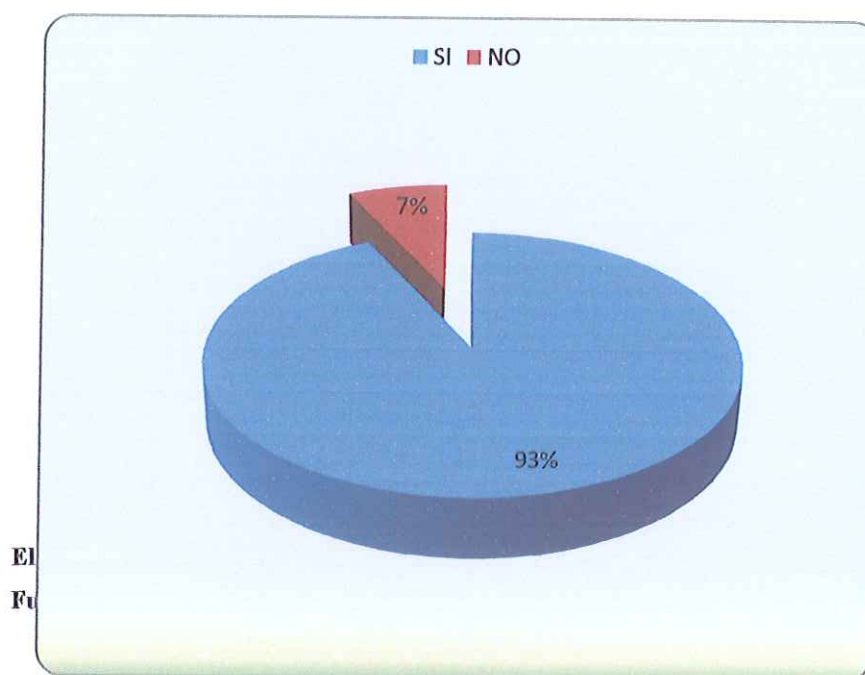
¿Cuál es el número aproximado de clientes que normalmente usan sus servicios?

.....

ANEXO # 3

Visitas al Balneario Las Palmas

Frecuencias	cant	%
SI	352	93%
NO	27	7%
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

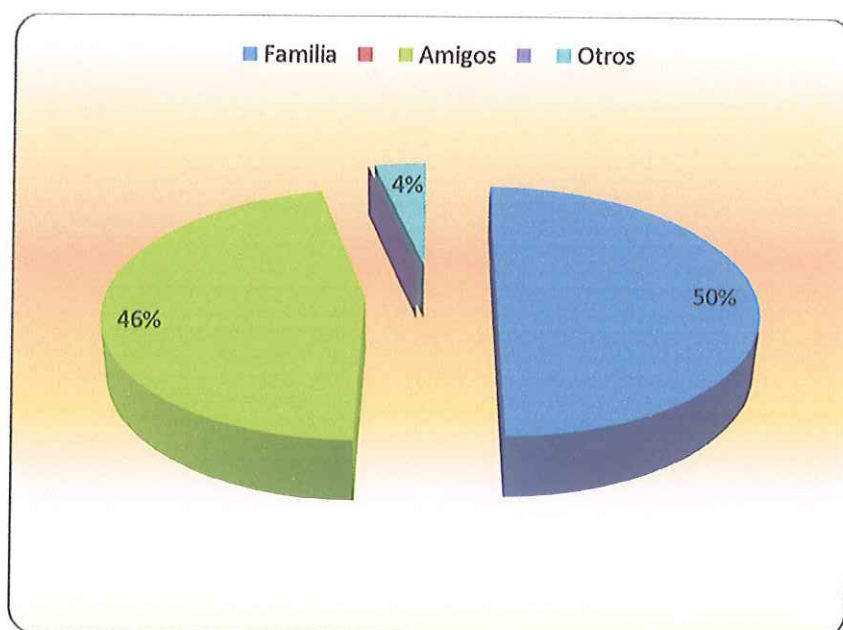
ANÁLISIS

El 93% de los encuestados respondieron que si asisten, correspondiente a un total de 352 personas, lo que permite evidenciar que éste balneario es muy visitado por los habitantes de la ciudad de Esmeraldas.

ANEXO # 4

Personas con las que asiste a Las Palmas

Frecuencias	cant	%
Familia	190	50%
Amigos	176	46%
Otros	14	4%
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.

INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

ANÁLISIS

El 50% de los encuestados correspondientes a 190 personas afirman que cuando van a la playa, van acompañados de sus familiares, y el 46% con amigos, dejando en evidencia que el balneario de las palmas está considerado por la ciudadanía Esmeraldeña como un sitio de esparcimiento familiar y de integración.

ANEXO # 5

Frecuencia

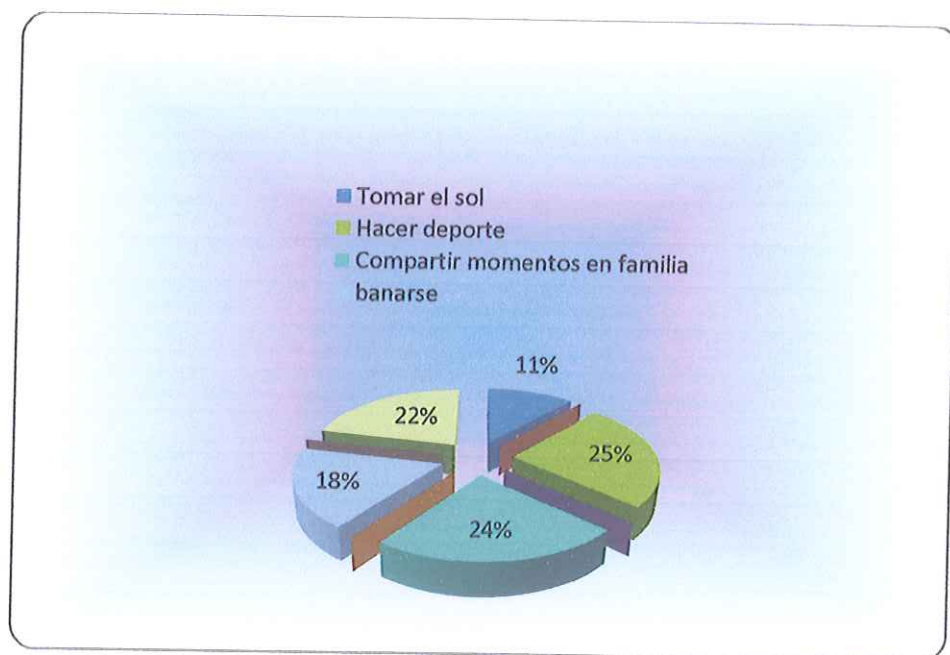
Frecuencias	cant	%
Regularmente	136	36%
De vez en cuando	230	61%
Casi nunca	13	3%
TOTAL	379	100%

FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

ANEXO # 6

Actividad que realiza en la playa

Frecuencias	cant	%
Tomar el sol	43	11%
Hacer deporte	95	25%
Compartir momentos en familia	89	24%
Bañarse	69	18%
Usa algún tipo de equipo playero	83	22%
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

ANÁLISIS

El 25% de los encuestados, correspondientes a 95 personas respondió a la opción hacer deporte, dejando claro que es la actividad preferida del mayor porcentaje de personas que visitan el balneario es la práctica de deportes, un porcentaje menor respondió a las opciones de compartir momentos en familia, seguido de usar algún tipo de equipo playero, bañarse y tomar el sol; respectivamente.

ANEXO # 7

Presupuesto para recreación

	Frecuencias	cant	%
De	\$5 a \$15	218	58%
De	\$15 - \$30	138	36%
De	\$ más de 30	23	6%
TOTAL		379	100%

FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

ANEXO # 8

Presupuesto para recreación

Frecuencias	cant	%
SI	0	0%
NO	379	100%
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

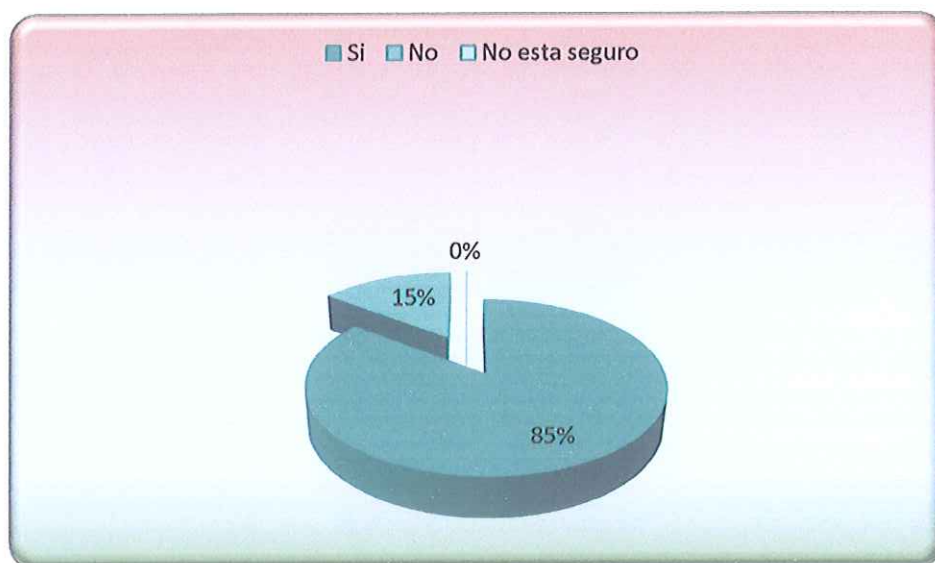
ANÁLISIS

El 100% de los encuestados, que corresponden a un total de 379 personas afirmaron que no conocen una empresa como la planteada en el proyecto, dejando claro la inexistencia de empresas de este tipo en la ciudad.

ANEXO # 9

Uso de Equipos Playeros

frecuencias	cant	%
Si	324	85%
No	55	15%
No está seguro	0	0
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.

INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

El 85% de las personas dicen que mientras están en la playa hacen uso de algún equipo playero, mientras que el 15% no.

ANEXO # 10

Equipo que más usan los clientes

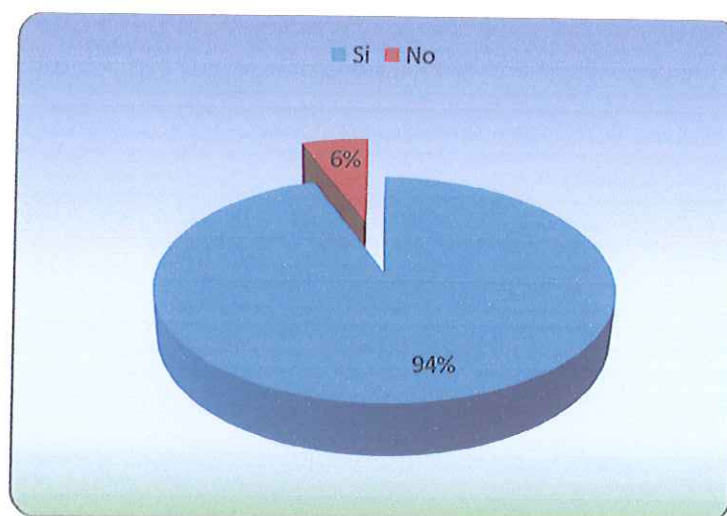
frecuencias	cant	%
Bananas	124	33%
Skyes Acuáticos	24	6%
Bestias	75	20%
Motos Acuáticas	103	27%
Tablas de Surf	53	14%
TOTAL	379	100%

FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

ANEXO # 11

Fomento de Turismo en el Balneario Las Palmas

frecuencias	cant	%
Si	357	94%
No	22	6%
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

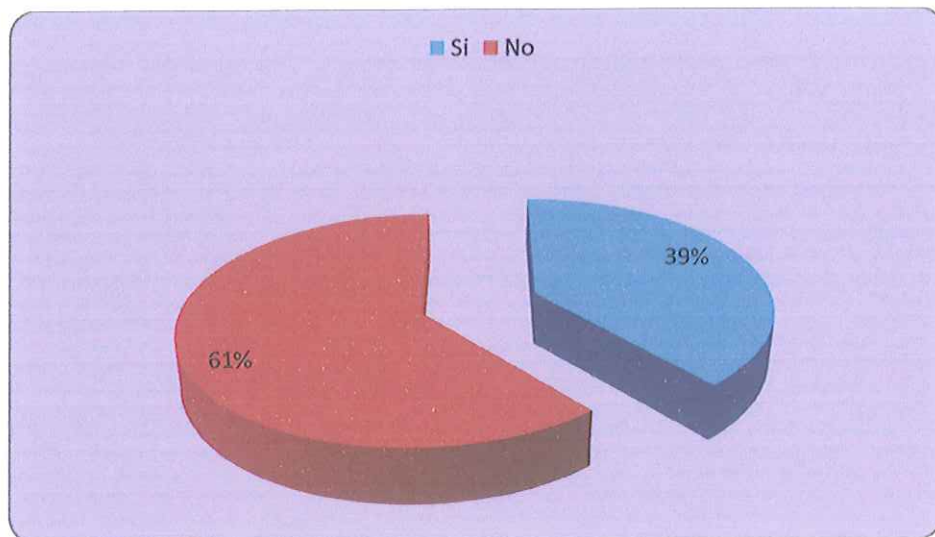
ANÁLISIS

El 94% de los encuestados, que corresponden a un total de 357 personas dijeron que una empresa así tendría relevancia para el sector turístico y para la comunidad en general, mientras que un 6% dijeron que no.

ANEXO # 12

Campeonatos de actividades playeras

Frecuencias	cant	%
Si	147	39%
No	232	61%
TOTAL	379	100%



FUENTE: Investigación de Mercado.
INVESTIGADOR: Gianella Plaza.

ANALISIS

El 61% de los encuestados que corresponde a un total de 232 personas, marcaron la opción dijeron que no, y el 39% que si participarían, comprobando el poco interés que presentan la mayoría de los ciudadanos.

ANEXO # 13

Fórmula de Muestra Probabilística

Fórmula utilizada:

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

N = Universo

P = Probabilidad de éxito (50%)

Q = Probabilidad de fracaso (50%)

Z = Nivel de confianza deseada (1.96)

E = Error máximo permitido (5%)

$$n = \frac{(1.96)^2 (33505 * 0.50 * 0.50)}{(33505-1) (0.05)^2 + (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}$$

$$= \frac{32,178.202}{83.76 + 0.9604}$$

$$= \frac{32,178.202}{84.7204}$$

$$n = 379$$

ANEXO # 14

Donde:

i = Tasa de crecimiento de la oferta.

n = Número de años a proyectar.

Cn = Oferta actual.

Co = Oferta histórica inicial.

Cálculos:

Datos:

i =?

n = 10 años.

Cn = 240

Co = 212,71

$$i = \sqrt[10]{\frac{240}{212,71}} - 1$$

$$i = 1.013502474 - 1$$

$$i = 0.01350247387 \times 100$$

$$i = 1.35 \%$$

ANEXO # 15

Proyección de la Oferta

Años	Oferta Histórica	Oferta Potencial
2001	112972	
2002	114497	
2003	116043	
2004	117610	
2005	119197	
2006	120806	
2007	122437	
2008	124090	
2009	125765	
2010	127463	
2011	129184	
2012		130928
2013		132696
2014		134487
2015		136302
2016		138143
2017		140007
2018		141898
2019		143813
2020		145755
2021		147722

Fuente: Entrevistas aplicadas a miembros de la Asociación Aventuras del Mar.
Elaborado: Gianella Plaza.

En la tabla anterior se evidencia el crecimiento de la oferta de la competencia a razón del 1,35%, en visitas a la playa y potenciales clientes de los servicios ofertados.

ANEXO # 16

REQUERIMIENTOS DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Elaboración de Minuta	Unidad	1
Permiso de Funcionamiento	Unidad	1
Publicación en Prensa	Unidad	3

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Agua Potable	Metros Cúbicos	40 m
Energía eléctrica	Kilovatio/hora	200 Kw/h
Telefonía	Minutos	500 min

REQUERIMIENTO DE PUBLICIDAD		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Publicidad Radio	Diario	4
Publicidad TV	Diario	2
Publicidad Prensa	Diario	1

REQUERIMIENTO DE ÚILES DE LIMPIEZA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Franela	Metro	1
Trapeador	Unidad	1
Guantes de Limpieza	Pares	1
Limpia Vidrios	Botellas	2
Tacho para basura	Unidad	4
Cepillo para Inodoro	Unidad	1
Destapador para Baño	Unidad	1
Escoba	Unidad	2
Pala para Basura	Unidad	2
Desinfectante	Unidad	1
Fundas de Basura	Paquete	2
Papel Higiénico	Paquete	2
Detergente	Paquete	3
Cloro	Galones	1
Jabón para mano	Tripack	2
Aromatizante Glade	Unidad	1
Aceite de Madera	Unidad	1

REQUERIMIENTO MUEBLES DE OFICINA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Escritorio	Unidad	2
Silla Giratoria	Unidad	2
Archivador	Unidad	1
Silla de Espera	Unidad	4

REQUERIMIENTO DE MATERIAL DE OFICINA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Engrapadora	Unidad	2
Perforadora	Unidad	1
Flash Memory	Unidad	2
Calculadora	Unidad	1
Sumadora	Unidad	1
Resmas de papel	Paquete	1
Cartucho de Tinta Negra	Unidad	2
Cartucho de Tinta a Color	Unidad	1
Bolígrafos	Caja	1
Caja de Cips Estandar	Caja	1
Folders	Unidad	2

REQUERIMIENTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Mantenimiento Computadora	Anual	2

REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Computador (cpu, monitor, teclado)	Combo	2
Instalación Servicio de Internet	Unidad	1
Instalación de Servidor, Software	Unidad	1

REQUERIMIENTO DE TERRENO		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Terreno	Unidad	1

REQUERIMIENTO DE EDIFICIOS		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Construcción de Planta	Unidad	1

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Combustible para fibras	Pomas	85

REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Compresor 11	Unidad	1
Remolque	Unidad	1

REQUERIMIENTO DE MANTENIMIENTO DE MAQUINARIAS		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Mantenimiento de Maquinarias	Unidad	3

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS PARA LOS SERVICIOS		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Banana Acuática	Unidad	1
Bestia Acuática	Unidad	1
Esquí Acuático	Unidad	1
Tablas de Surf	Unidad	8
Moto Acuática	Unidad	1
Chalecos Salvavidas	Unidad	16
Carpa	Unidad	1
Sillas plegables de playa	Unidad	10
Fibra	Unidad	2
Motor de lancha	Unidad	2

REQUERIMIENTO MANTENIMIENTO DE EQUIPOS PARA LOS SERVICIOS		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Banana Acuática	Anual	2
Bestia Acuática	Anual	2
Moto Acuática	Anual	2
Motor	Anual	2

REQUERIMIENTO DE MATRICULACIÓN DE EMBARCACIONES		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Fibras	Anual	2
Moto acuática	Anual	1

REQUERIMIENTO PERSONAL ADMINISTRATIVO	
DETALLE	Nº PERSONAS
Gerente	1
Cajera-Secretaria	1
Guardia	1

COSTOS DE PERSONAL OPERATIVO	
DETALLE	Nº PERSONAS
Jefe de Operaciones	1
Operarios	2
Salvavidas	1

REQUERIMIENTO SE SERVICIOS PROFESIONALES	
DETALLE	Nº PERSONAS
Contador	1

ANEXO # 17

Detalle de Requerimientos

COSTOS DE MATERIALES DE LIMPIEZA				
Materiales de Limpieza	Cantidad (Mensual)	Precio Unitario	Total (Mensual)	Total (Anual)
Desinfectante(Galón)	1	6,00	6,00	72,00
Cloro(1 Litro)	1	2,00	2,00	24,00
TOTAL			8,00	96,00

Elaborado: Gianella Plaza.

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS				
DETALLE	CANT	V/U	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Agua Potable	40m3	0,50	20,00	240,00
Energía eléctrica	200kb/h	0,32	64,00	768,00
Telefonía	500 min	0,05	60,00	720,00
TOTAL			144,00	1728,00

Elaborado: Gianella Plaza.

REQUERIMIENTO DE ÚTILES DE LIMPIEZA				
DETALLE	CANT	V/U	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Franela	1	2,00	2,00	4,00
Trapeador	1	3,24	3,24	9,72
Guantes de Limpieza	1	1,00	1,00	2,00
Limpia Vidrios	2	2,50	5,00	60,00
Tacho para basura	4	5,45	21,80	21,80
Cepillo para Inodoro	1	1,90	1,90	5,70
Destapador para Baño	1	2,00	2,00	10,00
Escoba	2	2,52	5,04	30,24
Pala para Basura	2	1,50	3,00	3,00
Desinfectante	1	6,00	6,00	72,00
Fundas de Basura	2	3,50	7,00	84,00
Papel Higiénico	2	4,25	8,50	102,00
Detergente	3	7,25	21,75	130,50
Cloro	1	1,60	1,60	9,60
Jabón para mano	2	1,00	2,00	24,00
Aromatizante Glade	1	4,47	4,47	53,64
Aceite de Madera	1	1,00	1,00	12,00
TOTAL			97,30	634,20

Elaborado: Gianella Plaza.

REQUERIMIENTO DE MUEBLES DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Escritorio	2	254,46	508,92
Silla Giratoria	2	174,11	348,22
Archivador	1	187,50	187,50
Silla de Espera	4	42,86	171,44
TOTAL			1216,08

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Caja Registradora	1	139,95	139,95
Teléfono con Fax	1	177,30	177,30
Aire Split	1	589,99	589,99
Reloj	1	14,00	14,00
Impresora Multifunción	1	147,00	147,00
Dispensador de Agua	1	209,99	209,99
TOTAL			1278,23

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE MATERIAL DE OFICINA				
DETALLE	CANT	V/U	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Engrapadora	2	10,24	20,48	20,48
Perforadora	1	12,25	12,25	12,25
Flash Memory	2	16,75	33,50	33,50
Calculadora	1	12,45	12,45	12,45
Sumadora	1	14,00	14,00	168,00
Resmas de Papel	1	8,35	8,35	100,20
Cartucho de Tinta Negra Impresora	2	18,60	37,20	223,20
Cartucho de Tinta a Color Impresora	1	23,71	23,71	142,26
Bolígrafos	1	0,33	0,33	1,98
Caja de Cips Estandar	1	0,98	0,98	2,94
Folders	2	3,10	6,20	18,60
TOTAL			169,45	717,26

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Mantenimiento Computadora	4	20,00	80,00
TOTAL			80,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Computador W(cpu, monitor, teclado)	2	699,00	1398,00
Instalación Servicio de Internet	1	50,00	50,00
Instalación de Software	2	10,00	20,00
TOTAL			1468,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE TERRENO			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Terreno	1	30.000,00	30.000,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTOS DE EDIFICIO			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Construcción de Planta	1	42.984,00	42.984,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA				
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Combustible para fibras	60	18,00	1080,00	12960,00
Combustible para moto acuática	25	18,00	450,00	5400,00
TOTAL			1530,00	18360,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIAS			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Compresor 1hp	1	199,95	199,95
Remolque	1	2664,00	2664,00
TOTAL			2863,95

Elaborado: Gianella Plaza

COSTOS DE MANTENIMIENTO DE MAQUINARIAS			
DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Total Anual
Mantenimiento de Maquinarias	3	15,00	45,00
TOTAL			45,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS PARA EL SERVICIO			
DETALLE	CANTIDAD	V/U	TOTAL ANUAL
Banana Acuática	1	4000,00	4000,00
Bestia Acuática	1	3000,00	3000,00
Esquí Acuático	1	1000,00	1000,00
Tablas de Surf	8	400,00	3200,00
Moto Kawasaki	1	15680,00	15680,00
Chalecos Salvavidas	16	25,00	400,00
Carpa	1	175,00	175,00
Sillas plegables de playa	10	40,00	400,00
Fibra	2	7500,00	15000,00
Motor	2	6000,00	12000,00
TOTAL			54855,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS PARA EL SERVICIO			
DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Total Anual
Banana Acuática	2	30,00	60,00
Bestia Acuática	2	30,00	60,00
Moto Acuática	2	40,00	80,00
Motor	2	40,00	80,00
TOTAL			280,00

Elaborado: Gianella Plaza

REQUERIMIENTO DE MATRICULACION DE EMBARCACIONES			
DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Total Anual
Fibras	2	21,00	42,00
Moto Acuática	1	21,00	21,00
TOTAL			63,00

Elaborado: Gianella Plaza

COSTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO			
DETALLE	N° Personas	Sueldo	Total Anual
Gerente	1	500,00	8.243,00
Cajera-Secretaria	1	387,28	6.444,21
Guardia	1	276,28	4.672,88
TOTAL		887,28	14.687,21

Elaborado: Gianella Plaza

COSTOS DE PERSONAL OPERATIVO			
Operativo	N° Personas	Sueldo	Total Anual
Jefe de Operaciones	1	300,00	5.051,40
Operadores	2	280,58	10.010,99
Salvavidas	1	264,00	4.476,91
TOTAL		844,58	19.539,30

Elaborado: Gianella Plaza

COSTOS DE SEVICIOS PROFESIONALES			
DETALLE	N° Personas	Sueldo	Total Anual
Contador	1	274,68	4.647,34

Elaborado: Gianella Plaza

ANEXO # 18

PROVISIONES SOCIALES

#	NOMBRE	SUELDO BASICO	SUELDO ANUAL	D.T.S.	D.C.R.	F. RESER.	VACAC.	AP. PAT.	TOTAL	LIQ. A RECIB.	TOT. A PAG. POR TRABJ.	ANUAL TOT. A PAG. POR TRABJ.
	PERSONAL ADMINISTRATIVO											
1	Gerente	400,00	4800,00	33,33	22,00	33,33	16,67	48,60	153,93	553,93	707,87	1.847,20
1	Cajera- Secretaria	387,28	4647,36	32,27	22,00	32,27	16,14	47,05	149,74	537,02	686,76	1.796,85
1	Contador	276,48	3317,76	23,04	22,00	23,04	11,52	33,59	113,19	389,67	502,86	1.358,31
1	Guardia	276,28	3315,36	23,02	22,00	23,02	11,51	33,57	113,13	389,41	502,53	1.357,52
	TOTAL REMUNERACIONES ADM	1340,04	16080,48	111,67	88,00	111,67	55,84	162,81	529,99	1870,03	2400,02	6.359,88
	PERSONAL SERVICIO											
1	Jefe de Operaciones	300,00	3600,00	25,00	22,00	25,00	12,50	36,45	120,95	420,95	541,90	1.451,40
2	Operarios	280,58	3366,96	23,38	22,00	23,38	11,69	34,09	114,54	395,12	509,67	1.374,54
1	Salvavidas	264,00	3168,00	22,00	22,00	22,00	11,00	32,08	109,08	373,08	482,15	1.308,91
	TOTAL REMUNERACIONES ADM	844,58	10134,96	70,38	22,00	22,00	35,19	32,08	344,57	373,08	482,15	4.134,85
	TOTAL REMUNERACIONES	2184,62	26215,44	182,05	110,00	133,67	91,03	194,89	874,56	2243,11	2882,17	10494,73
	Elaborado: Gianella Plaza											

ANEXO # 19

INVERSION TOTAL INICIAL

INVERSIÓN FIJA			
Muebles de Oficina		P. Unitario	Total
2	Escritorio	254,46	508,92
2	Silla Giratoria	174,11	348,22
1	Archivador	187,50	187,50
4	Silla de Espera	42,86	171,44
SUBTOTAL			1.216,08
Equipos de Oficina		P. Unitario	Total
1	Caja Registradora	139,95	139,95
1	Teléfono con Fax	177,30	177,30
1	Aire Split	589,99	589,99
1	Reloj	14,00	14,00
1	Impresora Multifunción	147,00	147,00
1	Dispensador de Agua	209,99	209,99
SUBTOTAL			1.278,23
Equipos de Computación		P. Unitario	Total
2	Computador(cpu, monitor, teclado)	699,00	1.398,00
1	Instalación Servicio de Internet	50,00	50,00
2	Instalación de Servidor, Software	10,00	20,00
SUBTOTAL			1.468,00
Equipos y Maquinarias		P. Unitario	Total
1	Banana Acuática	4000,00	4.000,00
1	Bestia Acuática	3000,00	3.000,00
1	Esqui Acuático	1000,00	1.000,00
8	Tablas de Surf	400,00	3.200,00
1	Moto Kawasaki	15680,00	15.680,00
16	Chalecos Salvavidas	25,00	400,00
1	Carpa	175,00	175,00
10	Sillas Playeras Plegables	40,00	400,00
2	Fibra	7500,00	15.000,00
2	Motor	6000,00	12.000,00
1	Compresor de aire	199,95	800,00
1	Remolque	2664,00	2.664,00
SUBTOTAL			58.319,00
Edificio		P. Unitario	Total
1	Construcción de planta	42984,00	42.984,00

	SUBTOTAL		42.984,000
	Terreno	P. Unitario	Total
1	Terreno	30000,00	30.000,00
	SUBTOTAL		30.000,00
	INVERSIÓN ACTIVOS		135.265,31
	TOTAL DE INVERSIÓN ACTIVOS		135.265,31
	INVERSIÓN DIFERIDA		
	Gastos de Constitución	P. Unitario	Total
1	Servicios Legales	290,00	290,00
1	Gastos de Publicidad	65,40	65,40
1	Otros Gastos	499,68	499,68
	SUBTOTAL		855,08

CAPITAL DE TRABAJO		
Capital de Trabajo	P. Mensual	Total
Capital de Trabajo Operativo	4.092,67	12.278,02
Capital de Trabajo Administrativo y Ventas	3.585,98	10.757,93
SUBTOTAL		23.035,95

INVERSIÓN TOTAL		159.156,34
------------------------	--	-------------------

CAPITAL PROPIO	30	47.746,90
CAPITAL AJENO	70	111.409,43

CPP				
CAPITAL PROPIO	47746,90	30%	1,33%	0,40%
CAPITAL AJENO	111409,43	70%	11,20%	7,84%
TOTAL	159156,34			8,24%

Elaborado: Gianella Plaza

DEPRECIACIONES

DEPRECIACIÓN														
Activo fijo	Valor actual	% Depreciación	Vida útil	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	Valor Rescate
Equipos de Computación	1.468,00	33,33%	3	489,28	489,28	489,28								
Equipos de Oficina	1.278,23	10%	10	127,82	127,82	127,82	127,82	127,82	127,82	127,82	127,82	127,82	127,82	
Muebles de Oficina	1.216,08	10%	10	121,61	121,61	121,61	121,61	121,61	121,61	121,61	121,61	121,61	121,61	
Equipos y Maquinarias	57.718,95	10%	10	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	5.771,90	
Edificio	42.984,00	5%	20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	2.149,20	21.492,00
Dep. anual				8.659,81	8.659,81	8.659,81	6.021,33	6.021,33	6.021,33	6.021,33	6.021,33	6.021,33	6.021,33	
Dep. mensual				721,65	721,65	721,65	501,78	501,78	501,78	501,78	501,78	501,78	501,78	
Elaborado: Gianella Blazo														

Elaborado: Gianella Plaza

ANEXO # 21

TABLA DE AMORTIZACIÓN

CAPITAL	INTERESES	CUOTA S/..EXCEL
-111.409,43	11,20%	\$ 2.433,44

AÑOS	No.DE PAGOS
	AL AÑO
n	
5	12

Nº	DIVIDENDO	INTERES	AMORT.CAPITAL	SALDO	%PAGADO
0				111.409,43	
1	2.433,44	1.039,82	1.393,62	110.015,82	1,25%
2	2.433,44	1.026,81	1.406,62	108.609,19	2,51%
3	2.433,44	1.013,69	1.419,75	107.189,44	3,79%
4	2.433,44	1.000,43	1.433,00	105.756,44	5,07%
5	2.433,44	987,06	1.446,38	104.310,06	6,37%
6	2.433,44	973,56	1.459,88	102.850,18	7,68%
7	2.433,44	959,94	1.473,50	101.376,68	9,01%
8	2.433,44	946,18	1.487,26	99.889,42	10,34%
9	2.433,44	932,30	1.501,14	98.388,29	11,69%
10	2.433,44	918,29	1.515,15	96.873,14	13,05%
11	2.433,44	904,15	1.529,29	95.343,85	14,42%
12	2.433,44	889,88	1.543,56	93.800,29	15,81%
13	2.433,44	875,47	1.557,97	92.242,32	17,20%
14	2.433,44	860,93	1.572,51	90.669,81	18,62%
15	2.433,44	846,25	1.587,19	89.082,63	20,04%
16	2.433,44	831,44	1.602,00	87.480,62	21,48%
17	2.433,44	816,49	1.616,95	85.863,67	22,93%
18	2.433,44	801,39	1.632,04	84.231,63	24,39%
19	2.433,44	786,16	1.647,28	82.584,35	25,87%
20	2.433,44	770,79	1.662,65	80.921,70	27,37%
21	2.433,44	755,27	1.678,17	79.243,53	28,87%
22	2.433,44	739,61	1.693,83	77.549,70	30,39%
23	2.433,44	723,80	1.709,64	75.840,06	31,93%
24	2.433,44	707,84	1.725,60	74.114,46	33,48%
25	2.433,44	691,73	1.741,70	72.372,76	35,04%
26	2.433,44	675,48	1.757,96	70.614,80	36,62%
27	2.433,44	659,07	1.774,37	68.840,43	38,21%
28	2.433,44	642,51	1.790,93	67.049,51	39,82%
29	2.433,44	625,80	1.807,64	65.241,86	41,44%
30	2.433,44	608,92	1.824,51	63.417,35	43,08%
31	2.433,44	591,90	1.841,54	61.575,81	44,73%

32	2.433,44	574,71	1.858,73	59.717,08	46,40%
33	2.433,44	557,36	1.876,08	57.841,00	48,08%
34	2.433,44	539,85	1.893,59	55.947,41	49,78%
35	2.433,44	522,18	1.911,26	54.036,15	51,50%
36	2.433,44	504,34	1.929,10	52.107,05	53,23%
37	2.433,44	486,33	1.947,11	50.159,94	54,98%
38	2.433,44	468,16	1.965,28	48.194,66	56,74%
39	2.433,44	449,82	1.983,62	46.211,04	58,52%
40	2.433,44	431,30	2.002,13	44.208,91	60,32%
41	2.433,44	412,62	2.020,82	42.188,09	62,13%
42	2.433,44	393,76	2.039,68	40.148,40	63,96%
43	2.433,44	374,72	2.058,72	38.089,68	65,81%
44	2.433,44	355,50	2.077,93	36.011,75	67,68%
45	2.433,44	336,11	2.097,33	33.914,42	69,56%
46	2.433,44	316,53	2.116,90	31.797,52	71,46%
47	2.433,44	296,78	2.136,66	29.660,86	73,38%
48	2.433,44	276,83	2.156,60	27.504,25	75,31%
49	2.433,44	256,71	2.176,73	25.327,52	77,27%
50	2.433,44	236,39	2.197,05	23.130,47	79,24%
51	2.433,44	215,88	2.217,55	20.912,92	81,23%
52	2.433,44	195,19	2.238,25	18.674,67	83,24%
53	2.433,44	174,30	2.259,14	16.415,53	85,27%
54	2.433,44	153,21	2.280,23	14.135,30	87,31%
55	2.433,44	131,93	2.301,51	11.833,79	89,38%
56	2.433,44	110,45	2.322,99	9.510,80	91,46%
57	2.433,44	88,77	2.344,67	7.166,13	93,57%
58	2.433,44	66,88	2.366,55	4.799,58	95,69%
59	2.433,44	44,80	2.388,64	2.410,94	97,84%
60	2.433,44	22,50	2.410,94	0,00	100,00%

Elaborado: Gianella Plaza

ANEXO # 22

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

PRESUPUESTO DE EFECTIVO										
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ENTRADAS										
Ventas	157.076,54	159.015,73	160.950,98	217.176,33	219.745,95	222.310,11	281.085,91	284.277,17	287.461,32	348.765,91
Inversión Inicial	159.156,34									
Total Entradas	316.232,87	159.015,73	160.950,98	217.176,33	219.745,95	222.310,11	281.085,91	284.277,17	287.461,32	348.765,91
SALIDAS										
Compras de Activos Fijos	23.891,03									
Gtos Admin. Vtas. y Finc.	54.350,85	52.851,41	51.114,86	49.112,41	46.811,89	45.723,94	46.341,21	46.966,82	47.600,87	48.243,49
Costo del Servicio	48.344,07	48.996,72	49.658,18	50.328,56	51.008,00	51.696,60	52.394,51	53.101,83	53.818,71	54.545,26
IMPUESTO 25%	11.556,09	12.148,11	12.787,81	25.018,76	25.909,29	26.539,03	38.749,42	39.144,31	39.533,87	52.270,15
PARTIC TRABA. 15%	8.157,24	8.575,14	9.026,69	17.660,30	18.288,91	18.733,43	27.352,53	27.631,28	27.906,26	36.896,57
Total Salidas	146.299,29	122.571,39	122.587,54	142.120,04	142.018,09	142.693,01	164.837,67	166.844,24	168.859,71	191.955,47
FLUJO DE EFECTIVO	169.933,59	36.444,34	38.363,44	75.056,29	77.727,86	79.617,10	116.248,25	117.432,93	118.601,61	156.810,44

Elaborado: Gianella Plaza

ANEXO # 23

ESTADO DE SITUACION GENERAL PROYECTADO

ESTADO DE SITUACIÓN GENERAL PROYECTADO												
ACTIVOS												
Activos Corrientes:	171.381,05	173.694,69	176.039,57	178.416,11	180.824,72	183.265,86	185.739,95	188.247,43	190.788,78	193.364,42		
Caja												
Bancos	169.933,59	172.227,69	174.552,77	176.909,23	179.297,50	181.718,02	184.171,21	186.657,52	189.177,40	191.731,30		
Cuentas por cobrar												
Materiales de Limpieza	96,00	97,30	98,61	99,94	101,29	102,66	104,04	105,45	106,87	108,31		
Utensilios de Limpieza	634,20	642,76	651,44	660,23	669,15	678,18	687,34	696,61	706,02	715,55		
Materiales de Oficina	717,26	726,94	736,76	746,70	756,78	767,00	777,35	787,85	798,48	809,26		
Activos Fijos:	127.322,76	129.041,62	130.783,68	132.549,26	134.338,67	136.152,25	137.990,30	139.853,17	141.741,19	143.654,69		
Muebles y Enseres	1.933,34	1.959,44	1.985,89	2.012,70	2.039,87	2.067,41	2.095,32	2.123,61	2.152,28	2.181,33		
Equipos de Computación	1.468,00	1.487,82	1.507,90	1.528,26	1.548,89	1.569,80	1.590,99	1.612,47	1.634,24	1.656,30		
Equipos de Oficina	1.278,23	1.295,49	1.312,98	1.330,70	1.348,66	1.366,87	1.385,32	1.404,03	1.422,98	1.442,19		
Equipos y Maquinarias	58.319,00	59.106,31	59.904,24	60.712,95	61.532,57	62.363,26	63.205,17	64.058,44	64.923,23	65.799,69		
Terreno	30.000,00	30.405,00	30.815,47	31.231,48	31.653,10	32.080,42	32.513,50	32.952,44	33.397,29	33.848,16		
Edificio	42.984,00	43.564,28	44.152,40	44.748,46	45.352,56	45.964,82	46.585,35	47.214,25	47.851,64	48.497,64		
Depreciación Acumulada	8.659,81	8.776,72	8.895,20	9.015,29	9.137,00	9.260,34	9.385,36	9.512,06	9.640,47	9.770,62		
Otros Activos:	855,08	866,62	878,32	890,18	902,20	914,38	926,72	939,23	951,91	964,76		
Gastos de Constitución	855,08	866,62	878,32	890,18	902,20	914,38	926,72	939,23	951,91	964,76		
TOTAL ACTIVOS	299.558,89	303.602,93	307.701,57	311.855,54	316.065,59	320.332,48	324.656,97	329.039,84	333.481,87	337.983,88		
PASIVOS	141.617,50	124.416,16	105.143,65	83.555,12	59.376,88	55.208,70	32.739,00	33.180,97	33.628,92	34.082,91		

Pasivos Corrientes	30.208,06	30.615,87	31.029,18	31.448,08	31.872,63	32.302,91	32.739,00	33.180,97	33.628,92	34.082,91
15% utilidad	8.157,24	8.267,36	8.378,97	8.492,09	8.606,73	8.722,92	8.840,68	8.960,03	9.080,99	9.203,59
trabajadores por pagar										
Impuesto a la renta	11.556,09	11.712,10	11.870,21	12.030,46	12.192,87	12.357,48	12.524,30	12.693,38	12.864,74	13.038,41
por pagar										
Provisiones Sociales	10.494,73	10.636,40	10.780,00	10.925,53	11.073,02	11.222,51	11.374,01	11.527,56	11.683,18	11.840,90
Pasivos a Largo Plazo:	111.409,43	93.800,29	74.114,46	52.107,05	27.504,25	22.905,79	-	-	-	-
Préstamos	111.409,43	93.800,29	74.114,46	52.107,05	27.504,25	22.905,79				
PATRIMONIO	157.941,39	179.186,77	202.557,93	228.300,42	256.688,71	265.123,78	291.917,97	295.858,86	299.852,96	303.900,97
Capital Social	123.273,11	142.742,43	164.194,48	153.244,13	178.960,85	185.506,68	175.669,73	178.425,94	181.251,35	147.090,53
Utilidad Neta del										
Ejercicio	34.668,28	36.444,34	38.363,44	75.056,29	77.727,86	79.617,10	116.248,25	117.432,93	118.601,61	156.810,44
TOTAL PASIVO Y PAT.	299.558,89	303.602,93	307.701,57	311.855,54	316.065,59	320.332,48	324.656,97	329.039,84	333.481,87	337.983,88
Elaborado: Gianella Plaza										

ANEXO # 24

PERIODO DE RECUPERACION

PERIODO DE RECUPERACION		
Año	Flujo Neto de Caja	FNC Acumulado
0	-159.156,34	-159.156,34
1	19.156,42	-139.999,91
2	18.855,80	-121.144,11
3	18.453,31	-102.690,80
4	52.061,49	-50.629,30
5	51.831,61	1.202,31
6	81.225,10	82.427,41
7	117.856,25	200.283,66
8	119.040,93	319.324,59
9	120.209,61	439.534,20
10	179.910,44	619.444,64

$$\text{PRR} = \frac{\text{Año anterior a la recuperación} + \text{Costo no recuperado}}{\text{Recuperación total}}$$

$$\text{PRR} = 4 + \frac{50.629,30}{51.831,61}$$

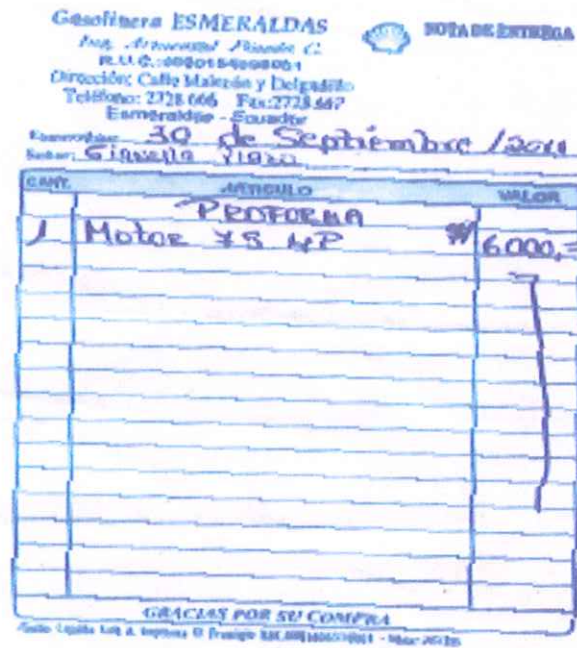
PRR= 4,98 Años

ANEXO # 26

[illegible]

1952, 22.

ANEXO # 27



ANEXO # 28



Buscar

Vender

[Volver al listado](#) | [Juegos y Juguetes](#) > [Brincolines y Albercas](#) > [Brincolines Inflables](#)







Banana Inflable Para Playa, Super Precio, Inicia Tu Negocio.

Me gusta

\$ 4,000

Artículo nuevo

Comprar




Hacer una pregunta

Reputación del vendedor

2009/02/25

Medios de pago

Efectivo











ANEXO # 29



COMERCIAL KYWI S.A.

Madrin: Av. 10 de Agosto N14 19

y Lab. Cordero Quito

Tel. 3317933

RUC 1790041220001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL - RESOL. SRI

P R O F O R M A D O L A R E S

DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL

AGENCIA 018 (ESMERALDAS)

Esmeraldas

AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN

Fono: 062710558/ 062710561

Señor (es): INES VALDEZ

Código: 888885

Dirección:

Ciudad: ESMERALDAS

Fono:

RUC:

Vend: 16 ANGEL RODRIGUEZ

Fecha de Emisión: 25/08/2011

PAG. 1/1

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P. UNITARIO	TOTAL	
584177	EXTINTOR 4,5KG PQS ABC SUPREM	1	\$30,52	\$30,52	
579661	BOTA NEGRA DOLIAI S/P N40	1	\$7,42	\$7,42	
576662	GUANTE P/TRABAJO CUERO LONA AZ	1	\$1,82	\$1,82	
565458	PALA PUNTERA CABO CORTO TRUPER	1	\$11,71	\$11,71	
425060	TRAPEADOR REDONDO 1/2LB	1	\$1,81	\$1,81	
430218	PROMOPACK ESCOBIA+REPUESTO+PALA	1	\$5,20	\$5,20	
430498	RECOGEDOR DE BASURA C/TUBO PLA	1	\$1,69	\$1,69	
432547	LIMPIA VIDRIOS 500ML C/ATCHIZA	1	\$1,82	\$1,82	
432083	ACEITE PRIDE P/MUEBLES CEREZA	1	\$2,35	\$2,35	
535410	TACHO RECICLAJE PLASTICO 40LT	1	\$16,12	\$16,12	
422134	TACHO PEVAL 12 LT ACERO INOXID	1	\$33,55	\$33,55	
148159	DISPENSADOR TOALLA EN 2	1	\$16,57	\$16,57	
673994	DISPENSADOR DE JABON BLANCO	1	\$37,93	\$37,93	
472484	CARRETILLA TRUPER 270KG VERDE	1	\$88,65	\$88,65	
422061	SELLA PORTUGAL V/COLORES	1	\$6,99	\$6,99	
418005	MESA CUADRADA BLANCA BALITCA	1	\$34,99	\$34,99	
> CONDICIONES EFECTIVO		> SUBTOTAL		\$299,14	
		> DESCUENTO		\$0,00	
		> DESCUENTO			
		> TOTAL		\$299,14	
Vta.tarifa 12	Vta.tarifa 0	Tot.Vta.Neto	IVA Tar. 12	IVA Tar.0	TOTAL A PAGAR
\$267,09	\$0,00	\$267,09	\$32,05	\$0,00	\$299,14

ANEXO # 30

Superpa-co

Lo mejor en papelería y tecnología

Av. Colón E4-81 y Av. 9 de Octubre - Malla Tel. (02) 2557300
QUITO - ECUADORRazon Social : PA-CO COMERCIAL E INDUSTRIAL S.A.
Direccion : MARISCAL AV. COLON E4-81 Y AV. 9 DE OCTUBRE
Atencion : PA-CO ESPECIALIDADES
Direccion : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO CC. MULTIPLAZA 204-5
Telefonos : 2957850 0
QUITO

PROFORMA: 030-002-000001409

RUC : 1790040275001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995

Fecha : 25 DE AGOSTO DEL 2011

Fecha Entrega: DE MES: DEL

Emision Sist.: 11/08/25 18:02:14

No. Control : 17-PR-00001409

Cliente : 9999 LUIS VALDEZ PINARGOTE

Direccion : 10 DE AGOSTO ENTRE COLON Y OLMEDO No:

Telefono : 091545933 Ciudad :

RUC/Cedula : 0003219997

Pagina: 1 de 1

Pedido: (17-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: ncalahor Autoriza: rtilleri

SC.COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL OBSER.
1 0000002389912	CPU S5-1003LA + MONITOR 1931 AND DC 1.66 HEMLETT PACKARD HZ 4GB 1TB 1670		1.00	UN 2	699.00000	699.00
	PROCESADOR AND DUAL CORE 1.66GHZ 4GB RAM 1TB DISCO WINDOWS 7 HOME BASIC DATUM SUPERMULTI WIRELESS LECTOR DE TARJETAS /ENI PUERTOS 4USB CONEXION PARA RED VGA DVI-D INCLUDE MONITOR LCD 18.5"PLUG MOUSE Y TECLADO USB					
2 00000011256921	PORTATIL DVS-2247LA INT CORE I5 2.66GHZ HEMLETT PACKARD 4GB 64000 14.5"PLUG W7PREMIUM		1.00	UN 2	866.00000	866.00
3 496999637716	IMPRESORA MP250 MULTIFUNCTION INKJET RESO CANON LUCION 9000X1200 DPI VELOCIDAD		1.00	UN 2	59.00000	59.00
4 0740617176964	JET FLASH 8GB DATATRAVELER DT10152 RED G KINGSTON BRATORIA USB 2.0		1.00	UN 2	16.75000	16.75
5 0013803999003	CARTUCHO CWH FO-210 NEGRO PARA MP 240-25 CANON 0-260-270-490-560 MX 320-330		1.00	UN 2	18.60000	18.60
6 0013803999027	CARTUCHO CWH CL-211 COLOR PARA MP 240-25 CANON 0-260-270-490-560 MX 320-330		1.00	UN 2	23.71000	23.71
7 4971850187608	CALCULADORA 12 DIGITUS ESCRITORIO HR-8TH CASIO COMBO CY		1.00	UN 2	22.66000	22.66
8 0037900040021	FAX PAPEL FOND 1X-FG2451 TELEFONO INWALL PANASONIC BR100		1.00	UN 2	177.30000	177.30
9 7313461463021	ENCUADERNADORA ESCRITORIO GRANDE FLAT AZUL RAPID S30 GROUPS 24-26/6 24146202		1.00	UN 2	26.78000	26.78
10 4041065177142	PERFORADORA ESCRITORIO GRANDE 2 PERF NEG ERICH KRAUSE RA METALICA 404US L40 17714		1.00	UN 2	8.24700	8.25
11 7891191529707	PAPEL FOND BLANCO 0500S M4 P01500X145 P REPORT ARA OPTADORA		500.00	HT 2	.01670	8.35 IVA 0%
12 0000000215356	ARCHIVADOR LOMO 050M OFICIO CARTON PVC H REAL C000		1.00	UN 2	3.10000	3.10
13 0070330180277	BOLOTORNO PUNTA FINA AZUL 1100515	KIC	1.00	UN 2	.33881	.34

ORIGINAL ACORDANTE

ANEXO # 31

Esmeraldas, Agosto 2011



Señores
Javier Burbano
CONFITRO CIA. LTDA.
Presente.-

De más consideraciones

A través del presente me permito remitir a usted la siguiente información:

CONTRATO DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

CONCEPTO	Valor, Dólares
Gastos por franquicia CORPO ESMERALDAS	200,00
Gastos del Notario	
Elevar Minuta a escritura pública	70,00
Margenación de Escrituras	20,00
Subtotal	90,00
Gastos del Registro Mercantil	
Inscripción de la Compañía	40,00
Nombramientos Gerente y Presidencia	25,40
Subtotal	65,40
Publicación del Extracto	43,68
Acompañamiento trámites: Permiso funcionamiento, patente municipal, Registro IRES, Apertura Cuenta,	26,00
Otros	26,00
SUBTOTAL	455,08
Apertura de Cuenta de Integración de Capital (dicho valor será reembolsable subsecuente a la Constitución, dicho valor no incluye el presupuesto total)	480,00
TOTAL	935,08

El cliente acepta que asumirá por la diferencia de los rubros tanto por gastos de Notario, Registro Mercantil y publicación del extracto que están detallados en los cuadros.
Cabe indicar que todo el trámite de constitución se lo realiza desde la VUE, incluye la obtención del RUC en un mes.
Esta compañía se forma con mínimo de dos socios máximo quince, y tiene la facultad de realizar todo tipo de operación en el mercado.

Para cualquier información o ayuda en cuanto al trámite comunique:

Vanessa Pizarro

RESPONSABLE DE LA VUE-CORPO ESMERALDAS

Dirección: Av. Bolívar y 10 de Agosto Edificio Gobierno Provincial, planta base

Teléfono: (0271) 2534627 (2143)

Esmeraldas - Ecuador

Esmeraldas, agosto 2011

ANEXO # 32


kawamotor
Kawasaki
COTIZACION 0003404



EA	MA	MO
06	10	7

NOMBRE: YANIRA PLAZA
DIRECCION:
TEL:
VERSIÓN:

MODELO: STX-800	14.000
PRECIO CONTRATO: RESERVA	2.200
VALOR CUOTA FIJAL:	100
VALOR por MÓDULO:	1
CUOTAS MENSUALES () MESES:	1
CUOTAS MENSUALES () MESES:	1
CUOTAS MENSUALES () MESES:	1

Av. Granados E11-150 entre Av. 4 de Diciembre
y Av. El Dorado Telf: 2275 815 - Quito - Ecuador

ANEXO # 33



ECOFIBRA ASOCIADOS S.A
ECOFIBRASOC

FACTORIA NAVAL

Construimos y Reparamos Embarcaciones en Fibra de Vidrio
Km 4 1/2 Via Manta - Montecristi Telf. 2922666
Frente a molinera Manta
MONTECRISTI-ECUADOR

FACTURA - PROFORMA N°

Manta, OCTUBRE 03 DEL 2011

SR. (s) Gianella Plaza Camino

C.I. 080239460-1

Una embarcación en fibra de vidrio con las siguientes características:

Modelo: FLIPPER II
Eslora : 9.00MTS
Manga : 2.00MTS
Puntal : 1.00MTS

VALOR: \$ 7.500

R. U. C.
No.: 1391775946001
ECOFIBRA ASOCIADOS S.A. ECOFIBRASOC
"ECOFIBRA"
Km 4 1/2, Via Manta - Montecristi

SON: SIETE MIL QUINIENTOS DOLARES 00/100 DOLARES

NOTA: Este documento no valdez para efectos tributarios

ATENTAMENTE

ECOFIBRA ASOCIADOS S.A. ECOFIBRASOC
"ECOFIBRA"

GERENTE

ANEXO # 34



OFERTA PUBLICITARIA 2010

Paquete # 1

- 4 Spots publicitarios diarios de 30" de duración + 1 spots bono rep.

Programación

Lunes a viernes

Programa	Horarios	
▪ Espejo Público	07H00	17H00 rep.
▪ Cine mar	10H30	
▪ Notimar E. Central	12H20	
▪ Cine mar	20H00	

Costo total del paquete mensual \$280,00 USD + IVA

Paquete # 2

- 5 Spots publicitarios diarios de 30" de duración + 2 bono rep.

Programación

Lunes a viernes

Programas	Horarios	
▪ Espejo Público	07H00	17H00 rep.
▪ Cine mar	10H30	
▪ Musicales	14H00	
▪ Notimar E. Central	12H20	
▪ Notimar Estelar	19H00	23H00 rep.
▪ Cine mar	20H30	

Costo total del paquete mensual \$350,00 USD + IVA

Paquete # 3

- 8 Spots publicitarios diarios de 30" de duración + 3 bono rep. + 1 mención

Programación

Lunes a viernes

Programas	Horarios	
▪ Espejo Público	07H00	17H00 rep.
▪ Cine mar	10H30	
▪ Notimar E. Central	12H20	
▪ Musicales	14H00	
▪ Notimar Estelar	19H00	23H00 rep.
▪ Hablemos Claro	21H00	
▪ Cine mar	20H00	
▪ En los Tacones de Eva	21H30	

Costo total del paquete mensual \$400,00 USD + IVA

Esperamos su positiva respuesta para servirle en forma eficaz, profesional y con seriedad

Atentamente,

Raúl Bustos B.
DEP. ADMINISTRACION Y VENTAS
MARVISION S.A. TELEMAR

Av. Colón 20-54 y Juan Montalvo Telfs : 2712 916 / 2714 079 / 2714 642 / / www.telemar23.net
ESMERALDAS - ECUADOR

ANEXO # 35

MODELO DE MINUTA

**MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA:**

SEÑOR NOTARIO DE FE PUBLICA

Entre las escrituras a su cargo, tenga a bien incorporar la presente de Constitución de SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA bajo las siguientes cláusulas:

P R I M E R A.- (PARTES, CONSTITUCIÓN y DOMICILIO).- 1.1.- Dirá usted que son partes integrantes de la Sociedad en su calidad de socios:

1.1.1.- La Señorita Gianella Daniela Plaza Camino, mayor de edad, hábil por derecho, soltera, con C.I. No. 0802394601 vecina de esta ciudad, con domicilio en calle Manuel Demera de esta ciudad.-

1.1.2.- La Señorita Inés Yasmín Valdéz Pinargote, mayor de edad, hábil por derecho, soltera, comerciante, con C.I. No. 0803219997 vecina de esta ciudad, con domicilio en calle Salinas y Rocafuerte; de ésta ciudad.-

1.1.3.- El señor: **CARLOS ALBERTO SANTILLÁN ROA**, mayor de edad, hábil por derecho, casado, con C.I. No. 0802719526 vecino de esta ciudad, con domicilio en Calle Salinas y Rocafuerte, de ésta ciudad.-

1.2.- Las partes de mutuo acuerdo deciden constituir la Sociedad de Responsabilidad Limitada que girará bajo la razón social de **PLAZA NEPTUNO " CIA. LTDA."**, con domicilio principal en la Avenida Kennedy Malecón de Las Palmas de esta ciudad de Esmeraldas, pudiendo establecer sucursales en cualquier ciudad o lugar del interior o el exterior de la República.-

S E G U N D A.- (DURACIÓN).- Se fija como duración de la Sociedad el termino de _____ AÑOS, computables desde su inscripción en FUNDEMPRESA, pudiendo prorrogarse por un término similar o mayor y disolverse por causa y formas cual lo describe el Código de Comercio.-

T E R C E R A.- (OBJETO).- El objeto de la Sociedad, será principalmente (*Empresa de Servicios de Entretenimiento y Deportes Acuáticos*), pudiendo ampliar sus objetivos de acuerdo a los intereses de la sociedad en lo correspondiente al giro social, pudiendo intervenir en importaciones y exportaciones para personas tanto naturales como jurídicas, sean estas públicas o privadas, a nivel nacional e internacional, pudiendo adquirir o manejar comercialmente la representación de cualquier sociedad o empresa nacional o extranjera, dedicada a cualquier actividad o genero de servicios o actividades comerciales.-

C U A R T A .- (**CAPITAL SOCIAL Y CUOTAS**) El capital social constituido es por Dólares. 47.476,90, (cuarenta y siete mil, cuatrocientos setenta y seis con 90/100), dividido en cuotas, con un valor de cada una, que corresponden a los socios de la siguiente manera: -----

SOCIO	CUOTAS DE CAPITAL	VALOR EN BS.	PORCENTAJE
1.- PLAZA CAMINO GIANELLA	40	18.990,76	40 %
2.- VALDÉZ PINARGOTE INÉS O	30	14.243,07	30 %
3.- SANTILLÁN ROA CARLOS	30	14.243,07	30 %
TOTALES	100	47.476.90	100 %

Los aportes se encuentran totalmente pagados conforme al Art. 199 del Código de Comercio, estando en consecuencia la responsabilidad de cada uno de los socios limitada al monto de sus aportes y cuotas de capital.- -

Q U I N T A .- (**AUMENTO O DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**) El aumento o disminución del capital social requerirá de la aprobación de los socios que representen más del 50 % del capital social.- -

S E X T A .- (**DERECHOS Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS**).-Los derechos y beneficios que se obtengan por los socios serán proporcionales a las cuotas de capital que hayan aportado a la Sociedad, de la misma forma su responsabilidad está determinada en proporción a sus cuotas de capital.-

S E P T I M A .- (**REGISTRO DE SOCIOS**).- La Sociedad tendrá dentro de su organización un libro destinado al registro de socios que estará a cargo de la Gerencia General en el que

deberá inscribirse el nombre del socio, su domicilio, el monto de sus aportes, sus cuotas de capital, transferencia de cuotas de capital, embargo, gravámenes, hipotecas y otros similares.- -

O C T A V A.- (REPRESENTACIÓN y ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD).- La sociedad estará representada por un GERENTE GENERAL .- El Gerente General tendrá la representación de la Sociedad, Judicial, extrajudicialmente, contractual y administrativamente, ante toda clase de personas naturales y jurídicas, individuales o colectivas Públicas o privadas, autárquicas, autónomas, nacionales, departamentales, provinciales del país y del exterior, recibir y cursar correspondencia a nombre de la Sociedad, abrir y cerrar cuentas Bancarias en Bancos Nacionales y/o extranjeros, girar sobre ellos, retirar y hacer imposiciones, pedir aperturas de Líneas de Crédito y Avance en cuenta corriente, suscribir todo género de contratos atinentes al giro social, firmando minutas, escrituras, pólizas, documentos públicos y privados, contraer y otorgar créditos con o sin garantías de bienes sociales y con o sin hipoteca sobre los mismos, girar, aceptar, endosos, descontar y renovar Letras de Cambio, cheques y demás documentos de Cambio trayectivo, cobrar y percibir dineros y valores, comprar y vender bienes en general a nombre de la sociedad, fijando precios, plazos, intereses formas y condiciones de pago, recibir y otorgar poderes generales y especiales para uno o muchos actos, contratos y litigios pudiendo revocar en cualquier tiempo, designar el personal de empleados y obreros, fijando sus sueldos y salarios, funciones y atribuciones, pudiendo removerlos promoverlos o desahuciarlos, demandar a nombre de la Sociedad, contestar demandas y reconveniones en cualquier vía o instancia y con uso de todos los recursos ordinarios y extraordinarios que reconozcan las legislaciones del o los países en que el litigue, presentar toda clase de memoriales y solicitudes, ofrecer pruebas, tachar, apelar, compulsar, decir de nulidad en los recursos de casación en el fondo o en la forma y directo de nulidad, interponer demandas de Habeas Corpus, Amparo Constitucional, Amparo Administrativo, contencioso tributarios, contencioso administrativo de inconstitucionalidad, recursos contra impuestos ilegales y de responsabilidad, designar peritos, depositario y liquidadores, designar jueces y árbitros y suscribir escrituras de capitulación arbitral, aprobar e impugnar excusas, prorrogar y/o declinar jurisdicción y competencia, transar, desistir y administrar desistimientos, sustituir en todo o en parte y reasumir y en suma ejercitar cuanto actos y hechos jurídicos sean necesario y conducentes al buen éxito del presente mandato. En suma se le otorgan facultades plenas para realizar toda actuación que se encuentre autorizada por el

Código Civil y el Código de Comercio sin restricción ni limitación alguna, a cuyo efecto los socios otorgarán un poder Notariado, Bastante y Suficiente a su favor con las facultades plenas para su labor o gestión de Gerente General, debiendo necesariamente para toda actuación el mismo contar con más del 50 % de votos o autorización escrita o que conste en el libro de actas de los socios y de la sociedad.-

NOVENA.- (ASAMBLEA DE SOCIOS).- La asamblea de socios constituye el máximo organismo de decisión de la sociedad, con todas sus atribuciones contenidas en el Art. 204 del Código de Comercio y sus decisiones deberán ser acatadas estrictamente por todas y cada una de las Gerencias y Reparticiones de la Sociedad sin objeción alguna.- -

DECIMA.- (ASAMBLEAS ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS).- Las asambleas ordinarias se realizarán cada SEIS MESES a partir de la fecha de constitución de la Sociedad, debiendo hacerse constar sus determinaciones y consideraciones en el Libro de Actas que estará a cargo de la Gerencia General y las Asambleas Extraordinarias se reunirán cuando menos una vez al año al cierre de cada gestión, pudiendo la Sociedad a petición de sus socios emplazar la reunión o asamblea ordinaria o extraordinaria cuando vea conveniente y/o necesario.- Se convocará a las asambleas con una anticipación de quince días por intermedio de la Gerencia General, necesitándose para hacer Quórum, la presencia en representación de más del 50 % de las cuotas de capital.- - -

DECIMA PRIMERA.- (VOTOS DE LOS SOCIOS).- Todo socio tendrá derecho de participar en las decisiones de la sociedad gozando de un voto por cada cuota de capital que posea.- Para cualquier resolución de disposición y de administración en la Sociedad se requerirá de votos que representen más del 50 % de las cuotas de Capital. Se necesitará la representación de dos tercios del capital para las resoluciones que comprende el Art. 209 del Código de Comercio ante la imposibilidad de concurrencia personal de los socios, estos podrán ser representados por un representante legal, mediante poder notariado.-

DECIMA SEGUNDA.- (ACTAS).- Las Resoluciones adoptadas por los socios en la Asamblea serán asentadas en el Libro de Actas, el mismo que será suscrito por los socios asistentes y estará a cargo de la Gerencia General.

DECIMA TERCERA.- (CONTROL).- Los socios tienen la facultad de supervisar, supervigilar y controlar el movimiento general de la Sociedad, sin perjudicar el normal desenvolvimiento de la Sociedad, esta facultad no se extinguirá por el establecimiento de Control Externo si se designa por la Asamblea de socios.-

DECIMA CUARTA.- (TRANSFERENCIA DE CUOTAS DE CAPITAL) Para Transferir sus cuotas de capital el socio interesado hará conocer de este hecho a los otros socios, quienes tendrán preferencia en la adquisición de los mismos frente a terceros.-

DECIMA QUINTA.- (CONCENTRACIÓN DE CUOTAS DE CAPITAL).- La concentración de cuotas de capital en un solo socio, motivara la inmediata disolución de pleno.- Debiendo procederse a su liquidación conforme a Ley.-

DECIMA SEXTA.- (FALLECIMIENTO O INCAPACIDAD LEGAL DE LOS SOCIOS).- En caso de fallecimiento, impedimento o incapacidad sobreviniente de uno de los socios, los restantes continuaran con el giro social, juntamente con los herederos forzosos o legales o los representantes según el caso hasta la culminación de la gestión anual.- Si los herederos manifiestan sus deseos de retirarse o reclaman sus derechos o intereses en la nueva gestión, se les devolverá o comprará sus cuotas y en su caso se les reembolsará sus utilidades después de la última gestión anual.- -

DECIMA SEPTIMA.- (BALANCE, RESERVAS Y DIVIDENDOS).- El ejercicio económico de la sociedad comenzará el primero de enero de cada año y concluirá el treinta y uno de diciembre.- El Gerente General, estará obligado a presentar a la Asamblea Ordinaria de Socios en plazo máximo de tres meses a partir del cierre del ejercicio social, el balance respectivo.- La sociedad deberá asignar en forma obligatoria, de sus utilidades liquidas y efectivas anuales, el cinco por ciento (5 %) como mínimo en calidad de reserva legal, hasta alcanzar el cincuenta por ciento (50 %) del capital pagado.-

DECIMA OCTAVA .- (DISOLUCIÓN DE SOCIEDAD).- La sociedad podrá disolverse por las siguientes causales:

1o.) En caso de que todas las cuotas de capital se concentren en un solo socio, el que responderá por obligaciones sociales hasta la total liquidación de la Sociedad.-----

2o.) Por acuerdo de los socios reunidos en la Asamblea convocada expresamente a dicho efecto.-

3o) Por pérdida del cincuenta por ciento (50 %) del capital social y reservas constituidas, salvo que los socios que representen por lo menos dos tercios del capital social resolvieran reponer dicha pérdida.- Resuelta la disolución de la Sociedad por las causales establecidas precedentemente, se designara dentro de los días subsiguientes uno o más liquidadores de entre los socios o personas ajenas con las correspondientes facultades expresas.-

DECIMA NOVENA.- (ARBITRAJE).- En caso de diferencias que surjan entre los socios con respecto a la interpretación o aplicación se establece la presente cláusula compromisoria sujeta a lo estatuido por los Arts. 1478, 1479, 1481 del Código de Comercio, su procedimiento contemplará la previsión del Art. 1483 y complementariamente las normas procesales del título V, Libro III del código de Procedimiento Civil.-

VIGESIMA.- (CONFORMIDAD).- Las partes aceptan todas y cada una de las cláusulas anteriores de su libre y espontánea voluntad, firmando al pie en constancia.- Y usted señor Notario dígnese agregar las demás cláusulas de seguridad y estilo.-

Esmeraldas, 1 de Diciembre del 2011.

ANEXO # 36



ANEXO # 37

