PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

TEMA:

"Estudio de factibilidad para el diseño e implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas, con un enfoque basado en procesos"

TITULO A OBTENER:

Ingeniero Comercial Mención Productividad

AUTOR:

Juan Pablo Beltrán Baque

DOCENTE ASESOR:

Ing. Elías Salazar

FEBRERO 2013

Disertación aprobada luego de haber cumplido con los requisitos exigidos en el reglamento de grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial Mención Productividad.

DIRECTORA DE LA ESCUELA

LECTOR 1

LECTOR 2

ASESOR

AUTORÍA

Yo, Juan Pablo Beltrán Baque portador de la cédula de ciudadanía N° 0802348508 declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi total responsabilidad, respetando las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Juan Pablo Beltrán Baque
C.I.: 0802348508

DEDICATORIA

A mi DIOS por iluminarme y llenarme de fuerzas día a día para seguir adelante, en esta vida maravillosa Gracias SEÑOR.

A mis padres por enseñarme el valor más importante en la vida, el amor, gracias por todo lo que hicieron por mí.

Al gran amor de mi vida Cristina, por mostrarme que todos los días son una oportunidad para ser mejor.

Esto es por y para ustedes, los amo con todo mi corazón.

AGRADECIMIENTO

Son muchas las personas a quien tengo que agradecer porque forman parte de esta victoria importante en mi vida.

Totalmente convencido, agradezco en primer lugar a DIOS por regalarme sus talentos y dones; por darme la visión para ponerlo al servicio de los demás tal como nos lo enseña su hijo JESÚS "Nadie tiene mayor amor que el que da su vida por los demás"; y así lo confirma Rabindranath Tagore "La verdadera amistad es como la fosforescencia, resplandece mejor cuando todo se ha oscurecido".

A mi princesita Cristinita por su infinito amor, comprensión, respeto, honestidad, sinceridad, responsabilidad, lealtad, por estar siempre ayudándome y apoyándome a seguir adelante, sin ti no hubiese logrado este peldaño gracias mi amor… Você é o grande amor da minha vida!

A mi papá Tito Beltrán por haberme enseñado con su ejemplo el significado del trabajo la superación, competitividad, lealtad, y por enseñarme a hacer lo correcto. Y a mi mamita, Rosita Baque porque con su carácter me ha enseñado a ser un buen hombre temeroso de DIOS.

A mis otros padres Ángel Cervantes y Miriam Intriago por valorarme y comprenderme y alentarme les agradezco sinceramente.

También quiero agradecer de manera especial a alguien que desde que lo conocí siempre creyó en mí y supo llenarme de expectativas positivas; con su amplia visión me supo ilustrar culturas y lugares que no conocía; su lamentable partida ha sido dolorosa pero no es definitiva donde quiera que esté su recuerdo siempre estará conmigo. Gracias a mi mentor Iván Dávila.

A mí querido amigo Javier Burbano por todos estos años que compartimos juntos, por aceptarme tal y como soy pero sobre todo porque sin el mi vida universitaria no hubiera sido tan competitiva.

Y por último a mí Universidad por haber cumplido con lo prometido; a los directivos, a los docentes, a los administrativos, a los de servicios a cada uno de ustedes gracias…

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto presentado a continuación tiene como objetivo fundamental, realizar un estudio de factibilidad para el diseño y la implementación de parque acuático en el cantón Esmeraldas con un enfoque basado en procesos; que contribuya al desarrollo de la provincia y que fomente la diversión sana entre los visitantes.

Se realizó una investigación científica de tipo descriptiva que permitió conocer el problema a fondo utilizando técnicas como la observación, la entrevista y la encuesta. Para la recolección de la información se efectuó un estudio de mercado que incluyó 383 encuestas a personas de diferentes edades, para conocer la aceptación, los gustos y preferencias del mercado meta, y al mismo tiempo se hizo entrevistas a los locales que proporcionan servicios similares lo cual permitió tener un mayor conocimiento sobre las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas y de esta manera se logró establecer las estrategias de mercado necesarias para lograr la diferenciación del negocio.

La inversión para poner en marcha el proyecto es de $2.264.749,82 que será financiado en un 89% por un grupo de inversionistas y con aportes de socios; el 11% restante con un crédito bancario. En el estudio organizativo se determinó que la empresa se constituirá como una sociedad anónima con el nombre "Paradise Eco Park".

Para el estudio económico financiero se establecieron tres escenarios posibles uno optimista uno moderado y otro pesimista que consistió en variar el porcentaje de participación de mercado y determinar de esta manera que tan sensible es la empresa ante las variaciones propuestas mediante el uso de los indicadores financieros de rentabilidad, como lo son la TIR, el VAN y el PRC, los cuales muestran resultados positivos y beneficiosos para los accionistas del negocio haciendo de este proyecto una inversión redituable y posiblemente desarrollable en el mediano plazo.

ABSTRACT

The project presented here, has as main objective, conduct a feasibility study for the design and implementation of Aquatic Park in the canton Esmeraldas with an approach based on processes; to contribute to the development of the province and fostering healthy fun among the visitors.

There was a descriptive scientific research yielded information on the problem in depth using techniques such as observation, interview and survey. For data collection was carried out market research surveys that included 383 people of different ages, to learn acceptance, likes and preferences of the target market, and at the same time it became local interviews that provide similar services as which allowed a greater understanding of the opportunities, strengths, weaknesses and threats and thus were able to establish marketing strategies needed to achieve business differentiation.

The investment to launch the project is $2.264.749, 82 which will be 89% funded by a group of investors and with contributions from partners; the remaining 11% with a bank loan. The organizational study determined that the company shall be constituted as a corporation named “Paradise Eco Park”.

For the financial economic study identified three possible scenarios a moderate one optimistic and one pessimistic that consisted of varying the percentage of market share and thus determine how sensitive the company to changes proposed by the use of financial indicators profitability, such as IRR, NPV and PAYBACK, which show positive and beneficial to the shareholders of the business making this project a profitable investment and possibly develop in the medium term.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORÍA…….. ii
DEDICATORIA……. iii
AGRADECIMIENTO…… iv
RESUMEN EJECUTIVO…….. v
ABSTRACT……... vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS…… vii
ÍNDICE DE TABLAS…….. xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS……. xiv
INTRODUCCIÓN…….. xv

CAPITULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN……. 1
JUSTIFICACIÓN……. 2
OBJETIVOS……. 3
GENERAL……. 3
ESPECÍFICOS…… 3

CAPITULO II
ANÁLISIS DEL MERCADO

GENERALIDADES DEL SERVICIO…..……... 4
NECESIDADES QUE CUBRE EL SERVICIO…….. 4
CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO…….…..... 5
TIPO DEL SERVICIO…….…….…..... 5
PRODUCTOS SUSTITUTOS……..…….…..... 5
CICLO DE VIDA DEL SERVICIO…….……..…… 6
ANÁLISIS DE LA DEMANDA…..…….……..…. 6
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO…….……..…….. 6
ANÁLISIS DE FUENTES PRIMARIAS…….…… …….. 8

ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS……..…….…. ……... 8
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN…..…….…….. 10
OBJETIVO GENERAL…….…….…… 10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS…….…… 10
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN…….…… 10
TAMAÑO DE LA MUESTRA…….……..... 11
TRABAJO DE CAMPO……..…… 12
VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN……..…… 12
TABULACIÓN……..……..…… 12
RESULTADOS Y ANÁLISIS……..……. 12
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA…… 21
ANÁLISIS DE LA OFERTA……. 22
ASPECTOS CUALITATIVOS……..…… 22
COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA……... 22
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA COMPETENCIA……. 24
PRODUCTOS QUE OFRECE LA COMPETENCIA.……. 24
CARACTERÍSTICAS DE SUS CLIENTES……....……. 24
INFRAESTRUCTURA……..……. 25
FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA.……. 26
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA...…….. 27
ESTRATEGIAS DE MERCADEO…….……..…….. 28
ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA…… 29
OFERTA ACTUAL E HISTÓRICA…….…..……. 29
PRECIOS DE LA OFERTA…..……..…… 30
CAPACIDAD INSTALADA Y CAPACIDAD UTILIZADA…….. 30
PROYECCIÓN DE LA OFERTA……... 31
ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA……. 32
CUADRO COMPARATIVO……..……..... 32
DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO…… 33
DEMANDA DEL PROYECTO……..... 33
TIPOS DE MERCADO……..... 34
VENTAJAS COMPETITIVAS……..... 34
ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR……. 35

CAPITULO III

ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

ESTUDIO TÉCNICO……..... 37
ANÁLISIS DEL SITIO DEL PROYECTO Y DIMENSIÓN ÓPTIMA…….. 37
LOCALIZACIÓN RECOMENDABLE DEL PROYECTO……..…… 40
MICROLOCALIZACIÓN……..…… 41
MACROLOCALIZACIÓN……..……. 42
INGENIERÍA DEL PROYECTO……..…… 43
DISEÑO DEL SERVICIO……. 43
DISEÑO DE LOS PROCESOS …… 44
DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS……. 47
EL PROCESO GENERAL…… 47
MAPA DE CADENA DE VALOR……..... 47
MAPA DE PROCESOS……..... 48
PROCESO ESTRATÉGICO DE LA GERENCIA…….. 49
MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS…… 50
DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO…….. 51
PROCESO DEL SERVICIO…….. 52
SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD……. 53
ENFOQUE BASADO EN LOS PROCESOS……... 54
OBJETO Y CAMPO DE APLICACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD Y SUS REQUISITOS…… 56
RECOMENDACIÓN FINAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD……... 57
REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO……... 58
REQUERIMIENTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO……. 58
DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES……. 60
ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL… 62
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL…….. 62
PERFILES OCUPACIONALES…….. 63
RAZÓN, LOGOTIPO Y SLOGAN DE LA EMPRESA…… 69
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA……... 70

MISIÓN……..... 70
VISIÓN……..... 70
OBJETIVOS……..... 70
MATRIZ RESULTADOS DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA……. 71
ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA……... 72
CONSTITUCIÓN……. 72
REQUERIMIENTOS NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO
DEL PROYECTO…… 73
PERMISO DEL MINISTERIO DE TURISMO……. 73
PERMISO MUNICIPAL……. 73
REQUISITOS DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS……. 74
PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS……. 74
ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA…….. 75
SISTEMA TRIBUTARIO Y LEGAL.……. 75
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS……..…….. 75
CONTRATACIÓN LABORAL…….. 76
LEYES QUE REGULAN LA CONTRATACIÓN LABORAL…… 76
OBLIGACIONES PATRONALES EN CASO DE ACCIDENTES…….. 76
POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS…….. 76
POLÍTICAS PARA EL USO DE LAS INSTALACIONES…… 76
PROCEDIMIENTOS DE MANTENIMIENTO DE JUEGOS……... 78
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS ELÉCTRICOS Y MAQUINARIAS…… 78
MANTENIMIENTO DE BOMBAS DE AGUA……. 79

CAPITULO IV

ESTUDIO ECONÓMICO

INVERSIÓN TOTAL INICIAL…….. 80
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS…….…… 81
COSTOS DEL SERVICIO…… 83
GASTOS DEL SERVICIO……. 84
CAPITAL DE TRABAJO…… 92
PRONÓSTICO DE COMPRAS Y VENTAS……. 93
PUNTO DE EQUILIBRIO……..... 95

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA…… 97
COSTO DE CAPITAL…….. 98

CAPITULO V

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL PROYECTO

FLUJO DE CAJA…… 99
INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO…… 100
VALOR ACTUAL NETO……... 100
TASA INTERNA DE RETORNO……... 101
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL……..... 101
RELACIÓN COSTO BENEFICIO……. 101
ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS……. 102

CAPITULO VI

INCIDENCIAS DEL PROYECTO

IMPACTOS……... 104
IMPACTOS ECONÓMICO…….……... 105
IMPACTO SOCIAL…….…. 106
IMPACTO AMBIENTAL…… 107
IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO……. 108

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES…… 109
RECOMENDACIONES…….. 110

SECCIÓN REFERENCIAS

GLOSARIO……..... 111
BIBLIOGRAFÍA…… 117
ANEXOS…… 121

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1: OCUPACIÓN LABORAL DE ESMERALDAS……..……. 6
TABLA N° 2: ESTIMACIÓN DE VIAJES TURÍSTICOS…….. 7
TABLA N° 3: FUENTES DE INFORMACIÓN MUNICIPAL…….. 9
TABLA N° 4: ¿LE GUSTARÍA QUE EXISTIESE UN PARQUE ACUÁTICO EN EL CANTÓN ESMERALDAS?……. 13
TABLA N° 5: ¿EN DONDE LE GUSTARÍA QUE ESTE UBICADO EL PARQUE ACUÁTICO?....…….. 14
TABLA N° 6: ¿QUÉ TIPO DE NUEVAS ATRACCIONES ACUÁTICAS LE GUSTARÍA UTILIZAR?…… 15
TABLA N° 7: ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR ESTE TIPO DE SERVICIO?…… 16
TABLA N° 8: ¿CON QUE FRECUENCIA ASISTIRÍA AL PARQUE ACUÁTICO?…….…… 17
TABLA N° 9: ¿QUÉ DÍAS ASISTIRÍA AL PARQUE ACUÁTICO…..…… 18
TABLA N° 10: ¿CON QUIEN ASISTIRÍA?…… 19
TABLA N° 11: ¿QUÉ OTRO TIPO DE SERVICIO LE GUSTARÍA QUE BRINDE EL PARQUE ACUÁTICO?……. 20
TABLA N° 12: IMPACTO ECONÓMICO……..……..……. 21
TABLA N° 13: CUADRO EXPLICATIVO DE COMPETIDORES…… 22
TABLA N° 14: PERSPECTIVA DE LOS COMPETIDORES…….. 23
TABLA N° 15: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE COMPETIDORES…. 24
TABLA N° 16: INFRAESTRUCTURA DE COMPETIDORES…… 25
TABLA N° 17: FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE COMPETIDORES… 26
TABLA N° 18: ESTRATEGIAS DE COMPETIDORES…… 28

TABLA N° 19: OFERTA HISTÓRICA…… 29
TABLA N° 20: VALORACIÓN DE COMPETIDORES……. 30
TABLA N° 21: OFERTA POTENCIAL……... 31
TABLA N° 22: OFERTA VS DEMANDA
TABLA N° 23: DEMANDA DEL PROYECTO…… 32
TABLA N° 24: TEMPORADAS……. 37
TABLA N° 25: INGRESOS EN DÓLARES POR TURISMO…….. 39
TABLA N° 26: MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS……. 40
TABLA N° 27: REQUERIMIENTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO…… 58
TABLA N° 28: RESULTADO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA…… 71
TABLA N° 29: RESUMEN DE LA INVERSIÓN INICIAL…… 80
TABLA N° 30: REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS…….. 81
TABLA N° 31: RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE COSTOS…… 83
TABLA N° 32: RESUMEN DEL PRESUPUESTOS DE GASTOS…….. 84
TABLA N° 33: GASTOS DE PUBLICIDAD……. 85
TABLA N° 34: GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA……. 86
TABLA N° 35: GASTOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA…….…….. 87
TABLA N° 36: GASTOS DE MANTENIMIENTO…… 88
TABLA N° 37: GASTO DE DEPRECIACIONES…….. 89
TABLA N° 38: GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS…….. 90
TABLA N° 39: GASTOS DE CONSTITUCIÓN…… 91
TABLA N° 40: CAPITAL DE TRABAJO…….…… 92
TABLA N° 41: PRONÓSTICO DE COMPRAS Y VENTAS……. 93
TABLA N° 42: PUNTO DE EQUILIBRIO…… 95
TABLA N° 43: COSTO DE CAPITAL……..... 98
TABLA N° 44: RESUMEN DE FLUJOS DE CAJA…… 99
TABLA N° 45: RESUMEN DE INDICADORES DE EVALUACIÓN..... 100
TABLA N° 46: RESUMEN DE ÍNDICES DE RENTABILIDAD……. 102
TABLA N° 47: NIVELES DE IMPACTO……. 104
TABLA N° 48: IMPACTO ECONÓMICO..... 105
TABLA N° 49: IMPACTO SOCIAL…….. 106
TABLA N° 50: IMPACTO AMBIENTAL……..…..... 107
TABLA N° 51: IMPACTO GENERAL……..… 108

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: TURISMO INTERNO EN FERIAOS NACIONALES…… 7
GRÁFICO N° 2: IMPLEMENTACIÓN DEL PARQUE ACUÁTICO…… 13
GRÁFICO N° 3: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO……... 14
GRÁFICO N° 4: ATRACCIONES DEL PROYECTO……. 15
GRÁFICO N° 5: DISPONIBILIDAD ECONÓMICA……..... 16
GRÁFICO N° 6: FRECUENCIA DEL PROYECTO…… 17
GRÁFICO N° 7: PREFERENCIAS DEL PROYECTO……..……. 18
GRÁFICO N° 8: ASISTENTES DEL PROYECTO…….. 19
GRÁFICO N° 9: SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DEL PROYECTO… 20
GRÁFICO N° 10: CANAL DE COMERCIALIZACIÓN……. 27
GRÁFICO N° 11: TENDENCIAS DE TEMPORADAS... …… 38
GRÁFICO N° 12: ESTRUCTURACIÓN DE LLEGADAS…….. 38
GRÁFICO N° 13: INFRAESTRUCTURA VIAL…….. 42
GRÁFICO N° 14: SISTEMA DE GESTIÓN BASADO EN PROCESOS…… 54
GRÁFICO N° 15: MODELO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD (SEGÚN ISO 9001:2008)……. 55

ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN N° 1: MICROLOCALIZACIÓN……. 41
IMAGEN N° 2: INSTALACIONES……. 60
IMAGEN N° 3: FACHADA DE LA PLANTA…… 61
IMAGEN N° 4: LOGOTIPO DE LA EMPRESA……. 69

INTRODUCCIÓN

Este proyecto está orientado a la diversión familiar o individual de los niños, jóvenes y adultos en un ambiente sano, controlado y seguro en donde puedan interactuar con otras personas sin distinciones y fomentar la actividad de desarrollo físico que permitirá mejorar su calidad de vida.

La presente investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad económica que tendrá el diseño e implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas con un enfoque basado en procesos. Otro de los propósitos de la investigación es determinar las preferencias de consumo de los habitantes del cantón Esmeraldas relacionados al segmento de recreación y ocio; y que estén dispuestos a utilizar los servicios del parque acuático.

Para determinar las personas que tienen preferencia por los parques acuáticos, se realizarán encuestas a los habitantes del cantón Esmeraldas, quienes serán el mercado meta, además se aplicará la observación y entrevistas a las empresas competidoras para determinar cuáles son las preferencias de los clientes, se aplicarán entrevistas a profesionales como arquitectos y especialistas en sistemas de gestión de calidad para conocer los beneficios que se tendrían en este tipo de negocio.

Por todo lo anterior expuesto se considera que la realización de este proyecto será un gran aporte a la administración y al eco-turismo de la provincia de Esmeraldas.

El presente trabajo está compuesto por siete capítulos que ayudarán a determinar la factibilidad del mismo, de los cuales se describe brevemente su contenido a continuación:

El Capítulo I, hace referencia al problema encontrado razón por la cual se lleva a cabo el proyecto, así como los objetivos tanto el general como los específicos que proporcionarán el camino a seguir en la investigación.

El Capítulo II, contiene el análisis del mercado; la metodología que se utilizó, el tamaño de la población, el cálculo de la muestra, las técnicas como la encuesta, la entrevista y la observación que permitieron la recolección de la información primaria, los resultados de las encuestas realizadas así como el análisis de las fuentes secundarias y toda la información correspondiente a la competencia.

El Capítulo III, se detalla el estudio técnico y la ingeniería de proyecto que contiene la descripción y flujo del proceso, el sistema de comercialización, tamaño del mercado, la localización del proyecto, distribución de la planta, el enfoque de procesos similares a la ISO 9001 - 2008, la filosofía empresarial entre otros puntos. El ámbito organizativo y legal que incluye básicamente los perfiles de los profesionales y el organigrama del establecimiento, así como los requisitos legales para el funcionamiento y puesta en marcha del proyecto.

En el Capítulo IV y V, se encuentra el estudio económico y la evaluación económica financiera del proyecto que contiene la proyección de ventas, análisis de los costos y gastos, el estado de situación financiera, los flujos de caja, el análisis de sensibilidad basado en indicadores como el TIR, VAN, PRC y las razones financieras para determinar la rentabilidad del proyecto.

El Capítulo VI, se refiere a las incidencias generadas por el proyecto los impactos social, económico y ambiental con sus respectivos resultados y análisis.

El Capítulo VII, que contiene las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación.

Como autor de este proyecto de investigación espero haber aportado a la solución del problema planteado y cubrir de esta manera una necesidad social y educativa, que contribuya como fuente bibliográfica de la institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar a los destinatarios.

CAPITULO I

1. MARCO CONTEXTUAL

1.1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Hoy en día se vive una época de muchos avances por la tecnología, el manejo sistematizado de la información y las telecomunicaciones, son recursos que si se administran asertivamente crearán una ventaja para alcanzar el éxito; para el hombre esto es un gran motivo de superación que permite cada día ser mejores.

Ecuador no es la excepción y el fenómeno de los parques acuáticos ha ingresado a este mercado como es el caso de Guayaquil desde hace ya algunos años, pero debido principalmente a la limitada inversión en tecnología de punta este servicio no ha mejorado en sus atracciones e infraestructuras.

Esmeraldas no se aparta de esta realidad y una de las causas es la poca inversión, y el resultado es una población que sufre la insuficiencia de sitios de entretenimiento que incluyan a personas de todas las edades y que les brinden un espacio de seguridad y tranquilidad.

Otra carencia que existe en los parques acuáticos en el Ecuador es el escaso control, aquello es un riesgo eminente, apenas se cumplen con estándares mínimos de seguridad y eso se ve reflejado en la calidad de los servicios.

La necesidad es real por ese motivo se considera viable el diseñar e implementar un parque acuático para el esparcimiento, la recreación y la diversión que permita estimular la mente y el cuerpo en un ambiente sano, seguro y confiable en el cantón Esmeraldas.

1.2. JUSTIFICACIÓN

La investigación realizada tenía el objetivo de demostrar si era viable o no el diseño e implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas y los efectos que conlleva este proyecto; además que sirviera de base para futuras investigaciones respecto al tema; también se buscaba impulsar el turismo y la economía del cantón.

La creación de un parque de diversiones acuático ayudará al mejoramiento de la calidad de vida de las personas brindándoles la oportunidad de interactuar de forma sana y segura, ofreciéndoles lugares de distracciones similares a los de otros países.

Otra razón sin lugar a duda será la creación de fuentes de empleo que beneficiará de forma positiva a las personas del entorno brindándoles la oportunidad de desarrollarse personalmente y económicamente, ofreciéndoles seguridad laboral, capacitaciones y la posibilidad de ascensos y promociones.

Y para brindar un servicio de calidad es importante y valioso la implementación de procesos similares a los de un sistema de gestión de calidad que asegure el correcto funcionamiento del parque desde el diseño de cada una de las atracciones, hasta la construcción, el montaje y las operaciones del parque brindando a sus administradores e inversores la seguridad y confiabilidad de sus procesos, obteniendo como resultados altos estándares de calidad.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. GENERAL

Desarrollar un estudio de factibilidad para el diseño e implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas que esté basado en procesos.

1.3.2. ESPECÍFICOS

- Comprobar con una investigación de mercado, la oferta y la demanda que existe para la implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas, con la finalidad de plantear estrategias de promoción y comercialización.

- Establecer cuáles son los procesos necesarios, para enfocar el sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008 al proyecto de implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas.

- Identificar la inversión requerida para buscar las fuentes de financiamiento y la viabilidad económica y financiera a través de indicadores que permitan la toma de decisiones.

CAPITULO II

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1 EL SERVICIO

2.1.1 GENERALIDADES DEL SERVICIO

El presente proyecto tiene por esencia el diseño e implementación de un parque acuático, planteado como una alternativa de recreación para todas las familias de la provincia de Esmeraldas, algo importante que cabe señalar es que la gestión administrativa y operativa del parque estarán fundamentadas en procesos similares a los de los sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008, el cual pretende avalar la eficiencia y eficacia del servicio además proveer de los elementos claves para el esparcimiento.

La combinación de sol y agua además los deportes extremos harán de este lugar, un destino turístico difícil de no visitar, en el cual sus visitantes podrán disfrutar de una experiencia inolvidable junto a sus familias y amigos.

2.1.2 NECESIDADES QUE CUBRE EL SERVICIO

Según lo que plantea Maslow (1991) en su pirámide de necesidades o *"jerarquía de las necesidades humanas",* el proyecto estará enfocado en cubrir la necesidad de sentirse afiliado a un grupo, comunidad o familia.

Otra necesidad que aspira satisfacer el estudio de este proyecto es la de aumentar los lugares de diversión en el cantón Esmeraldas y evitar que la comunidad esmeraldeña tenga que trasladarse fuera del mismo.

2.1.3 CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO

Con respecto a las características que brindará el parque acuático, éstas están en la categoría de ocio y entretenimiento y van desde las pasivas enfocadas en el grupo de los niños; hasta las más extremas para el grupo de los jóvenes y por supuesto las acciones moderadas para el público adulto.

Están comprendidas por una fusión de piscinas, toboganes, un deslizador en olas artificiales, varios juegos infantiles, un área de juegos recreativos en seco, y un restaurante.

2.1.4 TIPO DE SERVICIO

Los tipos de servicios que se plantean en el proyecto estarán dirigidos a aportar diversión, recreación, relajación, otros también orientados en la práctica de deportes sanos y sin dejar de lado el impulsar el turismo en el cantón Esmeraldas.

Dichas opciones buscaran brindar un servicio de calidad personalizado que genere un alto impacto en el consumidor, logrando que los clientes consideren al parque acuático

como un lugar diferenciado y a la vez agradable donde puedan pasar con sus familiares y amigos.

2.1.5 SERVICIOS SUSTITUTOS

Según Nicholson (2007) *"Dos bienes son sustitutos si uno de ellos puede sustituir al otro a un cambio de circunstancias."* En base a este criterio los productos sustitutos son:

- Playas,
- Piscinas,
- Ríos,
- Complejos turísticos,
- Otros lugares de ocio y recreación.

2.1.6 CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

Se considera que los parques acuáticos se encuentran en una etapa de crecimiento, Levitt (1981) debido a que esta industria actualmente ha generado gran demanda e incrementos en las ventas, lo cual les ha permitido expandirse alrededor del mundo así lo afirma Clavé (2005). Adicionalmente cuentan con numerosas publicidades que influyen en la decisión del consumidor al momento de escoger un lugar para divertirse. En el caso del parque acuático por ser un servicio nuevo y analizando la falta de emprendimientos en el Cantón Esmeraldas ha sido ubicado en la fase inicial que corresponde a la etapa de introducción.

2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El mercado objetivo para el proyecto, está conformado por trabajadores esmeraldeños que de acuerdo al resultado del último censo; trabajan como empleados del Estado, empleados Privados, como Patronos y Socios. Para lo cual, se cuantificó los datos del

documento denominado “Fascículo Provincial Esmeraldas” proporcionado por el INEC (Resultados del Censo 2010 de población y vivienda).

Donde se pudo concluir que 71,979 habitantes de la provincia de Esmeraldas; están en la capacidad de visitar el parque acuático y es a ellos que se debe dirigir un estudio de mercado donde se podrá determinar cuáles son sus gustos y preferencias a la hora de concurrir a estos tipos de entretenimiento.

Tabla N° 1

Ocupación Laboral de Esmeraldas

Ocupación	Hombre	Mujer	Total	Porcentual
▪ Empleado del Estado ▪ Empleado Privado ▪ Patrono ▪ Socio	13.668 26.621 4.408 1.793	12.350 10.127 2.104 908	26.018 36.748 6.512 2.701	36,15% 51,05% 9,05% 3,75%
TOTAL	**46.490**	**25.489**	**71.979**	**100%**

ELABORADO POR: JUAN PABLO BELTRÁN
FUENTE: INEC 2010

Otro segmento objetivo son los turistas nacionales e internacionales que serán un mercado meta a seguir para obtener más ingresos. Según los datos proporcionados por el ministerio de turismo muestra que en los 4 últimos años ha presentado fluctuaciones.

Desde el año 2009 al 2010 hubo una disminución del 3,63% al año siguiente 2010 al 2011 hubo un incremento del 2,69% y el año 2012 no se pudo concluir con el análisis porque faltaron datos. Pero lo importante es que este sector de la economía, va marcando sus tendencias y que este sector ya es considerado importante en la economía del país.

Tabla N° 2

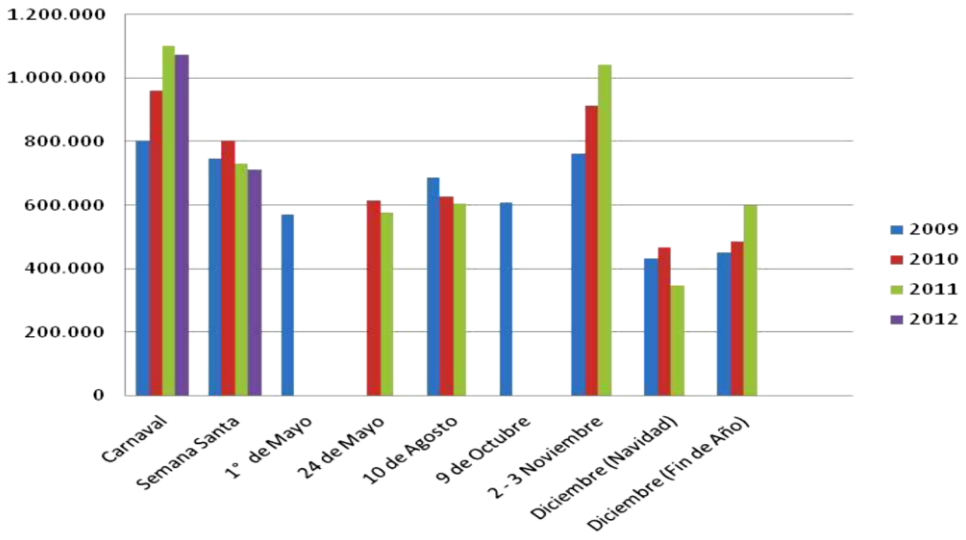
Estimación de Viajes Turísticos (Nacionales y Extranjeros)

TURISMO INTERNO EN FERIADOS NACIONALES				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**
Carnaval	803.022	961.141	1.103.003	1.073.022
Semana Santa	745.483	804.065	730.466	710.811
1° de Mayo	569.556			

24 de Mayo		612.095	577.437	
10 de Agosto	685.041	627.095	604.252	
9 de Octubre	607.803			
2-3 de Noviembre	763.535	914.907	1.044.016	
Diciembre (Navidad)	432.177	466.751	347.563	
Diciembre (Fin de Año)	449.610	485.706	596.904	
	5.056.227	**4.872.615**	**5.003.641**	

Gráfico N° 1

Turismo Interno en Feriados Nacionales



ELABORADO POR: JUAN PABLO BELTRÁN
FUENTE: MINISTERIO DE TURISMO

2.2.2 ANÁLISIS DE FUENTES PRIMARIAS

En el trabajo de campo las fuentes primarias usadas fueron las encuestas y las entrevistas prioritariamente pero la técnica de observación jugó un papel importante en la investigación ya que a través de ésta se pudo obtener información sobre lugares similares en otras ciudades del país, permitiendo extrapolar los datos y adaptarlos al cantón Esmeraldas.

La técnica de observación se realizó en la ciudad de Guayaquil, en el centro en el parque acuático "Viernes Santo" y el parque acuático "Puerto Hondo", con el único objetivo de evaluar cuál es el comportamiento de los clientes en proyectos similares.

Las encuestas fueron llevadas a cabo en lugares estratégicos del área urbana del cantón Esmeraldas, se visitó hoteles, restaurantes, piscinas, parques, complejos y principalmente la playa de "Las Palmas", obteniendo como resultado que la mayoría de las personas asisten a la playa en compañía de al menos 3 personas, saliendo desde muy temprano de sus casas para practicar algún deporte, caminata, futbol playero o también para disfrutar del sol y la playa.

2.2.3 ANÁLISIS DE FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias usadas en el proyecto fueron de gran apoyo para la obtención de información; ya que este tipo de proyectos en la provincia de Esmeraldas realmente son inexistentes. Por tal motivo se revisaron folletos técnicos, revistas especializadas del tema, publicaciones en internet, opiniones de profesionales en la industria de parques de diversiones en otros países y el Ecuador.

Otras fuentes locales que suministraron información para la implementación del parque acuático en el cantón Esmeraldas fueron:

- **INEC:** En esta institución se obtuvo información respecto a la población del Cantón Esmeraldas, número de habitantes de la zona urbana y otros indicadores socio-económicos y estadísticos.

- **MINISTERIO DE TURISMO:** Institución que brindó información sobre el número de turistas que visitan el cantón Esmeraldas, además la información sobre los requisitos para el funcionamiento del parque acuático.

- **MUNICIPIOS:** Aquí se adquirió información concerniente a las patentes municipales, los impuestos prediales y avalúos de terrenos. También facilitaron datos sobre la seguridad; con su personal de salvavidas altamente capacitados.

Tabla N° 3

Fuentes de información Municipal

	GUAYAQUIL	ESMERALDAS
	Jefe Dpto. Planificación y Reordenamiento Urbano.	Jefe Dpto. Avalúos y Catastro.
	Arq. Gino Giler	*Arq. Jaime Cedeño*

ELABORADO POR: JUAN PABLO BELTRÁN
FUENTE: MUNICIPIOS DE GUAYAQUIL & ESMERALDAS

- **CUERPO DE BOMBEROS:** Institución que suministró datos sobre los permisos de funcionamiento y de seguridad para el parque acuático.

- **MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA:** En ésta se obtuvo los requisitos necesarios para obtener el registro sanitario y todo aquello correspondiente a los cuidados de salubridad.

- **MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES:** En la oficina del MRL Esmeraldas, se pudo obtener información concerniente a sueldos y salarios también sugerencias referentes a la contratación laboral.

2.2.3.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.2.3.1.1 OBJETIVO GENERAL

Diagnosticar a través de una investigación de mercado; el nivel de aceptación en la implementación un parque acuático en el cantón de Esmeraldas.

2.2.3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Cuantificar el porcentaje de aceptación de los consumidores para la implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas.

- Identificar las atracciones acuáticas que estarían dispuestas a utilizar los habitantes del cantón Esmeraldas.

- Determinar cuánto estarían dispuestos a pagar por el uso de los servicios del parque acuático de Esmeraldas.

2.2.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Encuestar a personas que se encuentren dentro del target al que el proyecto está dirigido; esto ayudará a identificar los gustos y preferencias de los clientes potenciales, así como la rentabilidad del proyecto.

Para esto se elaboró un cuestionario el mismo que se adjunta en el Anexo N° 1; el cual permitió valorar:

- La aceptación del proyecto por el segmento establecido.
- El consumo del servicio ofrecido en el proyecto.
- Determinar el alcance de la capacidad de pago.
- Cuantificar las preferencias de los posibles consumidores.
- Analizar los resultados de la investigación y procesarlos adecuadamente.

2.2.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Según los datos proporcionados por INEC (2010) el número de habitantes que laboran en la provincia de Esmeraldas son 71.979.

Al cantón Esmeraldas le corresponde el 36% de la totalidad de la provincia resultando 25.912 personas.

Pero algo que hay que tomar en cuenta es que la composición familiar en Esmeraldas es de 3 individuos; por lo tanto la población objetivo resultaría 77.736 personas; con las cuales una vez aplicada la formula se obtuvo una muestra de 383 personas.

Aplicando la fórmula de la muestra será:

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

Donde:

n:	tamaño de la muestra	=	383
Z:	Nivel de confiabilidad	=	95% 0.95/2 = 0.4750 Z = 1.96
P:	Probabilidad de ocurrencia	=	0.50
Q:	Probabilidad de no ocurrencia:	=	1 - 0.5 = 0.50
N:	Población	=	77.736
e:	Error de muestreo	=	0.05 (5%)

Dado el resultado, el número de encuestas a realizarse fueron 383, las cuales se aplicaron sin importar sexo, edad; las encuestas fueron aplicadas en diferentes lugares del cantón de Esmeraldas.

2.2.6 TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de campo fue realizado en los sitios de mayor afluencia y efectuado a los habitantes del cantón Esmeraldas y bajo un alto grado de profesionalismo.

Para éste proceso se contó con los recursos económicos, técnicos y materiales necesarios, que permitieron realizar de manera exitosa la investigación.

2.2.7 VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Este trabajo se ha desarrollado conforme los parámetros que establece la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, así como también a los parámetros regulares de toda investigación; el autor es el que certifica su veracidad y objetividad.

2.2.8 TABULACIÓN

Para el procesamiento de tabulación de las encuestas el autor recurrió al software de Microsoft Office utilizando una hoja de Excel que permitió contabilizar, filtrar y en general procesar rápidamente los datos obtenidos en los cuestionarios aplicados a los posibles consumidores potenciales del proyecto.

2.2.9 RESULTADOS Y ANÁLISIS

El formato de la encuesta se da a conocer en el Anexo I.

Tabla N° 4

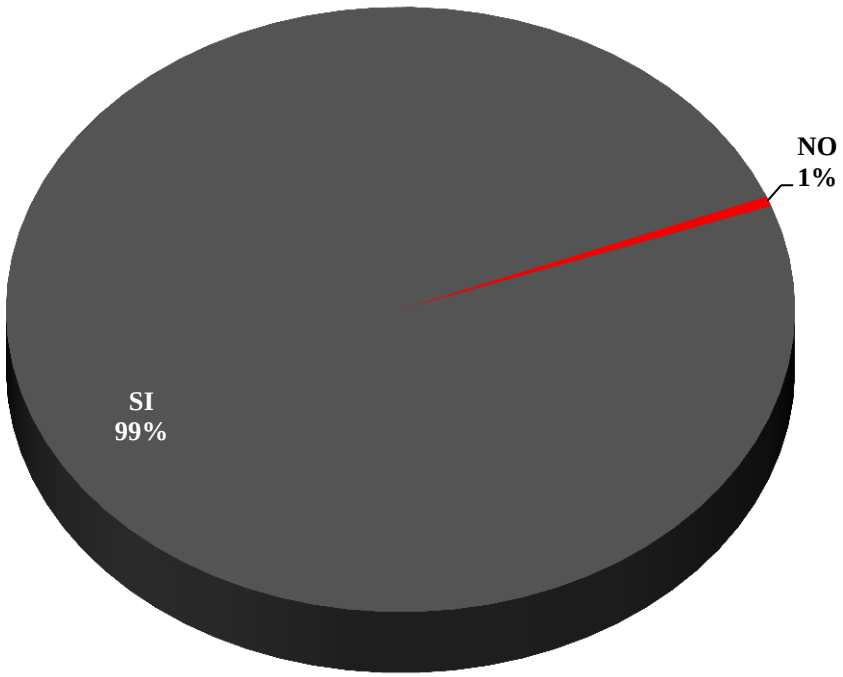
¿Le gustaría que existiese un parque Acuático en el cantón Esmeraldas?

Aceptación	Respuesta	%	Habitantes
Si	381	99.48%	77.332

No	2	0.52%	404
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 2

Implementación del parque Acuático



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- Los encuestados en el momento de efectuar el cuestionario, manifestaron que les agradaría mucho un 99% que este proyecto de parque acuático sea una realidad en el cantón Esmeraldas.

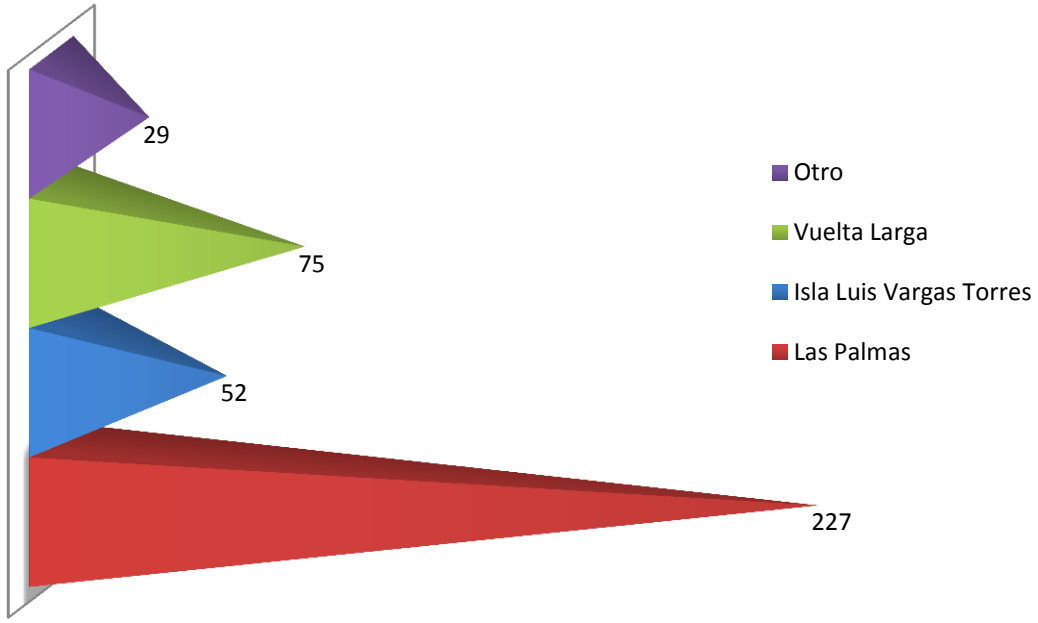
Tabla N° 5

¿En donde le agradaría que esté ubicado el parque Acuático?

UBICACIÓN	Respuesta	%	Habitantes
Las Palmas	227	59,27%	46.073
Isla Luis Vargas Torres	52	13,58%	10.557
Vuelta Larga	75	19,58%	15.221
Otro	29	7,57%	5.885
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 3

Localización del Proyecto



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- Como se puede apreciar en los datos obtenidos, gran parte de los encuestados opinó que el sector de Las Palmas sería ideal por la cercanía al mar y por la fácil accesibilidad del lugar.

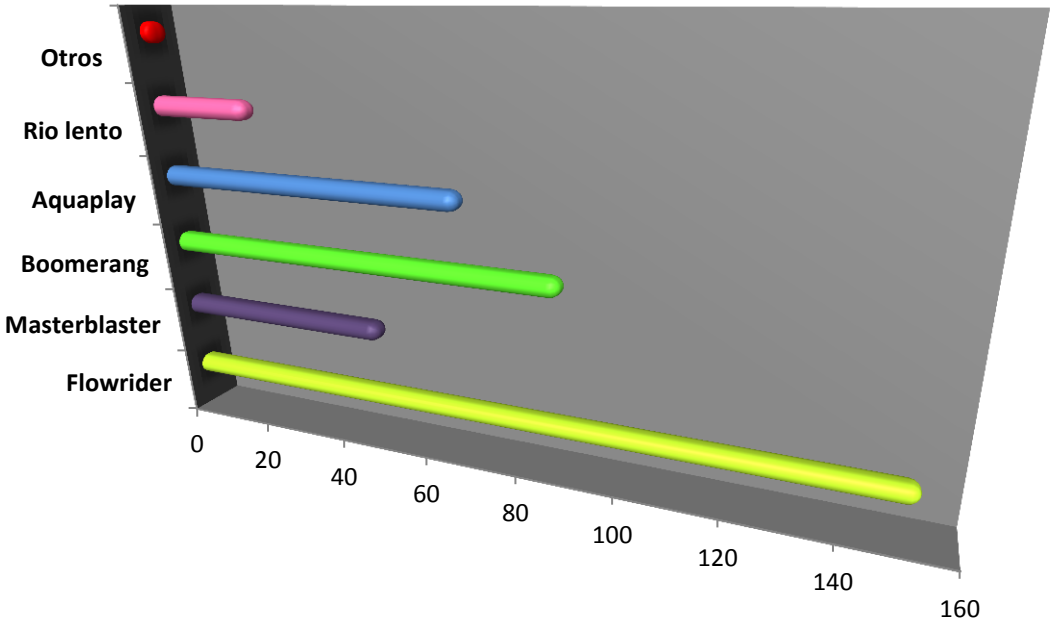
Tabla N° 6

¿Qué tipos de nuevas atracciones acuáticas le gustaría utilizar?

Atracciones	Respuesta	%	Habitantes
Flowrider	153	39,95%	31.056
Masterblaster	48	12,53%	9.740
Boomerang	88	22,98%	17.864
Aquaplay	68	17,76%	13.806
Rio Lento	22	5,74%	4.462
Otro	4	1,04%	808
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 4

Atracciones del Proyecto



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- En cuanto a las atracciones o juegos acuáticos que predominaron entre los encuestados; fueron aquellas que son capaces de simular olas y las que caen por toboganes muy altos.

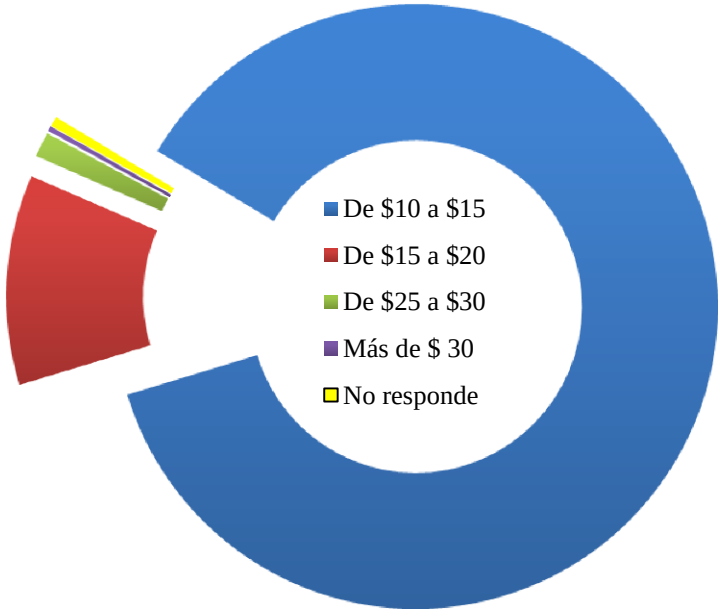
Tabla N° 7

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este tipo de servicio?

USD $	Respuesta	%	Habitantes
De $10 a $15	332	86,68%	67.382
De $15 a $20	43	11,23%	8.730
De $25 a $30	5	1,31%	1.018
Más de $30	1	0,26%	202
No Responde	2	0,52%	404
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 5

Disponibilidad Económica



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- Sin distinción alguna la mayor parte de los encuestados revelaron que gastarían por lo menos $10 dólares en este tipo de recreación.

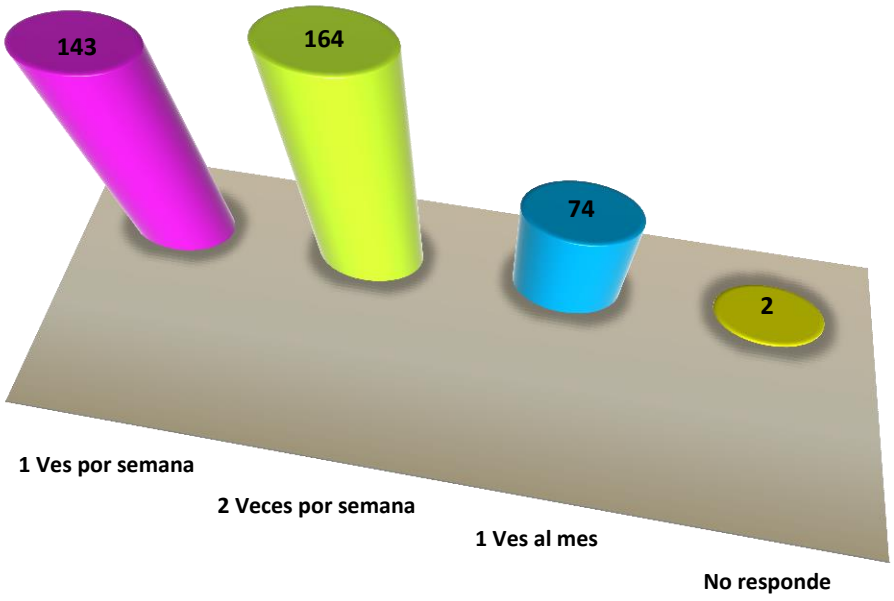
Tabla N° 8

¿Con que frecuencia asistiría al parque acuático?

Frecuencia	Respuesta	%	Habitantes
1 Ves por semana	143	37,34%	29.027
2 Veces por semana	164	42,82%	33.287
1 vez al mes	74	19,32%	15.019
No Responde	2	0,52%	404
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 6

Frecuencia del Proyecto



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- Se logro determinar que los encuestados; si asistirían al parque acuático desde una vez hasta ocho veces al mes.

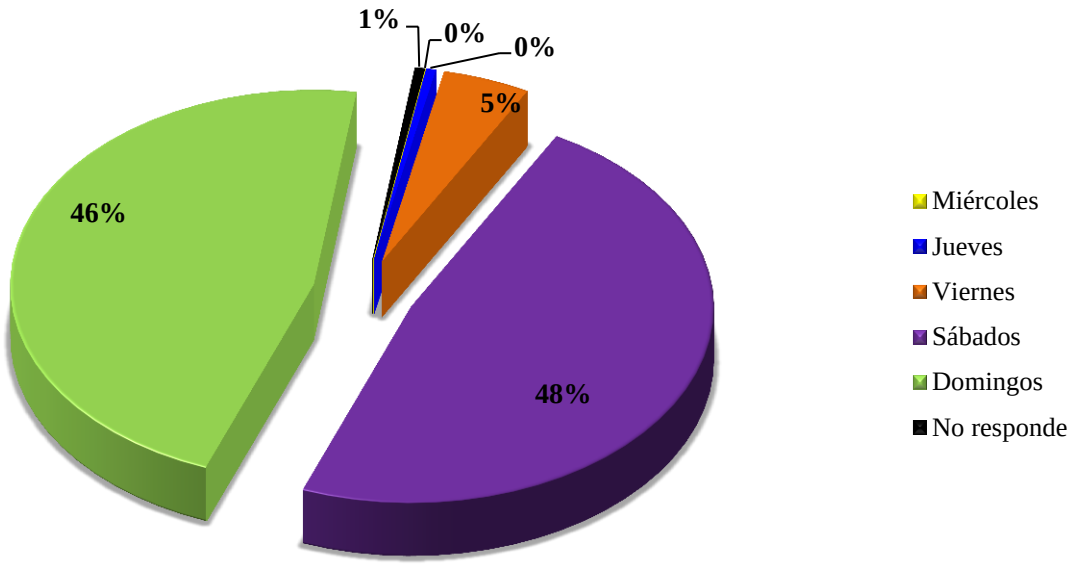
Tabla N° 9

¿Qué días asistiría al parque acuático?

Días Preferidos	Respuesta	%	Habitantes
Miércoles	0	0	0
Jueves	2	0,52%	404
Viernes	18	4,70%	3.654
Sábados	183	47,78%	37.142
Domingos	178	46,48%	36.132
No responde	2	0,52%	404
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 7

Preferencias del Proyecto



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- Como se puede observar en el gráfico la mayor parte de los encuestados visitarían los sábados y Domingos.

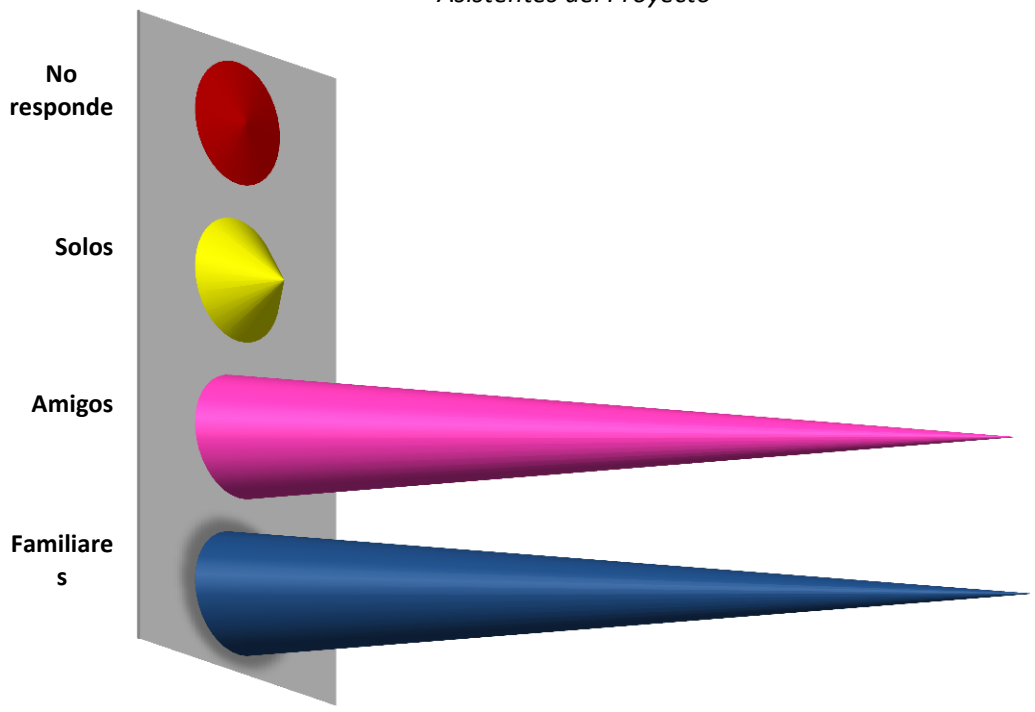
Tabla N° 10

¿Con quién asistiría?

Compañía	Respuesta	%	Habitantes
Familiares	187	48,83%	37.958
Amigos	183	47,78%	37.142
Solos	11	2,87%	2.232
No responde	2	0,52%	404
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 8

Asistentes del Proyecto



FUENTE: Investigación de Mercado
INVESTIGADOR: Juan Pablo Beltrán.

ANÁLISIS

- Las elecciones de los encuestados son claras; visitar con familiares y amigos.

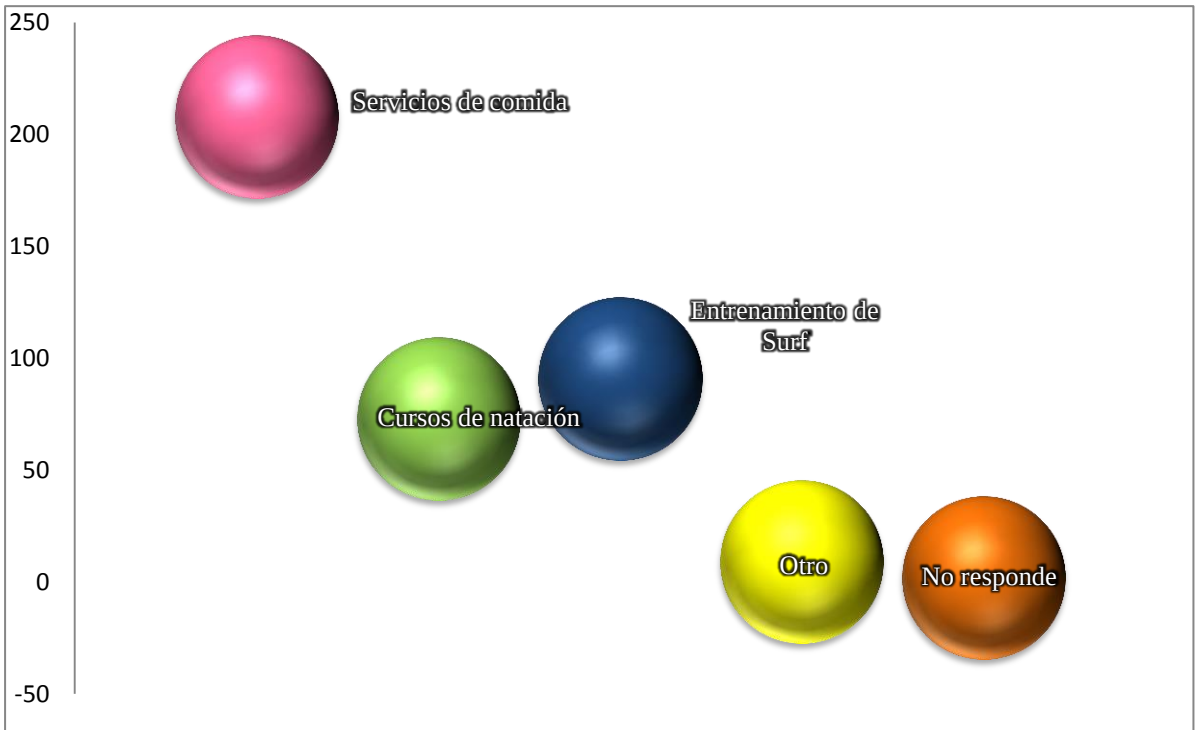
Tabla N° 11

¿Qué otro tipo de servicio le gustaría que brinde el parque acuático?

Otros Servicios	Respuesta	%	Habitantes
Servicios de comida	208	54,31%	42.218
Cursos de natación	73	19,06%	14.816
Entrenamiento de Surf	91	23,76%	18.471
Otro	9	2,35%	1.827
No responde	2	0,52%	404
TOTAL	**383**	**100%**	**77.736**

Gráfico N° 9

Servicios Complementarios del Proyecto



ANÁLISIS

- Al investigar sobre los servicios complementarios; el de mayor acogida fue la alimentación por ser una necesidad básica pero los otros servicios de aprendizaje les pareció adecuado para el proyecto.

2.2.10 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Según los datos obtenidos y aplicando la fórmula de regresión lineal, la demanda proyectada está dada de la siguiente manera por número de personas:

Tabla N° 12

Impacto Económico

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA
2013	65.492
2014	66.299
2015	67.107
2016	67.914
2017	68.722
2018	69.530
2019	70.337
2020	71.145
2021	71.952
2022	72.760

Fuente: Cálculo realizado por el autor basado en la fórmula de regresión lineal
Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

La tabla muestra un crecimiento a razón del 1,040%, que es la tasa de crecimiento poblacional actual según el INEC 2010

2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.3.1 ASPECTOS CUALITATIVOS

2.3.1.1 COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

Luego de un análisis de mercado se determinó que competencia directa no hay en Esmeraldas existen varios complejos y piscinas pero no manejan el Modelo de Negocio que tendrá "Paradise Eco Park". La competencia indirecta está conformada de la siguiente forma:

Tabla N° 13

Cuadro explicativo de Competidores

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS	SERVICIOS	CALIFICACIÓN

DON VINI	Está dirigido a niños, jóvenes y adultos de clase media y baja	Ofrece piscinas, toboganes, canchas deportivas y juegos recreativos	Media
MARIO´S PARK	Está dirigido a niños, jóvenes y adultos de clase media y baja	Ofrece piscina, resbaladera, paseos en caballos.	Media
ALDEA CUBANA	Está dirigido a niños, jóvenes y adultos de clase media y baja	Ofrece piscinas, picnics, juegos sobre hierba y paseos en caballos.	Media

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Fuente: Entrevistas a competidores

Tabla N° 14

Perspectiva de los Competidores

CENTRO RECREACIONAL “DON VINI”	ALDEA CUBANA	HOSTERÍA “MARIOS PARK”
		

2.3.1.2 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA COMPETENCIA

Los complejos turísticos, que ofertan servicios similares a los establecidos en el proyecto se detallan a continuación en el siguiente cuadro:

Tabla N° 15

Distribución Geográfica de Competidores

NOMBRE	DIRECCIÓN	ÁREA GEOGRÁFICA
DON VINI	Vía Atacames - Sector San Rafael	SUR
MARIO´S PARK	Vía Río Verde, 10 min pasando el Aeropuerto Tachina.	NORTE
ALDEA CUBANA	Vía Tabiazo - junto a Urbanización Malibu	SUR

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Fuente: Entrevistas a competidores

2.3.1.3 PRODUCTOS QUE OFRECE LA COMPETENCIA

En base a la información obtenida en este estudio y detallada en las tablas anteriores N° 13, 14, 15; vemos que los servicios que oferta la competencia son piscinas, toboganes, resbaladeras, juegos recreativos, canchas deportivas, picnics y la posibilidad de paseos a caballos.

2.3.1.4 CARACTERÍSTICAS DE SUS CLIENTES

Los clientes que asisten a este tipo de complejos y piscinas son generalmente los habitantes del cantón Esmeraldas del área urbana y rural que buscan lugares de recreación y ocio para pasar con sus familias y amigos; que les brinde la oportunidad de sociabilizar y compartir momentos agradables.

Además los turistas nacionales e internacionales que buscan otras opciones de las frecuentadas constantemente (Tonsupa, Atacames, Súa, Muisne).

2.3.1.5 INFRAESTRUCTURA

En las visitas técnicas realizadas se pudo observar que los complejos turísticos y piscinas antes mencionados; poseen una capacidad de atención limitada lo que imposibilita el atender a más visitantes durante las temporadas altas.

Esto se debe a que sus instalaciones no fueron construidas para operar con un número mayor a 1.000 personas según lo manifestaron en las entrevistas los dueños y administradores de los locales.

Tabla N° 16

Infraestructura de Competidores

NOMBRE	CAPACIDAD MAX	N° DE ATRACCIONES
DON VINI	1000 personas	2 Piscinas, 1 Tobogán,
MARIO´S PARK	900 personas	1 Piscina, 1 Tobogán
ALDEA CUBANA	1200 personas	4 Piscinas

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Fuente: Entrevistas a competidores

2.3.1.6 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA

Tabla N° 17

Fortalezas y Debilidades de Competidores

NOMBRE	FORTALEZAS	DEBILIDADES
DON VINI	Terreno Estratégico Precios Competitivos Servicios Complementarios Sitio Estratégico (sur) Vía Principal	Falta de personal capacitado Falta de publicidad Falta de promoción Limitaciones Técnicas en Equipos Falta de controles de Seguridad
MARIO´S PARK	Vista al Mar Variedades Gastronómicas Servicios Complementarios Productos Económicos Promociones (empresariales)	Falta de personal capacitado Falta de publicidad Pocas Atracciones Falta de controles de Seguridad Limitaciones Técnicas en Equipos
ALDEA CUBANA	Terreno Amplio Precios Económicos Servicios Complementarios Uso inteligente del Recurso “Agua”	Falta de personal capacitado Falta de publicidad Falta de promoción Pocas Atracciones Falta de controles de Seguridad

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

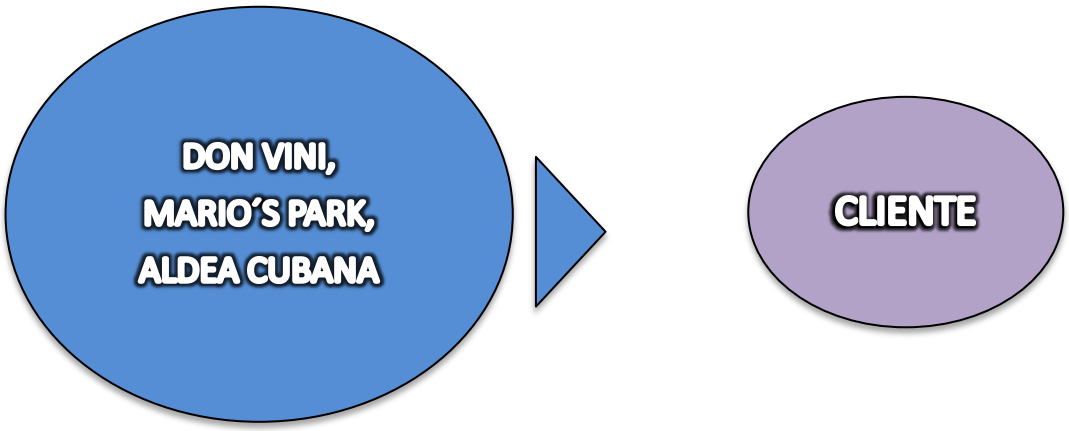
Fuente: Entrevistas a competidores

2.3.1.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA

Se pudo determinar que los tres competidores (DON VINI, MARIO´S PARK Y ALDEA CUBANA) usan canales directos tal como lo muestra el grafico N° 10 para llegar a los clientes.

GRÁFICO N° 10

Canal de Comercialización



Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

2.3.1.8 ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Tabla N° 18

Estrategias de Competidores

NOMBRES	ESTRATEGIAS
DON VINI	▪ Estrategia de Precios. ▪ Instalaciones funcionales (Las instalaciones poseen un bar central, sillas, mesas, canchas, Karaoke y las piscinas). ▪ Seguridad (Parqueaderos). ▪ Complementarias (Delicias Gastronómicas).
MARIO´S PARK	▪ Instalaciones funcionales (Las instalaciones poseen una piscina con tobogán incluido, sillas, mesas, acceso a la playa, bar, una mini discoteca y habitaciones de 3 estrellas). ▪ Complementarias (Delicias Gastronómicas). ▪ Estrategia de Precios. ▪ Seguridad (Parqueaderos Privados).
ALDEA CUBANA	▪ Seguridad (Parqueaderos Privados). ▪ Estrategia de Precios. ▪ Instalaciones funcionales (El lugar cuenta con 4 piscinas que forman una rosa, sillas, mesas, bar, áreas verdes). ▪ Complementarias (Delicias Gastronómicas).

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Fuente: Entrevistas a competidores

2.3.2 ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA

2.3.2.1 OFERTA ACTUAL E HISTÓRICA

Para determinar cuantificar la oferta actual, fue necesario realizar varias entrevistas a los propietarios y administradores de los complejos turísticos y piscinas, de las cuales se pudo estimar la cantidad de personas que se podrían atender; también se tomó en cuenta a otros emprendimientos que no tienen un impacto significativo para el proyecto y se concluyó que en Esmeraldas se puede atender en una jornada a 15.000 personas.

Para la obtención de los valores históricos de la oferta, se empleó la tasa de crecimiento derivada de la fórmula del monto y en el siguiente cuadro se muestra como ha ido creciendo durante los últimos 10 años.

Tabla N° 19

Oferta Histórica

AÑOS	OFERTA HISTÓRICA
2003	10.539
2004	10.960
2005	11.399
2006	11.855
2007	12.329
2008	12.822
2009	13.335
2010	13.868
2011	14.423
2012	15.000

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán
Fuente: Entrevistas a competidores

2.3.2.2 PRECIOS DE LA OFERTA

Actualmente los precios establecidos en el mercado de Esmeraldas, para este tipo de servicio fluctúan en:

- Entrada **$ 5,00** Niño
  $ 15,00 Adulto
- Comidas $ **10,00** / persona
- Bebidas **$ 1,50**

Aunque con la excepción de que existen locales que manejan su modelo de negocio con entradas gratuitas pero lo compensan con los servicios complementarios.

2.3.2.3 CAPACIDAD INSTALADA Y CAPACIDAD UTILIZADA

En cuanto a la capacidad instalada que poseen los tres competidores; para su mejor comprensión se realizó el siguiente cuadro valorativo.

Tomando en cuenta la escala de calificación de 1 a 10; siendo 1 menos importante y 10 muy importante.

Tabla N° 20

Valoración de Competidores

NOMBRES	NUMERO DE ATRACCIONES		EQUIPOS Y MAQUINARIAS		TAMAÑO DEL TERRENO	
DON VINI	Instalada / Utilizada		Operativo		Utilizado / No Uso	
	1	100%	-	0%	800 mt2	10%
MARIO´S PARK	1	100%	-	0%	1000 mt	30%
ALDEA CUBANA	4	50%	4	90%	6000 mt	50%

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán
Fuente: Entrevistas a competidores

Resultando que la "ALDEA CUBANA" es la que tiene una mejor capacidad de producción pero muy mal utilizada.

2.3.3 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para determinar la oferta futura se partió del comportamiento histórico y de la situación actual de la oferta, para lo cual se trabajó con la tasa de crecimiento de la oferta, la misma que dio un crecimiento poblacional de 1,040% INEC (2010).

Tabla N° 21

Oferta Potencial

AÑOS	OFERTA FUTURA
2013	15.600
2014	16.224
2015	16.873
2016	17.548
2017	18.250
2018	18.980
2019	19.739
2020	20.529
2021	21.350
2022	22.204

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Fuente: INEC 2010

2.4 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA

2.4.1 CUADRO COMPARATIVO

Tabla N° 22

Oferta vs Demanda

OFERTA VERSUS DEMANDA			
AÑOS	**OFERTA FUTURA PERSONAS**	**DEMANDA FUTURA PERSONAS**	**DEMANDA INSATISFECHA**
2013	15.600	65.492	49.892
2014	16.224	66.299	50.075
2015	16.873	67.107	50.234
2016	17.548	67.914	50.366
2017	18.250	68.722	50.472
2018	18.980	69.530	50.550
2019	19.739	70.337	50.598
2020	20.529	71.145	50.616
2021	21.350	71.952	50.603
2022	22.204	72.760	50.556

Fuente: Cálculo realizado por el autor basado en la fórmula de Regresión Lineal
Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Claramente se evidencia que si las tendencias del mercado en cuanto a la oferta no cambian seguirá habiendo un alto índice de demanda insatisfecha y así mismo la demanda por este tipo de servicios crecerá.

2.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

2.5.1 DEMANDA DEL PROYECTO

El parque acuático estará dirigido principalmente al segmento de mercado conformado por trabajadores esmeraldeños que de acuerdo al resultado del último censo; trabajan como empleados del Estado, Privados, Patronos y Socios. Dando una población de 77.736 habitantes que luego de realizar el estudio de mercado, resultó una muestra de 383 habitantes que concluyeron en afirmar que el **96.11 %** aceptaría el proyecto y luego se estimó tres posibles escenarios:

- ✓ *Un escenario Optimista, que toma en cuenta la participación del mercado en un 4%.*
- ✓ *Un escenario Moderado, que toma en cuenta la participación del mercado en un 3%.*
- ✓ *Un escenario Pesimista, que toma en cuenta la participación del mercado en un 2%.*

Tabla N° 23

Demanda del Proyecto

DEMANDA DEL PROYECTO						
77.736	**personas**	*	**96,11%**	=	**74.712**	**Personas**
74.712	**personas**	*	**4,00%**	=	**2.988**	**Personas**
74.712	**personas**	*	**3,00%**	=	**2.241**	**Personas**
74.712	**personas**	*	**2,00%**	=	**1.494**	**Personas**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán
Fuente: INEC 2010

2.5.2 TIPOS DE MERCADO

Según Kotler (2002) y con el aporte Laura Fischer (2002) nos presentan cuatro tipos de mercados de bienes, mercados de servicios, mercados de ideas y mercados de lugares.

Tomando en cuenta estos principio se concluye que el mercado para el proyecto estará conformado por mercados de servicios es decir empresas u organizaciones y personas que requieran de los servicios que pueda brindar "Paradise Eco Park".

2.5.3 VENTAJAS COMPETITIVAS

Según lo define Porter (2009) Estrategia Competitiva es *"como emprender acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en un sector industrial, para enfrentarse con éxito a las cinco fuerzas competitivas y obtener así una rentabilidad superior para la empresa"*.

Si se toma en consideración este gran aporte del profesor Michel Porter; El proyecto de implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas; tendrá tres tipos de estrategias claras para seguir como pilar en su planificación y en su filosofía empresarial:

- Estrategia de Liderazgo en Costos.
- Estrategias de Diferenciación.
- Estrategias de Segmentación.

Otra estrategia para el proyecto es que estará sustentado en base a procesos esto ofrece muchas ventajas competitivas, ya que se implementarán varias estrategias de ventas, promoción y publicidad que la competencia no posee; además se establecerán los procesos para que el proyecto pueda operar bajo el enfoque de gestión de calidad de la ISO 9001 - 2008, promocionando a los clientes, que tendrán seguridad, que contarán con tecnología "amigable al ambiente", con equipos patentados, también se

contará con un personal altamente capacitado que brindará las garantías necesarias para cumplir con los requerimientos que tengan los clientes.

2.5.4 ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR

Las estrategias son conocidas como las acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo. El diseño de las estrategias que se usaran en el proyecto son claves y están definidas de la siguiente forma:

Estrategias para el Servicio:

- La atracción del Flowrider™ "Olas artificiales" patentado en USA (ver Anexo 13). Será el primero en ser instalado en todo el Ecuador.
- Paradise Eco Park lanzará varias líneas de productos que estarán relacionados con la marca.
- Se implementarán servicios complementarios como cursos de natación, servicios de comidas, capacitaciones personalizadas de surfing y los necesarios para cumplir con los requisitos de los clientes

Estrategias para el Precio:

- Precios bajos durante la semana y temporadas bajas.
- Precios preferenciales para empresas u organizaciones sin fines de lucro en días de poca concurrencia.

Estrategias para la Plaza o Distribución:

- Ofertar nuestros servicios y productos vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos, en los Centro Comerciales, para lograr una mayor cobertura.
- Establecer alianzas estratégicas con hoteles, restaurantes, para el uso de nuestros servicios (estrategia de distribución selectiva).

- Participar activamente en eventos, ferias empresariales, organizadas por las entidades de control (ministerio de Turismo) y hacer conocer nuestro proyecto.

Estrategias para la Promoción o Comunicación:

- Establecer temporadas de ofertas 2 x 1, o la de poder adquirir un segundo producto a mitad de precio, por la compra del primero.
- Ofrecer cupones o vales de descuentos en revistas especializadas.
- Obsequiar premios por la compra de determinados productos.
- Ofrecer descuentos por cantidad, o descuentos por temporadas.
- Pases gratis a través de sorteos o concursos entre nuestros clientes a través de las redes sociales, programas radiales o programas televisivos.
- Poner anuncios en Internet en las redes sociales, revistas o diarios.
- Crear boletines electrónicos o tradicionales.
- Crear torneos o eventos locales, nacionales e internacionales.
- Auspiciar a algún deportista local y que sirva de imagen promocional.
- Colocar anuncios publicitarios en vehículos de la empresa, o en vehículos de transporte público.
- Diseñar afiches, carteles, volantes, paneles, folletos o calendarios publicitarios.
- Realizar una campaña agresiva a través de Spots publicitarios en los canales de mayor sintonía.

Para la aplicación de ciertas estrategias, cabe señalar que estas se las efectuaran en días de poca concurrencia al parque acuático como los miércoles y jueves.

CAPITULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1. ESTUDIO TÉCNICO

3.1.1. ANÁLISIS DEL SITIO DEL PROYECTO Y DIMENSIÓN ÓPTIMA

El proyecto de implementación del parque acuático en Esmeraldas inicialmente contará con 10.000 m2 ubicado dentro del cantón pero a medida que avancen los años de vida del proyecto este se podrá extender; tomando en cuenta las innovaciones en juegos acuáticos siendo este un factor determinante para su diferenciación en proyectos turísticos similares.

Según estudios realizados se espera que la demanda aumente ya que para determinar la demanda solo se tomó en cuenta a la población local. Pero como lo demuestra el gráfico proporcionado por datos de la dirección provincial de turismo la provincia recibe en flujo importante de visitantes en temporadas altas y esto será beneficioso para el proyecto.

Tabla N° 24

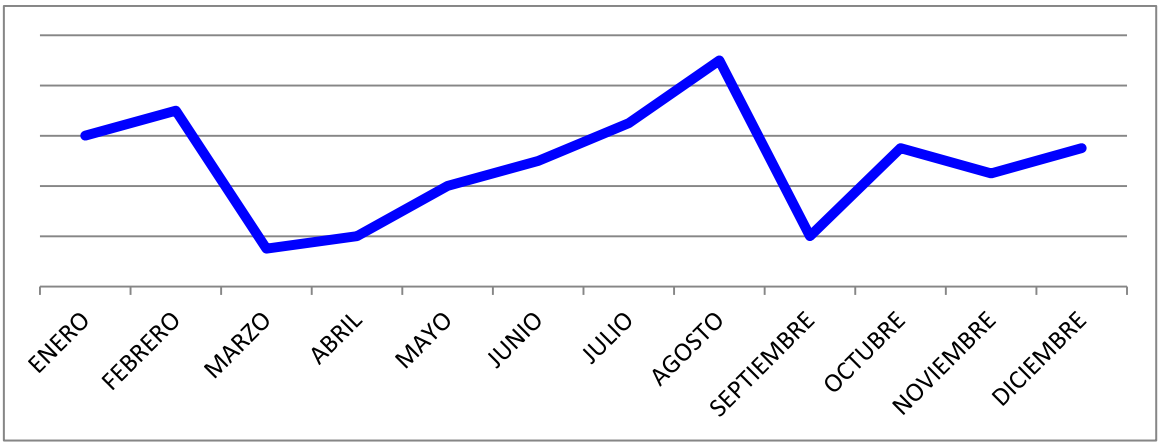
Temporadas

	TEMPORADA ALTA	TEMPORADA MEDIA	TEMPORADA BAJA
MESES	JULIO - AGOSTO	NOVIEMBRE - FEBRERO	MARZO - MAYO

FUENTE: DIRECCIÓN PROVINCIAL DE TURISMO DE ESMERALDAS
Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Gráfico N° 11

Tendencia de Temporadas



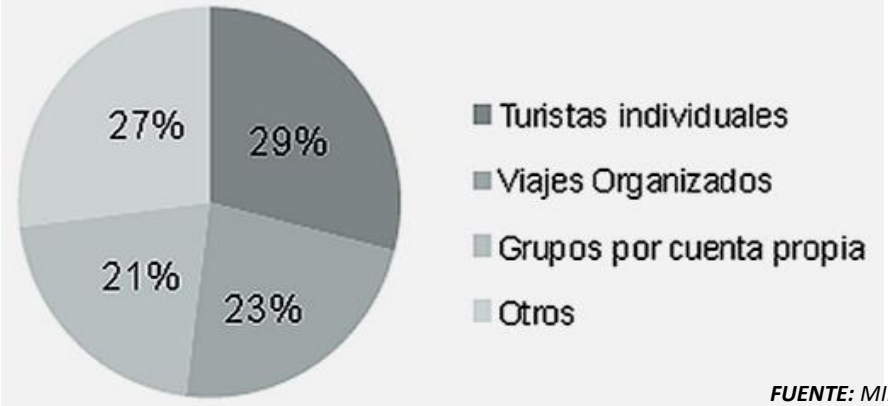
FUENTE: MINTUR 2013

Ministerio de Turismo

Otros estudios alentadores que presenta el Ministerio de Turismo (2013); es la guía de Inversión turística 2013, donde se determina que el 8,6% de los turistas que visitan Esmeraldas son extranjeros.

Gráfico N° 12

Estructuración de llegadas



FUENTE: *MINTUR 2013*

ecuador ama la vida

El porcentaje de valor agregado que produce Esmeraldas para el país es de 3,03% según el Instituto Nacional de Estadisticas y Censos (2013).

Y así lo confirma la agencia Euromonitor International (2013); con los siguientes resultados de ingresos en dólares relacionados directamente con el turismo en el Ecuador.

Tabla N° 25

Ingresos en Dólares por Turismo

MARKET ECUADOR	2009	2010	2011	2012	2013
TOURISM RECEIPTS (US$ MILLION)	670.0	781.0	793.3	906.0	0.0

Fuente: Euromonitor Internacional 2013

3.1.2. LOCALIZACIÓN RECOMENDABLE DEL PROYECTO

Para la determinación ideal del proyecto se utilizó la siguiente herramienta: "Método cualitativo por puntos" desarrollada por Taylor (1998). La cual apoya la decisión de donde ubicar el Proyecto no solo en función a criterios económicos, sino que también en criterios estratégicos, institucionales, e incluso, de "preferencias emocionales", así lo fundamenta Roberts (2005) en su libro Lovemarks.

Para la valoración de este método se asignó una calificación de 1 a 10; siendo 1 menos importante y 10 más importante.

Tabla N° 26

Método Cualitativo Por Puntos

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO	LAS PALMAS		VUELTA LARGA		VÍA A TACHINA	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
CERCANÍA A LOS CLIENTES	30%	1	0.30	1	0.30	1	0.30
ACCESO DE VÍAS	25%	1	0.25	2	0.50	3	0.75
DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS	10%	5	0.50	4	0.40	5	0.50
RELACIÓN COSTO/ BENEFICIO DEL TERRENO	35%	5	1.75	3	1.05	6	2.10
TOTAL	**100%**	**-**	**2.8**	**-**	**2.45**	**-**	**3.65**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Como se puede apreciar en la tabla se ve beneficiada la localización de la vía a Tachina, tanto en la relación costo beneficio del terreno como en el acceso de vías a los clientes, dichos factores son relevantes para la operatividad y necesarios para ofertar un servicio de alta calidad.

3.1.3. MICROLOCALIZACIÓN

Una vez analizado varios factores que inciden en el proyecto se pudo determinar que el lugar idóneo para la implementación del mismo será la vía a Tachina a la altura del redondel que conduce hacia el puerto y hacia Tachina.

IMAGEN N° 1



COORDENADAS (0.96555,-79.642814)

Fuente: Google Earth - Esmeraldas
Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

3.1.4. MACROLOCALIZACIÓN

Esta fase del proyecto se pudo determinar que el proyecto se encontrará ubicado en la provincia de Esmeraldas, en el cantón Esmeraldas, en la parroquia 5 de Agosto.

En la vía que conduce a Tachina; esto sin duda alguna es una oportunidad para el proyecto conociendo que el país cuenta con 4 aeropuertos internacionales, 13 aeropuertos nacionales, 4 puertos principales y una red vial estatal de más de 8780,50 Km.

Gráfico N° 13

Infraestructura vial



FUENTE: *Ministerio de Transporte*

Ministerio de Transporte y Obras Públicas

3.1.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1.5.1. DISEÑO DEL SERVICIO

Paradise Eco Park es un parque acuático diseñado en base a la naturaleza y que mejor que está; para brindarnos el mejor ambiente recreativo y junto a la evolución de la tecnología que intentará simular un ambiente natural, arriesgado pero seguro; garantizando que sus visitantes se sientan felices, sustentados en sus procesos de servicios de calidad. Las atracciones acuáticas estarán divididas de la siguiente forma:

- ✓ **FLOWRIDER** es una simulación del popular surfing. La experiencia de este juego acuático es única pero segura incluye un poco de surf, de patinaje y la inevitable caída.

- ✓ **RIO LENTO** se lo diseña para evitar el principal problema de los parques acuáticos "hacer fila"; es un rio artificial cuesta abajo; para crear la acción se lo hace variando la pendiente y el ancho añadiendo agua.

- ✓ **MASTERBLASTER** es probablemente el paseo más popular del mundo; no es de extrañar utiliza un sistema de inyección que envía al visitante hacia arriba y usa la gravedad para hacerlo descender es el doble de divertido que un tobogán con agua son controlados bajo un sistema computarizado; este dice cuantas personas pueden acceder por hora, cuan veloz es el sistema de despacho, donde se hicieron las detenciones y el porqué.

- ✓ **AQUAPLAY** un mundo acuático maravilloso conectado por pasadizos escaleras colgantes y un gran arsenal de pistolas y cañones de agua.

Todo esto ubicado en un ambiente natural y acogedor en donde padres e hijos puedan divertirse y vivir una experiencia inolvidable.

3.1.6. DISEÑO DE LOS PROCESOS

El proyecto tiene como esencia a largo plazo enfocar a *Paradise Eco Park S.A.* hacia la norma de calidad ISO 9001, en su versión 2008; para lo cual es necesario aclarar que los propósitos que mueven a una organización a involucrarse en un proyecto destinado a implantar la norma ISO, habitualmente comprenden obtener una ventaja competitiva, diferenciarse de la competencia, demostrar su preocupación por la calidad, iniciar un proyecto dirigido hacia la Calidad Total, o simplemente cumplir con la exigencia de sus clientes.

Peter Drucker (1981) afirma que *"Las empresas que logran llevar a la práctica sus ideas en forma simple, rápida y segura son aquellas que sobrevivirán a los cambios continuos y a la inestabilidad de los mercados".*

Es por esta razón que desde el inicio del proyecto se planeó conseguir esa ventaja competitiva en el cantón Esmeraldas y ser los pioneros en implantar normas de calidad en empresas destinadas a la recreación y el ocio; para brindar seguridad, confiabilidad a los visitantes del parque acuático.

Otro análisis necesario para identificar las ventajas de enfocar la norma ISO 9001 -2008 al proyecto, puede realizarse considerando dos puntos de vista: uno externo y otro interno. El punto de vista se explica a través de la relación entre la organización (Paradise Eco Park) y su ámbito de actividad: sus clientes (actuales y potenciales), sus competidores, sus proveedores, sus socios estratégicos.

Desde el punto de vista Externo se pueden mencionar los siguientes beneficios:

- Mejoramiento de la imagen empresarial, proveniente de sumar al prestigio actual de la organización la consideración que proporciona demostrar que la satisfacción del cliente es la principal preocupación de la empresa.

- Refuerzo de la confianza entre los actuales y potenciales clientes, de acuerdo a la capacidad que tiene la empresa para suministrar en forma consistente los productos y/o servicios acordados.

- Apertura de nuevos mercados, en virtud de alcanzar las características requeridas por grandes clientes, que establecen como requisito en muchas ocasiones poseer un sistema de gestión de la calidad según ISO 9000 implantado y certificado.

- Mejoramiento de la posición competitiva, expresado en aumento de ingresos y de participación de mercado.

- Aumento de la fidelidad de clientes, a través de la reiteración de negocios y referencia o recomendación de la empresa.

Sin duda, estos beneficios mencionados son de una enorme importancia, pero al analizar el punto de vista interno de la organización, surgen otros beneficios que no sólo posibilitan la existencia de los primeros, sino que además permiten sustentarlos en el tiempo, favoreciendo el crecimiento y adecuado desarrollo de la organización.

Los beneficios de orden interno de mayor relevancia son:

- Aumento de la productividad, originada por mejoras en los procesos internos, que surgen cuando todos los componentes de una empresa no sólo saben lo que tienen que hacer sino que además se encuentran orientados a hacerlo hacia un mayor aprovechamiento económico.

- Mejoramiento de la organización interna, lograda a través de una comunicación más fluida, con responsabilidades y objetivos establecidos.

- Incremento de la rentabilidad, como consecuencia directa de disminuir los costos de producción de productos y servicios, a partir de menores costos por reprocesos, reclamos de clientes, o pérdidas de materiales, y de minimizar los tiempos de ciclos de trabajo, mediante el uso eficaz y eficiente de los recursos.

- Orientación hacia la mejora continua, que permite identificar nuevas oportunidades para mejorar los objetivos ya alcanzados.
- Mayor capacidad de respuesta y flexibilidad ante las oportunidades cambiantes del mercado.

- Mejoramiento en la motivación y el trabajo en equipo del personal, que resultan los factores determinantes para un eficiente esfuerzo colectivo de la empresa, destinado a alcanzar las metas y objetivos de la organización.

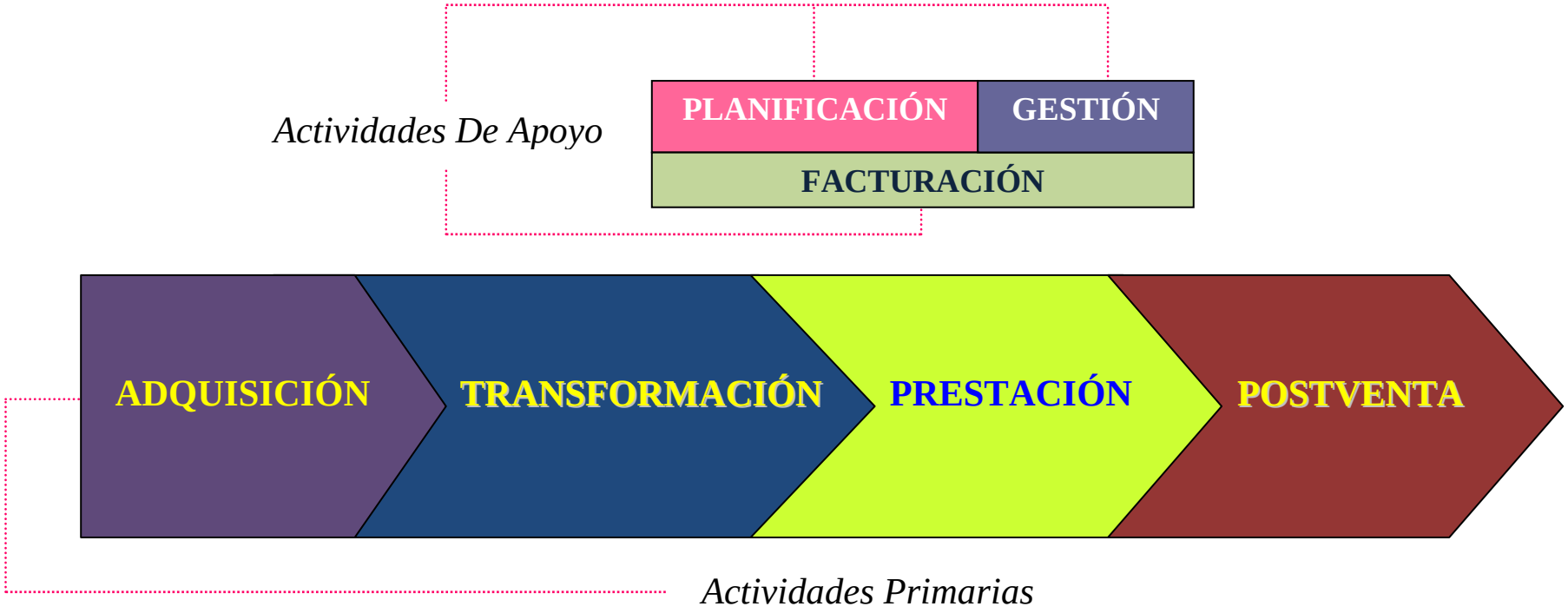
- Mayor habilidad para crear valor, tanto para la empresa como para sus proveedores y socios estratégicos.

El enfocar el proyecto de Paradise Eco Park S.A. hacia los principios de un Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001 - 2008 no sólo proporcionará los beneficios ya citados, sino que también contribuirá directamente a mejorar la gestión de costos y riesgos, considerando que éstas acciones tienen gran importancia para el proyecto, sus clientes, sus proveedores y el entorno que lo rodea.

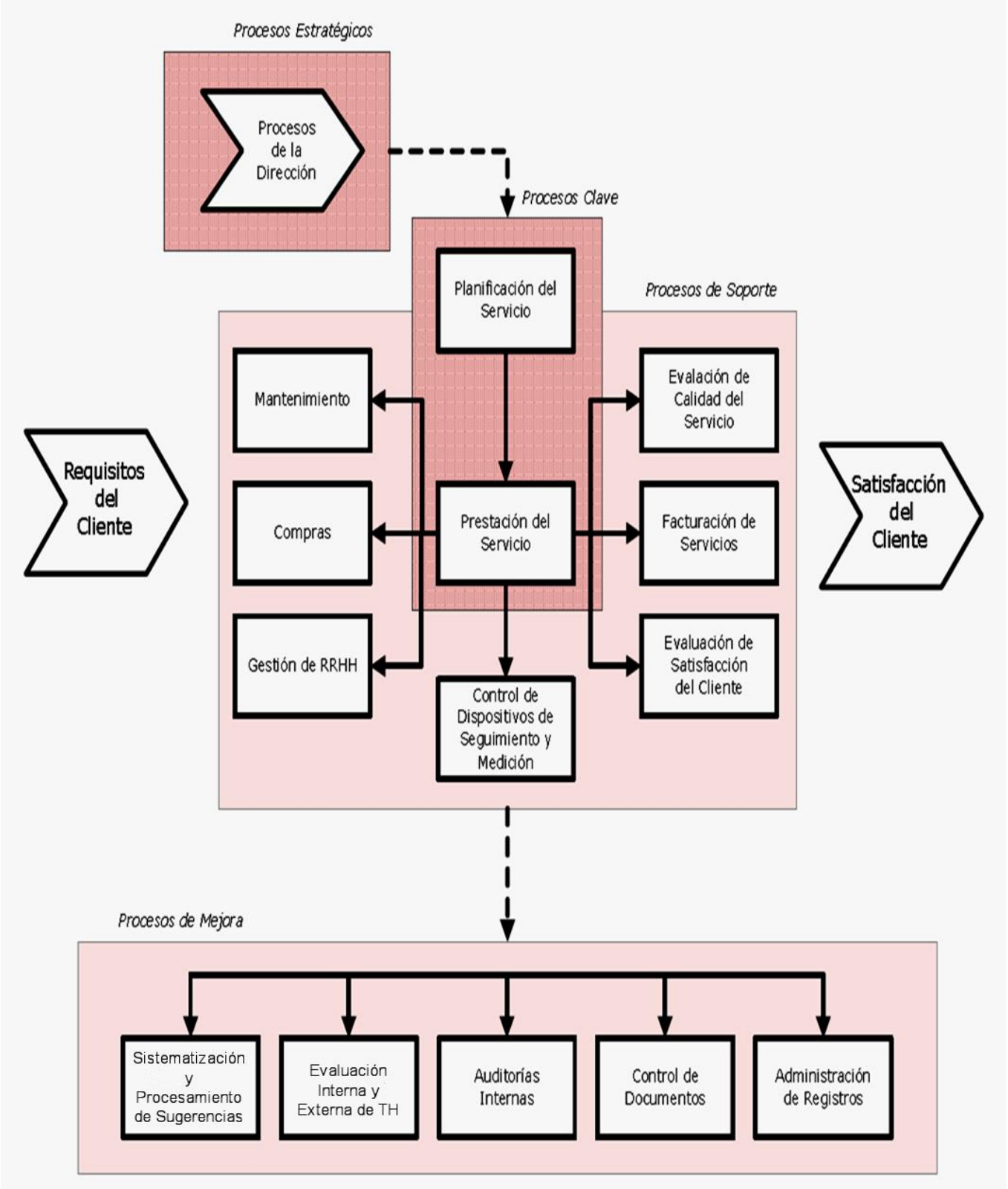
3.1.7. DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

3.1.7.1. EL PROCESO GENERAL

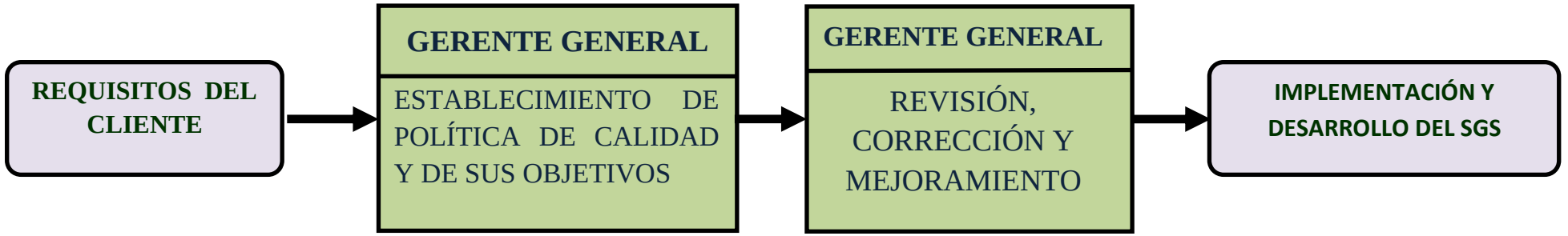
3.1.7.2. MAPA DE CADENA DE VALOR

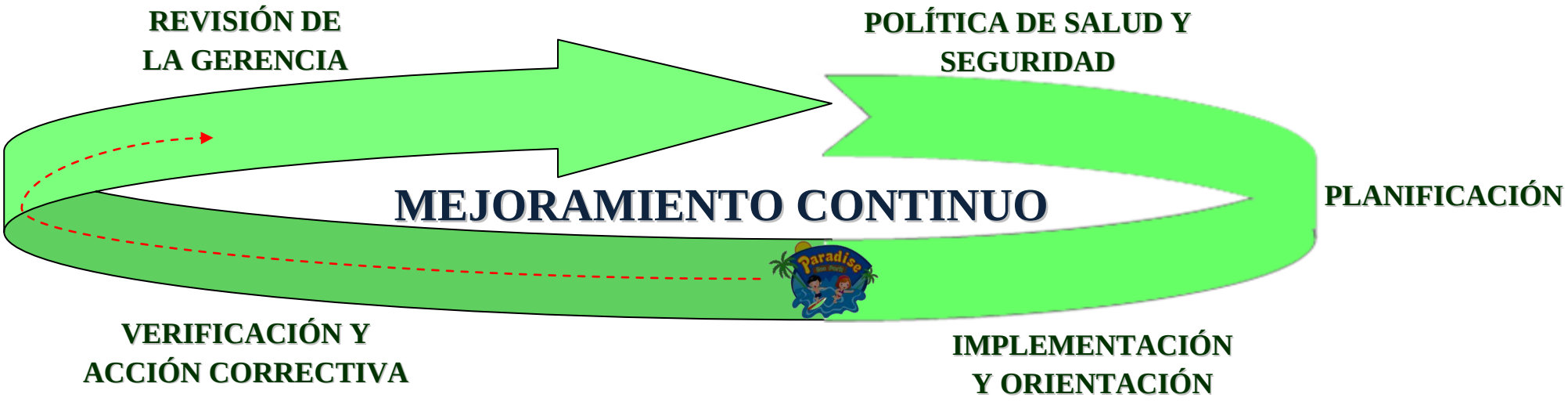


3.1.8. MAPA DE PROCESOS



3.1.9. PROCESO ESTRATÉGICO DE LA GERENCIA





3.1.10. MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS

P1-A. PLANIFICACIÓN

- Reunión del personal para planificar las actividades a realizar en la jornada.
- Revisión de puntos críticos (Recursos e insumos) para la operación de la jornada.

P2-B. GESTIÓN

- Verificación de inventarios.
- Elaboración de requerimientos.
- Análisis de presupuestos y toma de decisiones (Jefes departamentales y la gerencia).
- Gestión con proveedores.

P3-C. ADQUISICIÓN

- Contratación servicio de Catering.
- Almacenamiento de Insumos.
- Distribución de los requerimientos para transformación.

P4-D. TRANSFORMACIÓN

- Revisión de maquinas y equipos.
- Inicio de operaciones de mantenimiento y limpieza.
- Espera de 30 minutos para apertura del parque acuático.

P5-E. PRESTACIÓN

- Venta de tickets de visitas diarias o tarjetas Premium.
- Supervisión de normas de seguridad.
- Control de dispositivos de seguimiento y medición. (Seguridad & Calidad).

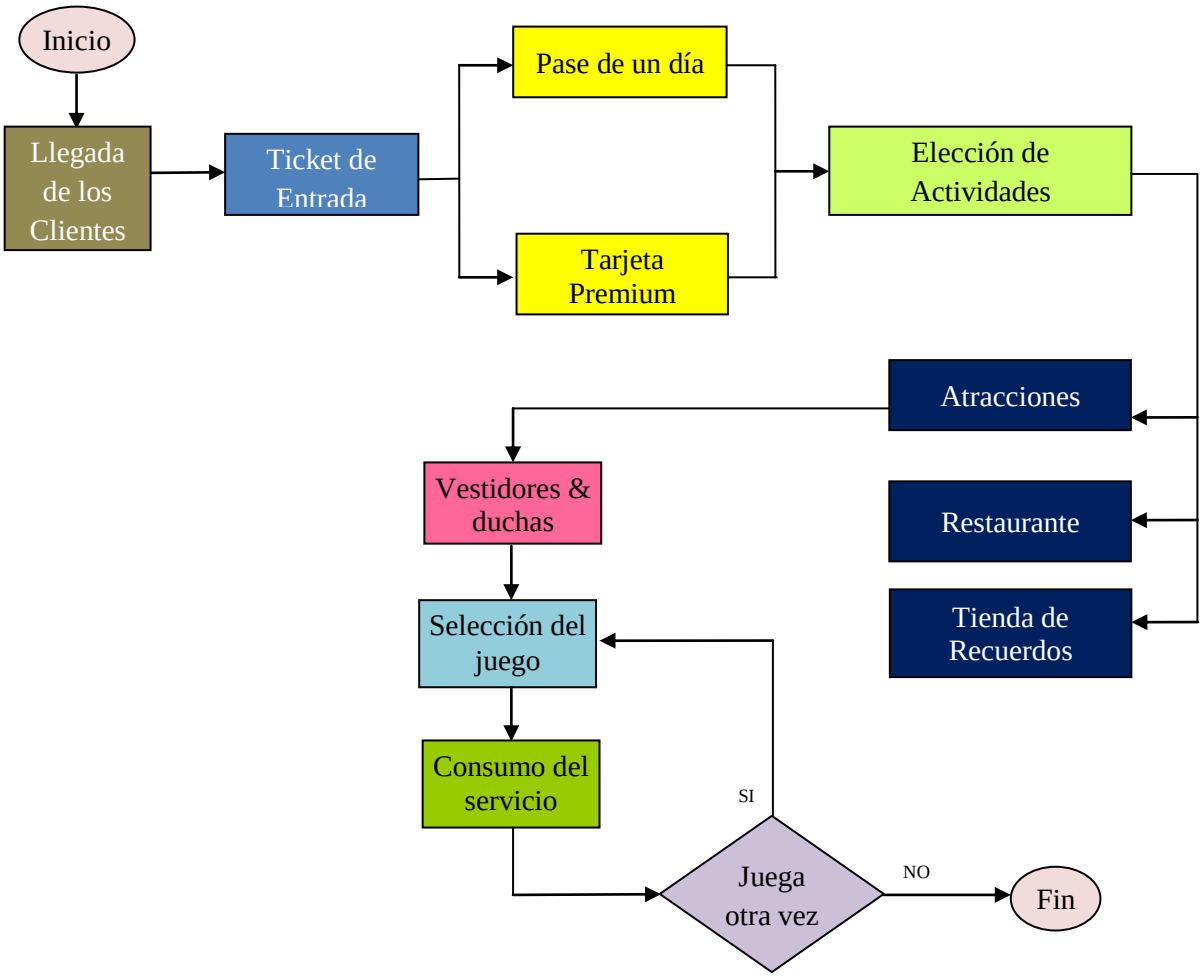
P6-F. FACTURACIÓN

- Reportes de ventas diarias (Gerencia, Mercadeo y Finanzas).
- Evaluación de satisfacción al cliente.
- Evaluación de calidad del servicio.

P7-G. POSTVENTA

- Conocer la opinión de los clientes. (Box suggestions, Websites, Socials Network & Mailing).
- Sistematizar la información obtenida.
- Identificar oportunidades de mejora.
- Evaluar los productos, los servicios y los procesos garantizando la retroalimentación necesaria.
- Volver a preguntar al cliente sus requisitos.

3.1.11. DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO



3.1.12. PROCESO DEL SERVICIO

Un esquema de servicio es primordial para la óptima administración de un negocio; es así que el proceso de logística inicia cuando el cliente llega al parque en donde habrá una estación de servicio en el cual el cliente podrá comprar su boleto de entrada o su tarjeta Premium, luego el cliente podrá escoger entre las distintas atracciones, restaurante o tienda de recuerdos.

Si elige alguna atracción procederá a los vestidores y tomará una ducha, para seleccionar que atracción usar, Una vez que termine su tiempo; él decidirá si desea o no volver a usar esa atracción, si el cliente no desea volver a jugar el proceso habrá llegado a su fin, pero si el cliente desea seguir jugando empezará nuevamente el ciclo desde la selección de la atracción.

Es importante definir que los procesos claves serán administrados por Paradise Eco Park S.A. pero en los procesos que no se especializa; se ha pensado en utilizar outsourcing ya que la búsqueda de la calidad total, exige tener altos estándares de satisfacción: como la atención al cliente, calidad en los productos, innovación en los productos y detalles que la organización ha planificado operar con agencias o firmas especializadas, para así conseguir la diferenciación y obtener las ventajas competitivas planteadas en el proyecto.

3.1.13. SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

El presente Sistema de gestión de calidad se basa en la Norma ISO 9001:2008. Lo que pretende el Sistema, es organizar a PARADISE ECO PARK S.A. para orientarla a la satisfacción del cliente. De ahí que es imprescindible conocer con total claridad todos los requisitos de este, así como los requisitos reglamentarios aplicables.

El Sistema está influenciado y diseñado teniendo en cuenta diferentes aspectos:

1. Necesidades de mercado: Los clientes exigen cada día más, que sus proveedores dispongan de un Sistema de gestión de la calidad, para que les garantice un producto o servicio de óptima calidad.

2. Objetivos particulares: El Sistema, tiene que suministrar la información necesaria para poder medir los objetivos de cada proceso derivados de la Política de la calidad. Incluyendo la necesidad de cambiar el Sistema si no se cumplen los objetivos y política de calidad.

3. Materias primas: La calidad de las materias primas es un punto clave para la satisfacción de nuestros clientes y para la estabilidad de nuestros servicios. El Sistema tiene que garantizar y exigir a los proveedores una óptima calidad.

4. Orientación de Paradise Eco Park S.A. a Procesos: El Sistema, está diseñado a la orientación a Procesos por conseguir una organización eficaz. En el siguiente punto se explica más detalladamente este hecho.

5. Estructura de la empresa: La adaptación del Sistema a la empresa es única y no pretende equipararse ni basarse en cualquier otro sistema, ya que la estructura de nuestra empresa formada por talento humano, equipos y maquinarias, sistemas de recolección de desechos e instalaciones.

3.1.14. ENFOQUE BASADOS EN LOS PROCESOS.

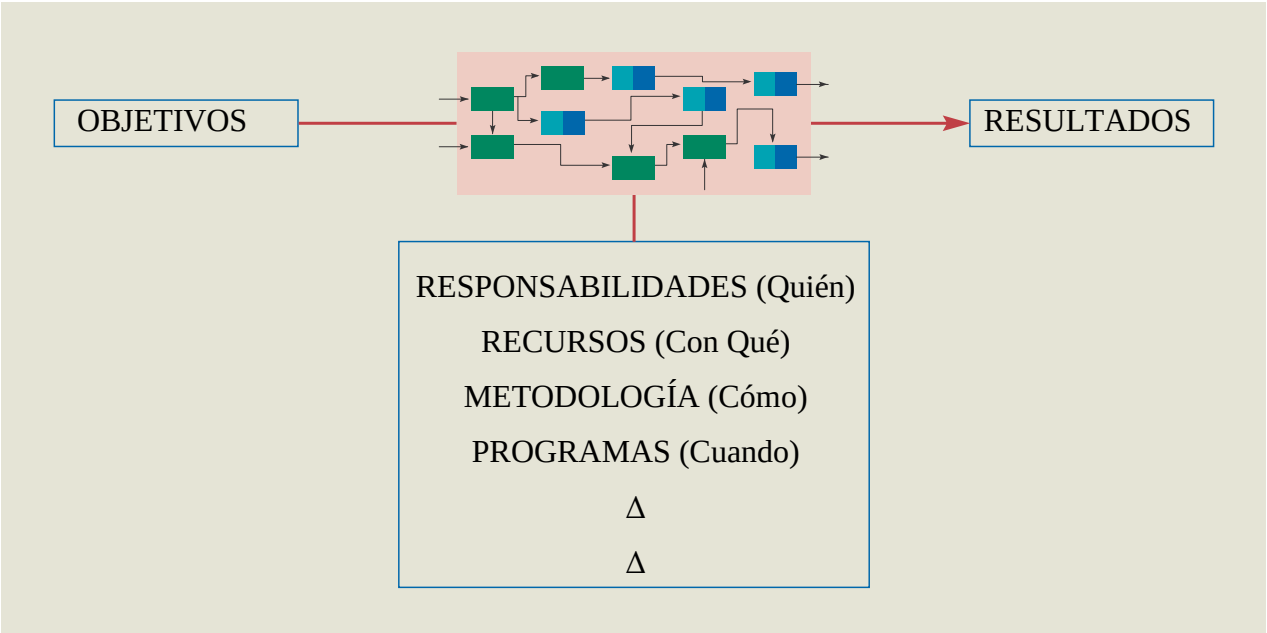
Paradise Eco Park S.A. orienta los procesos de la empresa mediante el mapa de Procesos descrito previamente. Este mapa, está sujeto a los cambios que la organización considere necesarios con el objetivo de conseguir la mayor eficacia en la organización.

Se entiende por Proceso, cualquiera actividad que recibe entradas y las convierte en salidas. La identificación y representación de la interrelación de los procesos de Paradise Eco Park S.A. es el que el Sistema entiende como Mapa de Procesos. Este mapa ente otras cosas ayuda a:

- Tener mayor comprensión de los requisitos, así como cumplir con ellos.
- Considerar los procesos en términos de valor agregado.
- Obtener resultados de la ejecución y eficacia de los procesos.
- Medir objetivamente aspectos de mejora de los procesos.

Gráfico N° 14

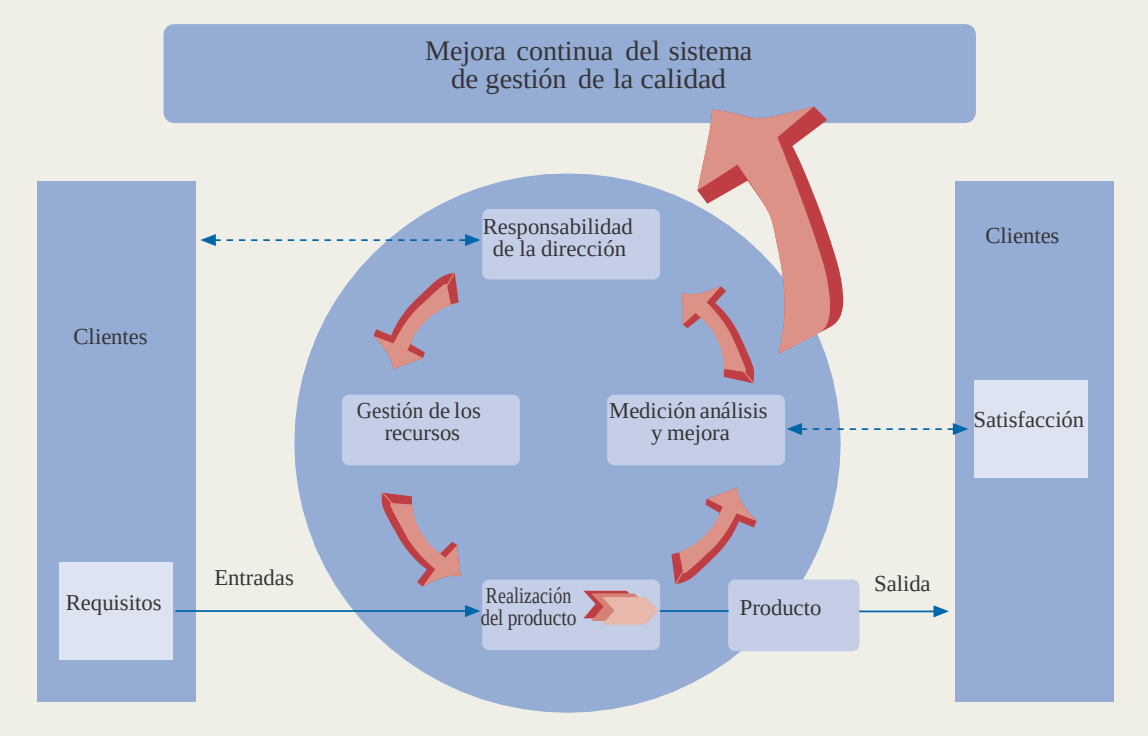
Sistema de Gestión basado en procesos



Fuente: International Standard Organization (ISO 9001)
Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Gráfico N° 15

Modelo de un Sistema de Gestión de la Calidad (según ISO 9001:2008).



Fuente: International Standard Organization (ISO 9001)
Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

3.1.15. OBJETO Y CAMPO DE APLICACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD Y SUS REQUISITOS.

1.- GENERALIDADES

Los requisitos del Sistema de gestión de la calidad son los siguientes:

A. Demostrar la capacidad para ejecutar los tipos de instalaciones siguientes:

   - Eléctricas de baja tensión
   - Distribución de agua

B. Conseguir la satisfacción del cliente a través de la efectiva aplicación del sistema, incluyendo procesos de mejora continua y el aseguramiento de la conformidad con los requisitos del cliente y los requisitos reglamentarios que le sean aplicables.

2.- REFERENCIAS NORMATIVAS

La norma de consulta del Sistema es la norma ISO 9000:2008: *Sistemas de gestión de la calidad - Principios y vocabulario*. La norma a utilizar y a mantener controlada dentro del sistema de control de la documentación es la edición más reciente de esta norma.

3.- TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Dentro del Sistema, aparte de los términos y definiciones descritas en la norma ISO 9000:2008, son aplicables los siguientes:

3.1. CADENA DE SUMINISTRO

PROVEEDOR ⟶ **ORGANIZACIÓN** ⟶ **CLIENTE**

Es importante hacer constar que a partir de la aparición de lo corriente ISO 9001:2008, el término proveedor hace referencia a suministradores de productos y servicios.
Se recuerda, que este término hacía referencia en la anterior versión de las normas de la serie ISO 9000/94/2000 a la empresa propietaria del Sistema, a la cual ahora se la identifica en el presente Sistema como la organización **PARADISE ECO PARK S.A.**

3.2. PRODUCTO // SERVICIO

Se tiene que tener en cuenta, que a lo largo del texto de la norma Internacional, el término "producto" puede significar también "servicio".

4.- REQUISITOS GENERALES DEL SGC

4.1 Identificación de los procesos para el SGC y su aplicación.

4.2 Determinar la secuencia e interacción de estos.

4.3 Determinar los procedimientos para que la operación sea eficaz.

4.4 Asegurar la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos.

4.5 Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos.

4.6 Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados y la mejora continua.

4.7 *Paradise Eco Park S.A.* debe gestionar estos procesos de acuerdo con los requisitos de esta norma internacional.

3.1.16. RECOMENDACIÓN FINAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Es verdad que crear un proyecto basado en la norma de calidad "ISO 9001 versión 2008" es una gran ventaja, no cabe la menor duda. Pero hay que tomar en cuenta varios factores para su correcta implementación y éxito.

Primordialmente la organización debe enfocarse exclusivamente en satisfacer los requisitos del cliente y cada vez tratar de mejorar ese proceso de satisfacción; buscando nuevos métodos y técnicas que lleven a la creación de un vínculo en este caso entre el parque acuático y sus clientes; esta relación se la conoce según Kotler (2011) como relación de valores y esto se asemeja mucho al objetivo final de la norma ISO 9001 - 2008. En todo caso si se cumple con esta declaratoria empresarial hacia los clientes no habrá mayor impedimento en cumplir los requisitos de la norma.

3.2. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

3.2.1. REQUERIMIENTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Tabla N° 27

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
8	Computadores con procesador Core Duo 2,7 Ghz

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Aires Acondicionado Split LG

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Estaciones de servicios
10	Sillas
7	Escritorio de oficina
3	Archivador

EDIFICIO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Instalaciones (Obra Civil)
1	Masterblaster™
1	FlowRider Beach Break™
1	Piscina Big Wave
1	Aqua Play
1	Rio Lento
1	Planta de Potabilización

TERRENO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
10000	Superficie de 1 Hectárea
1	Adecuaciones Áreas Verdes

SUMINISTROS DE OFICINA

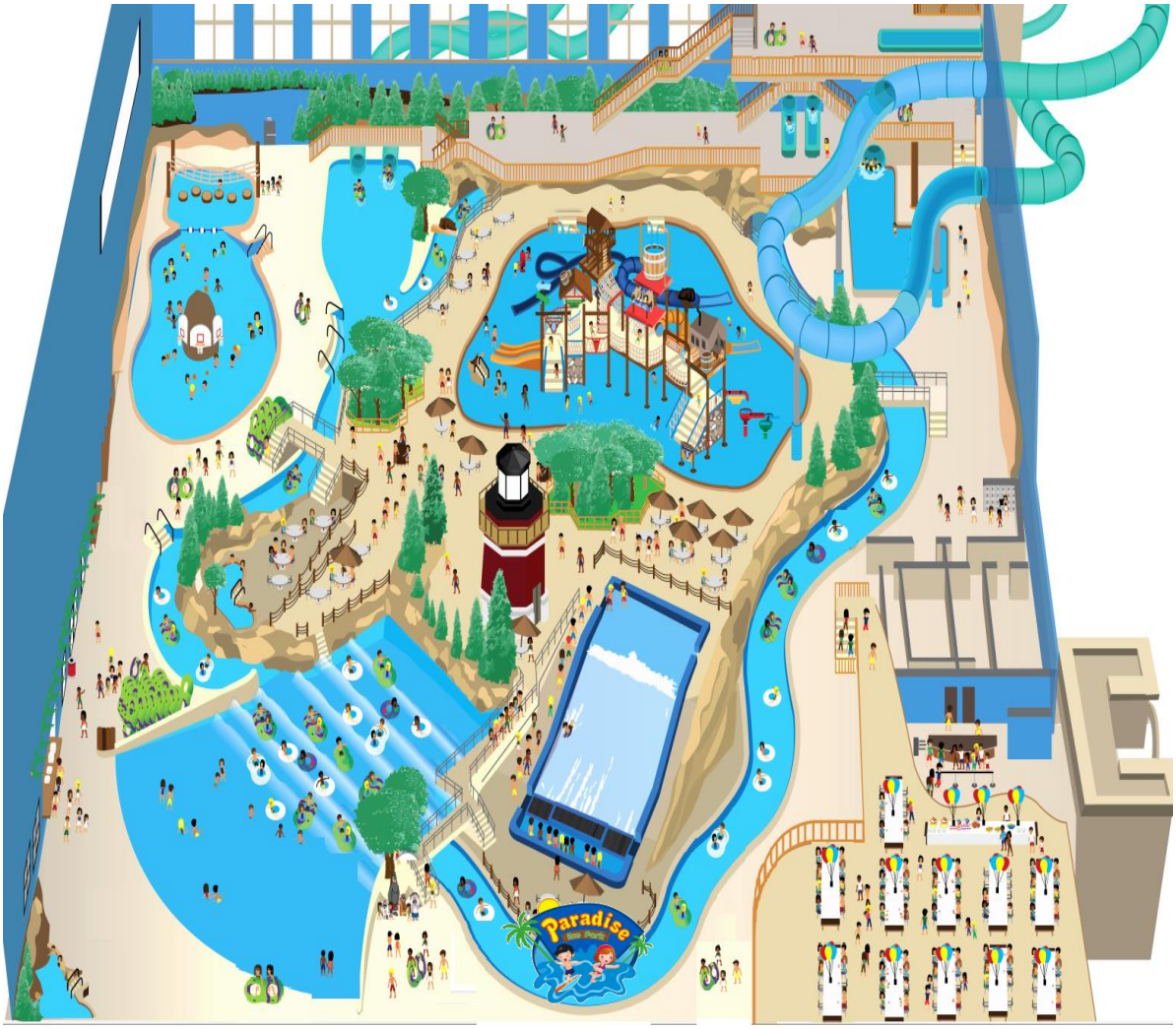
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
5	Impresora Samsung Laser negro
1	Impresora Canon Mp 190 con sistemas de tintas
2	Bolígrafos (Caja 25 unidades)
5	Resmas de Papel
5	Tóner
5	Grapadora
10	Cuaderno
5	Perforadora
5	Calculadora
5	Flash Memory
5	Caja de Grapas

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
24	Tacho de Reciclaje Plástico
3	Recogedor d/pie c/perfil goma (unidades)
3	Coche de limpieza 30 lt industrial (unidades)
12	Escobas cerda negra 40 cm (unidades)
15	Trapeador 50 cm remar (unidades)
12	Lavador asea 1 gl
12	Lavador 100 – 4l p/azulejos
50	Funda p/ basura 73.5 x 91. 5 x 1.2 N (paquetes, 25 unid.)
24	Pato tanque Azul (unidades)
12	Guantes (par)
12	Limpia vidrios (unidades)
50	Papel Higiénico (Jumbo 2H 250m C/1) (paquetes)
20	Jabón P/Manos Antibacterial 50 (unidades)
5	Extintor 4,5 kg PQS ABC SUPREM

3.2.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES

IMAGEN N° 2



Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Paradise Eco Park S.A.

Las instalaciones tendrán tres piscinas centrales donde estarán ubicaran atracciones como el "Aqua Play", "juegos deportivos acuáticos" y la otra que será la entrada al rio lento que está ubicada a lo largo del parque acuático. El flowrider "olas artificiales" estará en el centro del parque.

También está el área de alimentos junto con los baños y vestidores; en la parte final de la imagen se encuentran las oficinas administrativas.

IMAGEN N° 3

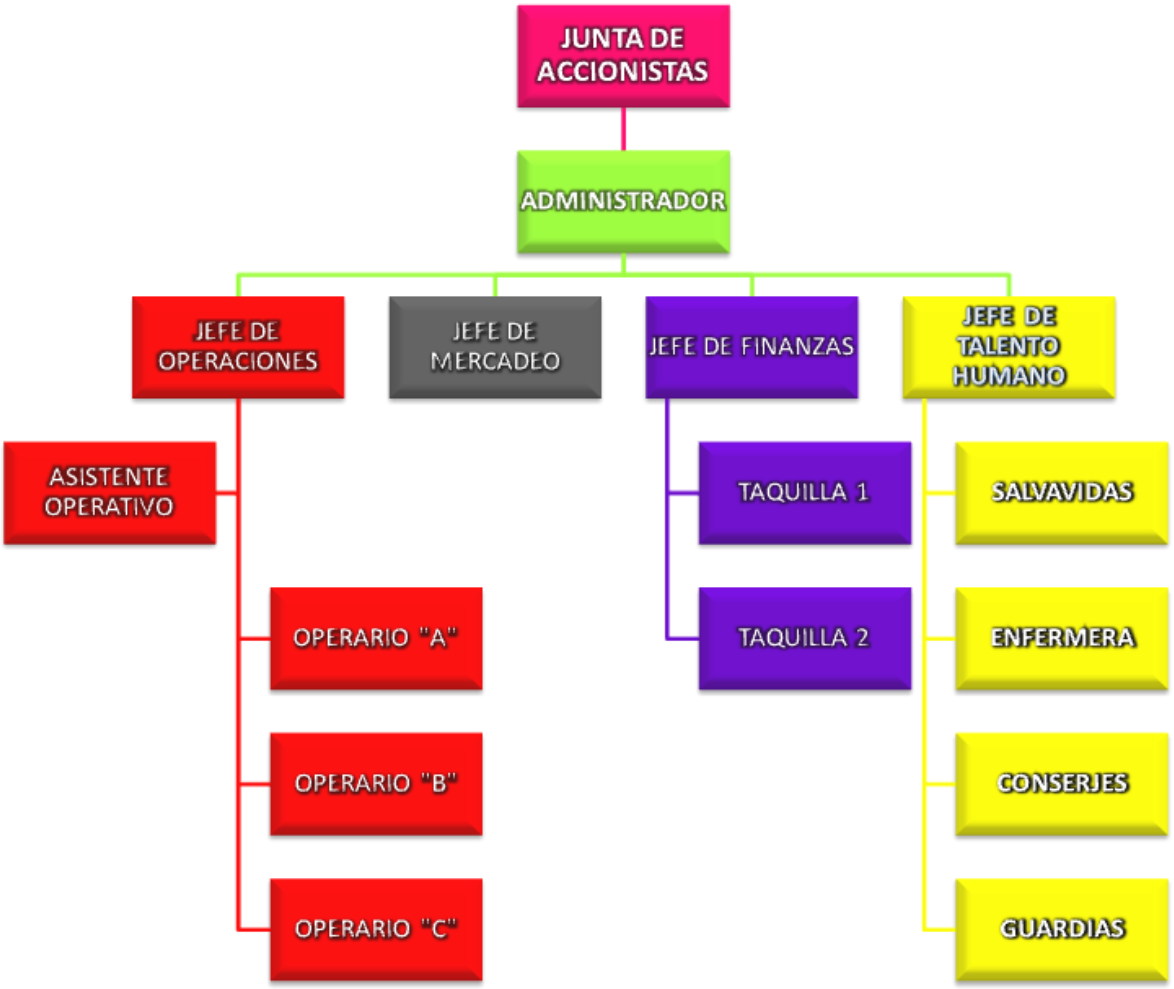
Fachada de la Planta



Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

3.2.3. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

3.2.3.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



3.2.4. PERFILES OCUPACIONALES

Por medio de este resumen de competencias se busca determinar el personal idóneo para ocupar los cargos requeridos:

PUESTO:	***Junta de accionistas***
NIVEL:	Primer nivel
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.	

PRINCIPALES FUNCIONES
1. Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la compañía, comisarios, o cualquier otro personero o funcionario cuyo cargo hubiere sido creado por el estatuto, y designar o remover a los administradores, si en el estatuto no se confiere esta facultad a otro organismo; 2. Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente. Igualmente conocerá los informes de auditoría externa en los casos que proceda. No podrán aprobarse ni el balance ni las cuentas si no hubieren sido precedidos por el informe de los comisarios; 3. Fijar la retribución de los comisarios, administradores e integrantes de los organismos de administración y fiscalización, cuando no estuviere determinada en los estatutos o su señalamiento no corresponda a otro organismo o funcionario; 4. Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales; 5. Resolver acerca de la emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones; 6. Resolver acerca de la amortización de las acciones; 7. Acordar todas las modificaciones al contrato social; y, 8. Resolver acerca de la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de la compañía; nombrar liquidadores, fijar el procedimiento para la liquidación, la retribución de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación.

PUESTO:	***Gerente General***
NIVEL:	Primer Nivel

MISIÓN DEL PUESTO:

Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de Paradise Eco Park S.A. a fin de cumplir eficazmente los planes trazados por los accionistas.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Representar legalmente a la compañía, judicial y extrajudicialmente.
- ✓ Conducir la gestión, los negocios y la marcha administrativa, económica y financiera de la compañía.
- ✓ Establecer los planes de marketing.
- ✓ Vigilar el desempeño de los empleados y servidores de la compañía.
- ✓ Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía.
- ✓ Realizar los pagos por gastos administrativos.
- ✓ Realizar inversiones y adquisiciones hasta por la suma que le fije la junta general de socios, ya sea individual o conjuntamente con el presidente, sin perjuicio en lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías.
- ✓ Reclutar y seleccionar e inducir al personal que trabajará en la organización.
- ✓ Planificar las capacitaciones y todo lo concerniente al personal.
- ✓ Convocar a las reuniones de la junta general
- ✓ Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo.
- ✓ Subcontratar los procesos que la organización no esté en capacidad de afrontar.
- ✓ Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el registro mercantil.
- ✓ Suscribir con el presidente, las actas de las sesiones de junta general.
- ✓ Llevar los libros de actas y expedientes de las sesiones de junta general.
- ✓ Llevar las cuentas bancarias según sus atribuciones.
- ✓ Presentar a la junta general de socios el informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;
- ✓ Presentar a la junta general el proyecto de reformas al contrato social y al estatuto.
- ✓ Subrogar al presidente, en su ausencia.
- ✓ Ejercer y cumplir las atribuciones, deberes, obligaciones y responsabilidades señalados expresamente en la Ley de Compañías, este estatuto y reglamentos de la compañía, y los que resuelva la junta general de socios.

PUESTO:	***Jefe Financiero***
NIVEL:	Segundo nivel
MISIÓN:	

El Jefe Financiero deberá desempeñar las actividades de carácter financiero y contable de la empresa; definiendo los diferentes procesos financieros y contables. Se requiere un profesional en el área: Ingeniero en contabilidad /CPA., Ingeniero Comercial o Finanzas, con experiencia laboral reconocida.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Analizar los movimientos contables y fiscales de la compañía.
- ✓ Programar las compras de insumos, nuevas atracciones y ampliaciones del establecimiento.
- ✓ Elaborar estudios financieros de diversos tipos: control de gastos, análisis de inversiones, rotación de inventarios, etc.
- ✓ Administrar los recursos financieros para alcanzar los objetivos de la compañía.
- ✓ Remitir informes administrativos, contables y financieros al Administrador.
- ✓ Llevar el control diario de caja chica.
- ✓ Contratar el servicio de catering para el restaurante y presentar los informes de venta.

PUESTO:	***Jefe de Mantenimiento***
NIVEL:	Segundo Nivel
MISIÓN:	

Velar por la operatividad del parque acuático; se requerirá un profesional graduado en Ingeniería Industrial, con experiencia en el manejo de equipos hidráulicos.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Inspeccionar el correcto funcionamiento y mantenimiento de las máquinas y equipos utilizados en el establecimiento.
- ✓ Supervisar el mantenimiento de las piscinas.
- ✓ Capacitar al personal de asistencia para guiar a los visitantes en el correcto uso de los toboganes.
- ✓ Contará con un asistente, el cual estará bajo su control al igual que el personal de asistencia.

PUESTO:	***Jefe de Marketing***
NIVEL:	Segundo Nivel
MISIÓN:	

El encargado tendrá que velar por el área de Marketing deberá desarrollar un programa de marketing, tal que mantenga vigente y activa la demanda de la población, tanto a corto como a largo plazo.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Planificar, programar y controlar las gestiones de mercadeo.
- ✓ Realizar gestiones de Relaciones Públicas.
- ✓ Realizar estudios de mercado y planificar campañas de publicidad.
- ✓ Controlar el stock de material promocional.
- ✓ Crear paquetes y tarifas especiales con fines promocionales.
- ✓ Buscar mercados potenciales.
- ✓ Participar en eventos que representen la oportunidad de cerrar nuevos negocios.

PUESTO:	***Jefe de Talento Humano***
NIVEL:	Segundo Nivel
MISIÓN:	

Implantar y desarrollar las políticas de talento humano de la compañía en su centro de actividad o área funcional, aplicando las estrategias de la Dirección de Talento Humano referentes a selección, retribución, administración y capacitación de personal.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Planificar y realizar el reclutamiento, selección y capacitación del personal.
- ✓ Realizar la gestión administrativa del personal: nóminas, seguros sociales, contratos, etc. (previa aprobación del Jefe Financiero y el Gerente General).
- ✓ Implantar y hacer cumplir las normas laborales y aquellas propias de la empresa.
- ✓ Bajo su control estará: el personal de limpieza, salvavidas, personal de cocina, enfermería y seguridad.

PUESTO:	***Asistente de Operaciones***
NIVEL:	Tercer Nivel
MISIÓN:	

Coordinar la operatividad de las atracciones, la seguridad interna tanto a los clientes como a los demás personas que estén el parque.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Coordinar que los operarios cubran las zonas estratégicas de afluencia dentro del parque.
- ✓ Vigilar que se cumplan las políticas de seguridad.
- ✓ Revisar los niveles de los equipos y maquinas para evitar algún desperfecto.

PUESTO:	***Auxiliar de Limpieza***
NIVEL:	Tercer Nivel
MISIÓN:	

Precautelar y controlar la existencia de los materiales y utensilios que se emplean tanto para la limpieza de la organización, como para la atención, además de desempeñar las actividades de limpieza en cada una de las áreas de la organización y colaborar en cualquier tarea encomendada.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- ✓ Almacenar y ordenar los materiales para la limpieza de la empresa, y utensilios y materiales que se utilizan en la empresa.
- ✓ Llevar un registro de la existencia de materiales para la limpieza y utensilios;
- ✓ Reportar con antelación la poca existencia de material para la limpieza o un utensilio.
- ✓ Mantener en buen estado los materiales y utensilios.
- ✓ Mantener a la organización limpia y sin ningún tipo de suciedad.
- ✓ Sacar la basura en el momento apropiado.
- ✓ Realizar cualquier tarea que se le encomiende siempre y cuando esta apegue a las actividades de la empresa.
- ✓ Optimizar los materiales de limpieza.

PUESTO:	***Salvavidas***
NIVEL:	Tercer Nivel
MISIÓN:	
Cuidar y proteger la integridad fisca de los clientes en las atracciones del parque acuático.	

PRINCIPALES FUNCIONES:
✓ Establecer zonas de seguridad. ✓ Permanecer atentos a los bañistas. ✓ Controlar las situaciones accidentales de forma asertiva. ✓ Demostrar respeto a los clientes y estar dispuestos a ayudarlos.

PUESTO:	***Cajeros***
NIVEL:	Tercer nivel
MISIÓN:	
Recolectar los ingresos diarios, promocionar desde su estación de servicio las tarjetas de membrecía y presentar al final de la jornada un informe de actividades al jefe financiero.	

PRINCIPALES FUNCIONES:
✓ Recaudar los ingresos de taquilla. ✓ Presentar informes. ✓ Promocionar tarjetas de membrecía.

PUESTO:	***Guardias***
NIVEL:	Tercer Nivel
MISIÓN:	
Salvaguardar la integridad física y económica del parque así como la de sus colaboradores y consumidores.	

PRINCIPALES FUNCIONES:
✓ Será el responsable de vigilar la seguridad del local. ✓ Prever de posibles inconvenientes con los clientes y terceros.

3.2.5. RAZÓN SOCIAL, LOGOTIPO Y SLOGAN DE LA EMPRESA

La razón social será "PARADISE ECO PARK S.A."

IMAGEN N° 4

LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Su nombre nace de la identidad de la provincia de Esmeraldas, que es un verdadero paraíso turístico y para estar en la vanguardia de los parques acuáticos fusionar los conceptos de modernidad y la naturaleza por esta razón es Ecológico.

ESLOGAN DE LA EMPRESA

El eslogan transmite la fusión de conceptos que busca satisfacer la empresa:

"Donde la naturaleza y la diversión se unen en solo lugar"

3.2.6. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

3.2.6.1. MISIÓN

Brindar las más novedosas atracciones acuáticas a nuestros clientes, las mejores experiencias de entretenimiento y esparcimiento, ofreciéndoles un servicio especializado en atención al cliente, además de brindarles un ambiente natural, acogedor, familiar y sobre todo de seguridad, para que su experiencia sea inolvidable.

3.2.6.2. VISIÓN

Ser el parque acuático líder en Esmeraldas en el servicio de recreación y entretenimiento familiar, implementando nuevas atracciones acuáticas de alta tecnología y servicios innovadores para nuestros clientes, convirtiéndonos en el parque acuático reconocido a nivel nacional.

3.2.6.3. OBJETIVOS

- Determinar el grado de satisfacción de los clientes.
- Realizar test de los servicios a grupos específicos.
- Conocer las necesidades de los clientes.
- Mantener la lealtad de los clientes.
- Solidificar la débil lealtad del nuevo cliente.
- Establecer un vínculo de comunicación, información y quejas del o de los clientes.
- Inspirar confianza y crear una imagen positiva ante los clientes.
- Compartir lazos de amistad y consideración con el empleado (os) en miras de trabajo y progreso de la empresa.

3.2.6.4. MATRIZ RESULTADO DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Tabla N° 28 Resultado de Planificación Estratégica

✓ Generación de alternativas estratégicas.		
FACTORES INTERNOS / FACTORES EXTERNOS	**FORTALEZAS:** LIDERAZGO, COMUNICACIÓN, DESARROLLO ORGANIZACIONAL. TRABAJO EN EQUIPO, SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE, CALIDAD, PRECIO, COMERCIALIZACIÓN, PRESUPUESTO.	**DEBILIDADES:** AUSENCIA DE CAPACITACIÓN.
OPORTUNIDADES POLÍTICA DE ESTADO. INTERÉS POR INTEGRACIÓN. RETIRO DE BARRERAS ARANCELARIAS.	*FO (MAX-MAX)* LA EMPRESA DEBE APROVECHAR EFICAZMENTE LAS OPORTUNIDADES ACTUALES QUE PRESENTA ECUADOR Y OPTIMIZARLAS CON SUS FORTALEZAS BIEN MARCADAS ESTO GENERARÁ COMO RESULTADO UN ALTO NIVEL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEJÁNDOLE BUENOS RÉDITOS.	*DO (MIN-MAX)* VIENDO LO VOLÁTIL QUE SON LOS MERCADOS ACTUALES ES UNA NECESIDAD IMPERIOSA ESTAR CAPACITADOS PARA COMPETIR PORQUE SINO SE APROVECHA LAS OPORTUNIDADES NO HABRÁ UN FUTURO PROMETEDOR PARA EL PARQUE ACUÁTICO.
AMENAZAS GUERRA DE PRECIOS. COMPETENCIA.	*FA (MAX-MIN)* CON LAS GRANDES VENTAJAS QUE TIENE LA EMPRESA SE DEBE TENER MUY EN CUENTA LAS AMENAZAS QUE SIEMPRE ESTARÁN EN EL MERCADO Y REDUCIRLAS PARA QUE NO TENGAN NINGÚN IMPACTO SIGNIFICATIVO EN LOS RECURSOS DE LA MISMA.	*DA (MIN-MIN)* SOLO SI SE BUSCA LA EXCELENCIA SE CONSIGUE COSAS IMPORTANTES POR ESTO EL PARQUE ACUÁTICO DEBERÁ MEJORAR Y SEGUIR HACEINDOLO CONSTANTEMENTE EN TODOS SUS PROCESOS PARA SER EFECTIVOS.

3.2.7. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA

3.2.7.1. CONSTITUCIÓN

Paradise Eco Park S.A. será una realidad una vez que se formalice el acta de constitución; que de acuerdo a lo expresado en la (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS , 2013) Ley de Compañías; vigente en el Registro Oficial # 312. Determina en el art. 143 que es una sociedad cuyo capital estará dividido en acciones negociables, formado por las aportaciones de los accionistas y que se rigen a las reglas mercantiles del Estado ecuatoriano.

Para que dicha sociedad inicie sus actividades es necesario que por lo menos existan dos accionistas y no tiene límite en la cantidad que puedan participar en ella como accionistas o socios, también aclara que para tener vida jurídica, el monto mínimo inicial deberá ser de 800 dólares americanos y que están sujetas al control total o parcial de la Superintendencia de Compañías.

Paradise Eco Park, para iniciar sus operaciones deberá contar con varias aprobaciones que acrediten la legalidad de la empresa; por tal razón es necesario obtener los permisos de la Dirección de Turismo, del Municipio, del Cuerpo de Bomberos, del SRI y obtener el registro sanitario otorgado por el Ministerio de Salud Pública.

3.2.8. REQUERIMIENTOS NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL PROYECTO

3.2.8.1. PERMISO DEL MINISTERIO DE TURISMO

Requisito primordial que el proyecto deberá cumplir para iniciar sus operaciones será la obtención del Registro Turístico bajo la actividad de "Recreación Turística".
Los requisitos y formalidades necesarias para su obtención son las siguientes:

- Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía, debidamente inscrita en el Registro Mercantil y sus reformas, en caso de existir.
- Copia certificada del Nombramiento del representante Legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la compañía.
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Copia del comprobante de votación (Copia de Pasaporte para el caso de extranjeros).
- Copia del título de propiedad o/ contrato de arrendamiento del establecimiento a nombre del propietario (Registrado en el juzgado de inquilinato o notariado).
- Lista de precios o carta de servicios de lo que se expende en el establecimiento.
- Declaración jurada de activos fijos.
- Certificado del Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrado el nombre comercial.

3.2.8.2. PERMISO MUNICIPAL

Se debe asistir a esta institución con la finalidad que otorgue el permiso de funcionamiento, para lo cual se debe presentar:

- Solicitud de permiso de funcionamiento.
- Copia del RUC.
- Copia de cédula del representante legal.
- Papel de votación del representante legal.

3.2.8.3. REQUISITOS DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Para que la empresa pueda obtener el RUC, y sabiendo que la misma es considerada como una sociedad y se encontrará bajo el control de la Superintendencia de Compañías, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

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

3.2.8.4. PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS

Se deberán presentar los siguientes documentos:

- ✓ 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- ✓ Copia del papel de votación del representante legal.
- ✓ 2 copias del RUC.
- ✓ Previa inspección del local.

3.2.9. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA

3.2.9.1. SISTEMA TRIBUTARIO Y LEGAL

3.2.9.1.1. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Para que una empresa pueda realizar la actividad de producción en el Ecuador, deberá registrarse en el Servicio de Rentas Internas y obtener un Registro Único del Contribuyente (RUC); así mismo tendrá el compromiso de cumplir con las siguientes obligaciones tributarias tal como lo determina la Ley de Control Tributario:

- ✓ Anexo de Compras y Retenciones en la Fuente por otros Conceptos.
- ✓ Anexo de Relación de Dependencia.
- ✓ Declaración del Impuesto a la Renta.
- ✓ Declaración de Retenciones en la Fuente.
- ✓ Declaración Mensual de IVA.

Se debe conocer también 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; cabe indicar que según la Ley de Control Tributario y Financiero toda organización está obligada a pagar un impuesto anual sobre el 1.5 por mil de los activos totales de la empresa en el Municipio respectivo.

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

3.2.9.2. CONTRATACIÓN LABORAL

3.2.9.3. LEYES QUE REGULAN LA CONTRATACIÓN LABORAL

Para las empresas privadas es aplicable el Código del Trabajo, en cual se detallan todas las obligaciones, derechos y responsabilidades de los trabajadores y directivos.

PARADISE ECO PARK S.A. será una organización privada y se regirá en lo establecido en el Código del Trabajo.

3.2.9.4. OBLIGACIONES PATRONALES EN CASO DE ACCIDENTES

PARADISE ECO PARK será una empresa que cumplirá con la afiliación de su personal al IESS y se regirá en la normativa expuesta en el en capítulo I "Determinación de los Riesgos y de la Responsabilidad del Empleador"; así como en el capítulo II "De los Accidentes", todo empleado tiene derecho a indemnización por accidentes y enfermedades causadas por su labor, así como el pago de todos los beneficios que por ley exige y le corresponden a los todos los miembros de la organización.

3.2.10. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

3.2.10.1. POLÍTICAS PARA EL USO DE LAS INSTALACIONES.

- PARADISE ECO PARK S.A. no se hace responsable por perdidas de objetos personales.
- Los visitantes no atentaran en contra de las instalaciones.
- Respetarán el horario de ingreso, permanencia y salida del parque acuático.
- Para el uso del Flowrider deberán formar grupos de 5 participantes.
- Para evitar accidentes obedecerán las indicaciones de los instructores.
- Mantendrán el orden al momento de usar los toboganes.
- No podrán ingresar en estado de ebriedad.

- No ingresarán con ningún tipo de armas.
- No ingresar bebidas alcohólicas.
- No ingerir alimentos dentro de las piscinas.
- Depositar la basura en los respectivos recipientes.
- Hacer buen uso de baños, sanitarios y vestidores.
- No manchar las paredes, ni otras áreas del parque acuático.
- Ducharse antes de ingresar a las piscinas.
- No usar jabón, ni shampoo en las piscinas.
- Es obligatorio el hacer uso de traje de baño.
- Poseer ropa adecuada para el uso de los toboganes.
- Se prohíben actos inmorales dentro del parque acuático.
- Evitar los desordenes públicos dentro del parque acuático.
- No ingresar alimentos al parque acuático.
- Prohibido el ingreso de mascotas al establecimiento.

3.2.10.2. PROCEDIMIENTOS DE MANTENIMIENTO DE JUEGOS

Al finalizar la jornada el personal de mantenimiento deberá secar los equipos; para evitar el deterioro de los mismos.

La aplicación de un algún producto que disuelva los depósitos de minerales, bastará para alargar la vida útil del juego.

El uso frecuente de sprays lubricante y protectores a la vez mejorarán el deslizamiento, ya que cubrirá los poros microscópicos de la capa superficial y la convertirá más resbalosa; añadiéndole emoción al juego.

Otro factor de deterioro son las ralladuras mismas que son ocasionadas por alhajas, hebillas en trajes de baño. Por lo cual es necesario hacer cumplir el reglamento de uso para los visitantes.

3.2.10.3. MANTENIMIENTO DE EQUIPOS ELÉCTRICOS Y MAQUINARIAS

El correcto desempeño de las operaciones del parque dependerá de estos equipos por lo tanto deberán estar bien protegidos. Están conformado por los sistemas hidráulicos y mecánicos que sirven para mover, filtrar y purificar el agua.

En primer lugar está el sistema de filtración y de tratamiento químico de agua, que es el encargado de tratar el agua y de mantenerla limpia, clara y dentro de los parámetros que garantizan la seguridad de los usuarios.

En segundo lugar está el sistema de bombeo, que sirve para suministrar el caudal de agua necesario para cada una de las atracciones existentes en el parque acuático.

3.2.10.4. MANTENIMIENTO DE BOMBAS DE AGUA

Todo el cableado eléctrico deberá estar protegido con tubería conduit, de preferencia metálica cuando esta no esté ahogada en muros, paredes o pisos.

El cable del conductor deberá ser de acuerdo al amperaje que demande la bomba. El accionamiento de la bomba se recomienda hacerlo con un arrancador electromagnético y protector contra sobrecarga bimetálico.

Cuando la unidad esté funcionando a plena carga, es aconsejable verificar los voltajes de fase y las corrientes de línea; debiendo ser de acuerdo a los marcados como nominales en placas de la bomba.

Es importante no permitir el acceso a la tubería de animales como ratas, ardillas, etc. ya que dañan los conductores y pueden provocar daños en las instalaciones.

Antes de arrancar un motor es necesario verificar:

- El adecuado sentido de giro del motor (trifásico).
- El adecuado nivel de agua.
- Que no existan fugas en la tubería, y que las instalaciones visibles estén firmemente sujetas.

Para alargar la vida de las bombas es importante evitar el exceso de humedad en el cuarto de máquinas.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO ECONÓMICO

4.1. INVERSIÓN TOTAL INICIAL

Para la ejecución del proyecto se requerirá de una inversión total inicial de $ 2.264.749,82 la cual detalla los siguientes valores: (Activos Fijos, Capital de Trabajo y Gastos de Constitución).

Tabla N° 29

Resumen Inversión Inicial

RESUMEN INVERSIÓN TOTAL INICIAL	
INVERSIÓN FIJA	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	4.535,68
EQUIPOS DE OFICINA	1.598,24
MUEBLES Y ENSERES	4.005,00
EDIFICIO	1.870.764,10
TERRENO	309.625,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	**2.190.528,02**
CAPITAL DE TRABAJO	73.041,72
Subtotal Inversión Fija y Capital de Trabajo	**2.263.569,74**
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.180,08
INVERSIÓN TOTAL	**2.264.749,82**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

4.2. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Tabla N° 30

Requerimiento de Activos fijos

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			
	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
CANTIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**P.U.**	**TOTAL**
8	Computadores con procesador Core Duo 2,7 Ghz	$ 566,96	**$ 4.535,68**
	TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		**$ 4.535,68**
	EQUIPOS DE OFICINA		
CANTIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**P.U.**	**TOTAL**
2	Aires Acondicionado Split LG	$ 799,12	$ 1.598,24
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		**$ 1.598,24**
	MUEBLES Y ENSERES		
CANTIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**P.U.**	**TOTAL**
1	Estaciones de servicios	$ 1.000,00	$ 1.000,00
10	Sillas	$ 100,00	$ 1.000,00
7	Escritorio de oficina	$ 205,00	$ 1.435,00
3	Archivador	$ 190,00	$ 570,00
	TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES		**$ 4.005,00**
	EDIFICIO		
CANTIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**P.U.**	**TOTAL**
1	Instalaciones (Obra Civil)	$ 755.396,10	$ 755.396,10
1	Masterblaster™	$ 284.575,00	$ 284.575,00
1	FlowRider Beach Break™	$ 321.025,00	$ 321.025,00
1	Piscina Big Wave	$ 114.813,00	$ 114.813,00
1	Aqua Play	$ 142.955,00	$ 142.955,00
1	Rio Lento	$ 187.000,00	$ 187.000,00
1	Planta Potabilizadora de Agua	$ 65.000,00	$ 65.000,00

	TOTAL EDIFICIO		**$ 1.876.090,10**

	TERRENO		
CANTIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**P.U.**	**TOTAL**
10000	Superficie de 1 Hectárea	$ 30,00	$ 300.000,00
1	Adecuaciones Áreas Verdes	$ 9.625,00	$ 9.625,00
	TOTAL TERRENO		**$ 309.625,00**

TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	**$ 2.190.528,02**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

4.3. COSTOS DEL SERVICIO

Tabla N° 31

Resumen del Presupuesto de Costos

PRESUPUESTO DE COSTOS		
DESCRIPCIÓN	**MENSUAL**	**ANUAL**
Energía Eléctrica	$ 801,00	$ 9.612,00
Agua	$ 1.800,00	$ 21.600,00
Total Costos del Servicio	**$ 2.601,00**	**$ 31.212,00**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

La tabla N° 31 muestra el resumen de los costos de luz y agua en los que se incurriría para la producción mensual y anual del parque acuático. El detalle individual de los costos se hallará en el Anexo 6.

4.4. GASTOS DEL SERVICIO

Se llama gastos del servicio al dinero que se debe desembolsar para el desarrollo de las actividades que ejecuta la empresa. En este caso los gastos anuales del servicio ascienden a $ 269.693,16 los cuales se detallan en resumen en la siguiente tabla:

Tabla N° 32

Resumen del Presupuesto de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS		
DESCRIPCIÓN	**Mensual**	**Anual**
Sueldos	$ 7.558,00	$ 90.696,00
Teléfono	$ 50,00	$ 600,00
Publicidad	$ 254,17	$ 3.050,04
Intereses bancarios	$ 1.970,53	$ 23.646,36
Suministros de limpieza	$ 128,55	$ 1.542,60
Suministros de oficina	$ 109,84	$ 1.318,08
Mantenimiento	$ 1.853,83	$ 22.245,96
Depreciación de Activos Fijos	$ 7.170,79	$ 86.049,48
Aporte IESS patronal	$ 918,30	$ 11.019,60
Décimo Tercer Sueldo	$ 629,85	$ 7.558,20
Décimo Cuarto Sueldo	$ 530,00	$ 6.360,00
Liquidación años de servicio	$ 157,47	$ 1.889,64
Vacaciones	$ 314,91	$ 3.778,92
Fondo de Reserva	$ 629,85	$ 7.558,20
Gastos de Constitución	$ 98,34	$ 1.180,08
Otros Gastos	$ 100,00	$ 1.200,00
TOTAL	**$ 22.474,43**	**$ 269.693,16**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Para clarificar los valores percibidos por los sueldos el Anexo 7 mostrará el salario mensual que percibirá cada miembro de la empresa incluyendo los beneficios sociales dispuestos en la ley.

Los gastos por concepto de publicidad están conformados de la siguiente manera:

Tabla N° 33

Gastos de Publicidad

PUBLICIDAD		
TIPO	**Costo Anual**	**Costo (Mensual)**
Volantes	$ 500,04	$ 41,67
Gigantografia	$ 150,00	$ 12,50
Prensa radial	$ 1.200,00	$ 100,00
Prensa escrita	$ 120,00	$ 10,00
Anuncios en Internet	$ 1.080,00	$ 90,00
TOTAL	**$ 3.050,04**	**$ 254,17**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Se ha destinado un gasto para suministros de oficina y para gastos de suministros de limpieza como se observa en las tablas 34 y 35 respectivamente.

Tabla N° 34

Gastos de Suministros de Oficina

SUMINISTROS DE OFICINA				
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	ANUAL	MENSUAL
5	Impresora Samsung Laser negro	$ 93,75	$ 468,75	$ 39,06
1	Impresora Canon Mp 190 con sistemas de tintas	$ 133,93	$ 133,93	$ 11,16
2	Bolígrafos (Caja 25 unidades)	$ 6,75	$ 13,50	$ 1,13
5	Resmas de Papel	$ 4,50	$ 22,50	$ 1,88
5	Tóner	$ 70,00	$ 350,00	$ 29,17
5	Grapadora	$ 10,75	$ 53,75	$ 4,48
10	Cuaderno	$ 1,25	$ 12,50	$ 1,04
5	Perforadora	$ 26,00	$ 130,00	$ 10,83
5	Calculadora	$ 12,00	$ 60,00	$ 5,00
5	Flash Memory	$ 13,50	$ 67,50	$ 5,63
5	Caja de Grapas	$ 1,10	$ 5,50	$ 0,46
	TOTAL		**$ 1.317,93**	**$ 109,84**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Tabla N° 35

Gastos de Suministros de Limpieza

SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	ANUAL	MENSUAL
24	Tacho de Reciclaje Plástico	$ 16,12	$ 386,88	$ 32,24
3	Recogedor d/pie c/perfil goma (unidades)	$ 3,75	$ 11,25	$ 0,94
3	Coche de limpieza 30 lt industrial (unidades)	$ 87,00	$ 261,00	$ 21,75
12	Escobas cerda negra 40 cm (unidades)	$ 4,00	$ 48,00	$ 4,00
15	Trapeador 50 cm remar (unidades)	$ 3,24	$ 48,60	$ 4,05
12	Lavador asea 1 gl	$ 6,68	$ 80,16	$ 6,68
12	Lavador 100-4l .p/azulejos	$ 7,79	$ 93,48	$ 7,79
50	Funda p/basura 73.5x91.5x1.2 N (paquetes, 25 unid.)	$ 1,05	$ 52,50	$ 4,38
24	Pato tanque Azul (unidades)	$ 3,63	$ 87,12	$ 7,26
12	Guantes (par)	$ 0,99	$ 11,88	$ 0,99
12	Limpia vidrios (unidades)	$ 2,29	$ 27,48	$ 2,29
50	Papel Higiénico (Jumbo 2 H 250 m C/1) (paquetes)	$ 3,89	$ 194,50	$ 16,21
20	Jabón P/Manos Antibacterial 50 (unidades)	$ 4,35	$ 87,00	$ 7,25
5	Extintor 4,5 kg PQS ABC SUPREM	$ 30,52	$ 152,60	$ 12,72
	TOTAL		**$ 1.542,60**	**$ 128,55**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los activos fijos como los equipos de computación, piscinas e instalaciones, necesitarán de mantenimiento y limpieza en la tabla N° 36 se detallan los valores.

Tabla N° 36

Gastos de Mantenimiento

MANTENIMIENTO		
TIPO	**Costo Anual**	**Costo (Mensual)**
Piscinas	$ 12.996,00	$ 1.083,00
Instalaciones	$ 9.000,00	$ 750,00
Equipos de Computación	$ 249,96	$ 20,83
TOTAL	**$ 22.245,96**	**$ 1.853,83**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los equipos y mobiliario fueron depreciados por el método de línea recta como se puede observar en la tabla N° 37 (Ver Anexo 8).

Tabla N° 37

Gastos de Depreciaciones

RESUMEN DE DEPRECIACIONES				
NOMBRE DEL ACTIVO	**VIDA ÚTIL**	**COSTO DEL ACTIVO**	**DEPRECIACIÓN MENSUAL**	**DEPRECIACIÓN ANUAL**
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3	$ 4.535,68	$ 113,39	$ 1.360,70
MUEBLES Y ENSERES	10	$ 4.005,00	$ 30,04	$ 360,45
EQUIPOS DE OFICINA	10	$ 1.598,24	$ 11,99	$ 143,84
EDIFICIO	20	$ 1.870.764,10	$ 7.015,37	$ 84.184,38
TOTAL		**$ 1.880.903,02**	**$ 7.170,79**	**$ 86.049,37**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los gastos por telecomunicaciones están conformados de la siguiente manera:

Tabla N° 38

Gastos de Teléfono

TELECOMUNICACIONES						
Servicio Básico	**Consumo Estimado**	**Unidad**	**Sector**	**Costo / Unidad**	**Costo (Mensual)**	**Costo (Anual)**
Teléfono	500	Minuto	Comercial	0,10	50,00	600,00
TOTAL					**2.651,00**	**31.812,00**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los gastos legales forman parte del activo diferido, entre éstos están los gastos para realizar los trámites de constitución (permisos Municipales, registro sanitario, permiso de la Intendencia, permiso del Cuerpo de Bombero, etc.) como se puede observar a continuación:

Tabla N° 39

Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN		
Permiso Cuerpo de Bomberos	$	110,00
Permiso de funcionamiento Municipio	$	80,00
Permiso de funcionamiento Intendencia	$	15,00
Permiso del Ministerio de Salud	$	120,00
Gastos del Notario	$	90,00
Gastos del Registro Mercantil	$	65,40
Trámites y Otros	$	699,68
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	**$**	**1.180,08**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

4.5. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo está conformado por el capital operativo y administrativo; para poder trabajar se necesitarán mensualmente de $ 24.347,24; así lo detalla la tabla N° 40:

Tabla N° 40

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de Trabajo	**Mensual**	**Inversión 3 meses**	**Anual**
Capital de Trabajo Operativo	$ 2.601,00	$ 7.803,00	$ 31.212,00
Capital de Trabajo Administrativo y Ventas	$ 21.746,24	$ 65.238,72	$ 260.954,88
TOTAL	**$ 24.347,24**	**$ 73.041,72**	**$ 292.166,88**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

4.6. PRONÓSTICO DE COMPRAS Y VENTAS

En los tres escenarios propuestos se consideró que las ventas se mantendrán constantes mientras que los costos y gastos se estiman que tendrán un crecimiento del 10% en relación al aumento que tienen cada año los sueldos como se puede observar a continuación:

Tabla N° 41

Pronósticos de Compras y Ventas

Escenario Optimista (4%)

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		110.326,67	INCREM. COSTOS Y GASTOS		10,00%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		0,00%
AÑOS	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
	VALOR	VALOR			
1	1.323.920,00	31.212,00	1.292.708,00	269.693,16	1.023.014,84
2	1.323.920,00	34.333,20	1.289.586,80	296.662,48	992.924,32
3	1.323.920,00	37.766,52	1.286.153,48	326.328,73	959.824,75
4	1.323.920,00	41.543,17	1.282.376,83	358.961,60	923.415,23
5	1.323.920,00	45.697,49	1.278.222,51	394.857,76	883.364,75
6	1.323.920,00	50.267,24	1.273.652,76	434.343,54	839.309,22
7	1.323.920,00	55.293,96	1.268.626,04	477.777,89	790.848,15
8	1.323.920,00	60.823,36	1.263.096,64	525.555,68	737.540,96
9	1.323.920,00	66.905,70	1.257.014,30	578.111,25	678.903,05
10	1.323.920,00	73.596,27	1.250.323,73	635.922,38	614.401,35
TOTAL	13.239.200,00	497.438,91	12.741.761,09	4.298.214,47	8.443.546,62

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Escenario Moderado (3%)

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		82.680,00	INCREM. COSTOS Y GASTOS		10,00%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		0,00%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	992.160,00	31.212,00	960.948,00	269.693,16	691.254,84
2	992.160,00	34.333,20	957.826,80	296.662,48	661.164,32
3	992.160,00	37.766,52	954.393,48	326.328,73	628.064,75
4	992.160,00	41.543,17	950.616,83	358.961,60	591.655,23
5	992.160,00	45.697,49	946.462,51	394.857,76	551.604,75
6	992.160,00	50.267,24	941.892,76	434.343,54	507.549,22
7	992.160,00	55.293,96	936.866,04	477.777,89	459.088,15
8	992.160,00	60.823,36	931.336,64	525.555,68	405.780,96
9	992.160,00	66.905,70	925.254,30	578.111,25	347.143,05
10	992.160,00	73.596,27	918.563,73	635.922,38	282.641,35
TOTAL	9.921.600,00	497.438,91	9.424.161,09	4.298.214,47	5.125.946,62

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Escenario Pesimista (2%)

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		55.206,67	INCREM. COSTOS Y GASTOS		10,00%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		0,00%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	662.480,00	31.212,00	631.268,00	269.693,16	361.574,84
2	662.480,00	34.333,20	628.146,80	296.662,48	331.484,32
3	662.480,00	37.766,52	624.713,48	326.328,73	298.384,75
4	662.480,00	41.543,17	620.936,83	358.961,60	261.975,23
5	662.480,00	45.697,49	616.782,51	394.857,76	221.924,75
6	662.480,00	50.267,24	612.212,76	434.343,54	177.869,22
7	662.480,00	55.293,96	607.186,04	477.777,89	129.408,15
8	662.480,00	60.823,36	601.656,64	525.555,68	76.100,96
9	662.480,00	66.905,70	595.574,30	578.111,25	17.463,05
10	662.480,00	73.596,27	588.883,73	635.922,38	- 47.038,65
TOTAL	6.624.800,00	497.438,91	6.127.361,09	4.298.214,47	1.829.146,62

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

4.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

A través del cálculo del punto de equilibrio podremos determinar el valor que necesitamos obtener por medio de la recaudación de entradas o la venta de servicios complementarios en el parque acuático.

Pero antes debemos calcular los costos fijos y variables. (Ver Anexo 9) para luego mediante la siguiente fórmula obtener el resultado necesario a cubrir:

Punto de Equilibrio = Costos Fijos / 1 - (Costos Variables / Ventas)

Tabla N° 42

Puntos de Equilibrio

Escenario Optimista (4%)

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ESCENARIO OPTIMISTA		
	MENSUAL	**ANUAL**
VENTAS	110.326,67	1.323.920,04
COSTOS FIJOS TOTALES	22.474,43	269.693,16
COSTOS VARIABLES TOTALES	2.601,00	31.212,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	**23.017,07**	**276.204,81**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los resultados obtenidos significan que lo mínimo que se debe vender para no ganar ni perder es $ 23.017,07 mensual y en el año $ 276.204,81

Escenario Moderado (3%)

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ESCENARIO MODERADO		
	MENSUAL	**ANUAL**
VENTAS	82.680,00	992.160,00
COSTOS FIJOS TOTALES	22.474,43	269.693,16
COSTOS VARIABLES TOTALES	2.601,00	31.212,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	**23.204,41**	**278.452,91**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los resultados obtenidos significan que lo mínimo que se debe vender para no ganar ni perder es $ 23.204,41 mensual y en el año $ 278.452,91

Escenario Pesimista (2%)

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ESCENARIO PESIMISTA		
	MENSUAL	**ANUAL**
VENTAS	55.206,67	662.480,04
COSTOS FIJOS TOTALES	22.474,43	269.693,16
COSTOS VARIABLES TOTALES	2.601,00	31.212,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	**23.585,64**	**283.027,69**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Los resultados obtenidos significan que lo mínimo que se debe vender para no ganar ni perder es $ 23.585,64 mensual y en el año $ 283.027,69

4.8. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS			
Activos Corrientes:		**73.041,72**	**3,23%**
Bancos	73.041,72		3,23%
Activos Fijos:		**2.190.528,02**	**96,72%**
Muebles y Enseres	4.005,00		0,18%
Equipos de Oficina	1.598,24		0,07%
Equipos de Computación	4.535,68		0,20%
Edificio	1.870.764,10		82,60%
Terreno	309.625,00		13,67%
Otros Activos:		**1.180,08**	**0,05%**
Gastos de Constitución	1.180,08		0,05%
TOTAL ACTIVOS		**2.264.749,82**	**100,00%**
PASIVOS			
Pasivos Corrientes:		**40.390,43**	**1,78%**
Obligaciones Bancarias a Corto Plazo	40.390,43		1,78%
Pasivos a Largo Plazo:		**209.609,86**	**9,26%**
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	209.609,86		9,26%
TOTAL DE PASIVOS		**250.000,29**	**11,04%**
PATRIMONIO		**2.014.749,53**	**88,96%**
Capital Social	2.014.749,53		88,96%
TOTAL DE PASIVO+PATRIMONIO		**2.264.749,82**	**100,00%**

NOTA

En la cuenta bancos se encuentran contenidos los valores presupuestados por tres meses de sueldos y beneficios sociales, publicidad, servicios básicos, suministros de oficina y limpieza y mantenimiento de equipos.

4.9. COSTO DEL CAPITAL

El costo de capital del proyecto es de 6.47% como se puede observar en la tabla N° 43 cuya tasa activa del Banco Produbanco (Tasas de Enero 2013); por un préstamo de $ 250.000,00 es del 10.21% y la tasa pasiva es de 6% que sería lo que ganaría el dinero de los socios si se depositara en el banco.

Tabla N° 43

Costo de capital

FUENTES DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL					
DESCRIPCIÓN	**Valor**	%	**TASAS**		**Costo de**
	Aportes	**Aporte**	**Tasa Pasiva**	**Tasa Activa**	**Capital**
Accionistas	$ 426.281,21	18,82%	6,00%		1,13%
Inversionistas	$ 1.278.843,62	56,47%	6,00%		3,39%
Municipio Esmeraldas	$ 309.625,00	13,67%	6,00%		0,82%
Banco Produbanco	$ 250.000,00	11,04%		10,21%	1,13%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	**$ 2.264.749,82**	**100,00%**	**Total Costo de Capital**		**6,47%**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

CAPITULO V

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL PROYECTO

5.1. FLUJO DE CAJA

En el Anexo 11, se presenta el flujo de caja. Aquí se generó tres posibles escenarios en donde la variación porcentual depende directamente de la participación del mercado 4% para el optimista, 3% para el moderado y 2 % en el pesimista. La tabla N° 44 muestra un resumen comparativo entre los escenarios.

Tabla N° 44

Resumen Comparativo de flujo de caja

Escenario Optimista		Escenario Moderado	Escenario Pesimista
AÑOS	**FLUJO NETO**	**FLUJO NETO**	**FLUJO NETO**
1	$ 730.109,01	$ 492.332,40	$ 282.161,40
2	$ 711.147,25	$ 474.729,96	$ 264.558,96
3	$ 695.727,80	$ 459.803,89	$ 249.632,89
4	$ 678.296,72	$ 442.879,99	$ 232.708,99
5	$ 659.614,62	$ 424.793,01	$ 214.622,01
6	$ 704.125,53	$ 470.036,07	$ 259.865,07
7	$ 683.908,17	$ 450.719,51	$ 240.548,51
8	$ 661.669,08	$ 429.471,30	$ 219.300,30
9	$ 637.206,07	$ 406.098,25	$ 195.927,25
10	$ 1.640.230,89	$ 1.410.322,02	$ 1.200.151,02
TOTAL	**$ 7.802.035,14**	**$ 5.461.186,40**	**$ 3.359.476,40**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

5.2. INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Los indicadores son una herramienta efectiva para medir cuan rentable es o no un proyecto por eso a continuación la tabla N° 45 nos muestra un resumen de los escenarios.

Para una mejor comprensión el anexo N° 12 contiene el detalle de estas herramientas evaluativas.

Tabla N° 45

Resumen de Indicadores de Evaluación

INDICADORES	Escenario Optimista	Escenario Moderado	Escenario Pesimista
VAN	3.198.494,68	1.510.351,39	-2.655,67
PRC	4,15	6,00	10,01
TIR	22,76%	17,32%	6,44%
R.C.B.	2,41	1,67	1,00
RENTABILIDAD SIMPLE	24,45%	14,11%	4,83%

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

VALOR ACTUAL NETO

Como se puede observar en la tabla N° 45 por medio del cálculo del VAN, se indica que el proyecto es rentable en los escenarios **Optimista** y **Moderado** dado que el VAN es mayor a 0; pero en el escenario **Pesimista** no es rentable

TASA INTERNA DE RETORNO

A través del método TIR se evidencia la viabilidad del proyecto una vez que se la compara con la Tasa de rentabilidad exigida 16.47%.

En el escenario optimista resultó 22,79% superando la tasa exigida; en el escenario moderado el resultado fue 17,32% que está dentro del rango aceptable, pero en el escenario pesimista con 6,44% no cumple con la tasa exigida por lo tanto no sería conveniente.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

El período de recuperación es otro método utilizado para realizar la evaluación económica de un proyecto. Este método calcula el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial.

En el escenario optimista el PRC resultó 4,15 que sería de 4 años, 1 mes, 24 días; en el escenario moderado mostró 6,00 que serían 6 años y en el escenario pesimista el resultado fue 10,01 dando 10 años.

RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Este indica cuáles son los beneficios que se obtienen por cada dólar que se invierte, en la tabla N° 45 se puede observar que por cada dólar invertido, el beneficio será en el escenario optimista de $ 2.41; el escenario moderado de $ 1.67 y el escenario pesimista de $ 1.00

5.3. ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO

ÍNDICE DE LIQUIDEZ = 1,81

Esto indica que la empresa tiene capacidad para cubrir con sus obligaciones ya que por cada dólar que invierte obtiene 1.81 dólares.

ÍNDICE DE APALANCAMIENTO = 1,12

En este índice nos damos cuenta que tenemos $ 1.12 en cada activo sobre cada unidad del patrimonio

CAPITAL DE TRABAJO = 32.651,29

Esto quiere decir que la empresa tiene la disponibilidad de recursos para ejecutar las operaciones de la entidad en los meses siguientes, así como la capacidad para enfrentar los pasivos corrientes.

ÍNDICE DE RENTABILIDAD

A través de este indicador podemos cuantificar y medir cuan rentable es el proyecto en base a sus recursos.

Tabla N° 46

Resumen de Índices de Rentabilidad

ÍNDICES DE RENTABILIDAD	Margen Neto de Ventas	Rentabilidad del Patrimonio	Rentabilidad del Activo
Escenario Optimista	0,52	0,34	0,30
Escenario Moderado	0,45	0,22	0,20
Escenario Pesimista	0,36	0,12	0,10

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

El margen neto de ventas significa que se tiene para el caso del escenario optimista $0,52 ctvs. de beneficio neto por cada servicio vendido y en para los escenarios moderado y pesimista $0,45 ctvs. y $ 0,36 ctvs.

La rentabilidad del patrimonio indica que el beneficio neto por cada unidad monetaria del patrimonio para el escenario optimista fue 0,34 en el escenario moderado 0,22 y en el escenario pesimista fue 0,12.

En la rentabilidad del activo se mantiene para el caso del escenario optimista $0,30 ctvs. de beneficio por cada unidad monetaria en los activos totales y en para los escenarios moderado y pesimista $0,20 ctvs. y $ 0,10 ctvs.

CAPITULO VI

INCIDENCIAS DEL PROYECTO

6. IMPACTOS

Para lograr una adecuada interpretación de los diferentes impactos generados por el proyecto se establecieron rangos o niveles de impacto que van con valores numéricos desde menos 3 hasta más 3 de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla N° 47

Niveles de impactos

Nivel de Impacto	Interpretación
- 3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Se ha elaborado una matriz donde se ubica horizontalmente el rango de impactos establecido en el cuadro anterior y verticalmente se colocarán una serie de indicadores que permitan determinar el nivel de impacto asignando un valor para cada indicador para luego realizar la sumatoria total que será dividida para el número de indicadores, lo cual permitirá encontrar el nivel del impacto.

6.1. IMPACTO ECONÓMICO

Tabla N° 48

Impacto Económico

Nivel de Impacto / Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Generación de utilidades							X	3
Creación de fuentes de trabajo							X	3
Dinamismo del sistema económico						X		2

Nivel de impacto = sumatoria

N° indicadores

Nivel de impacto = 8

3

Nivel de impacto = 2.6

Nivel de impacto = 3

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

El nivel de impacto económico es alto positivo ya este proyecto permitirá crear fuentes de trabajo directas e indirectas, lo cual generará mayor dinamismo en la economía local del cantón Esmeraldas y por ende menos desempleo y mayor generación de servicios.

6.2. IMPACTO SOCIAL

Tabla N° 49

Impacto Social

Nivel de Impacto / Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Integración familiar							X	3
Mejor calidad de vida							X	3

Nivel de impacto = sumatoria

N° indicadores

Nivel de impacto = 6

2

Nivel de impacto = 3

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

El nivel de impacto social es alto positivo ya que la presencia de un parque acuático como el que se propone permitirá la integración de la familia esmeraldeña y disfrutar sanamente los jóvenes, adultos y niños mejorando así su calidad de vida.

6.3. IMPACTO AMBIENTAL

Tabla N° 50

Impacto Ambiental

Nivel de Impacto / Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Uso de tecnología agradable para el medio ambiente							X	3
Recolección adecuada de los desechos							X	3

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{sumatoria}}{\text{N° indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{6}{3}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 3$$

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

El nivel de impacto ambiental es alto positivo así lo demuestra la implementación de tecnología amigable al ecosistema; también se implementará una adecuada clasificación de desechos para su reutilización.

6.4. IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO

Tabla N° 51

Impacto General

Nivel de Impacto / Impactos	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Económico							X	3
Social							X	3
Medioambiental							X	3

Nivel de impacto = $\frac{\text{Sumatoria}}{\text{N° indicadores}}$

Nivel de impacto = $\frac{9}{3}$

Nivel de impacto = 3

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

El nivel de impacto general del proyecto es alto positivo ya que va a contribuir al mejoramiento económico del cantón Esmeraldas, sin descuidar la parte social y desde luego proteger la parte ambiental.

CAPÍTULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

Una vez terminado el estudio de factibilidad se llegó a las siguientes conclusiones:

I. Luego de analizar los resultados del estudio de mercado, se concluyó que existe una alta demanda insatisfecha entre los habitantes del cantón Esmeraldas y se pudo determinar que los actuales lugares de recreación y ocio, no cubren con las expectativas de los visitantes. Principalmente esto se debe a que no brindan un servicio innovador, sus atracciones son muy limitadas, el personal no cumple con las exigencias de los clientes, no establecen normas de seguridad ni cuidados pertinentes para este tipo de proyectos y adicionalmente no emplean una planificación adecuada, que les permita mejorar productivamente ni crecer estratégicamente.

II. Para el establecimiento de los procesos necesarios, para enfocar el sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008; la propia norma establece los requisitos, en donde lo que se busca es la adopción de un enfoque basado en procesos para aumentar la satisfacción del cliente mediante el cumplimiento de sus requisitos.

Según esta norma, cuando se adopta este enfoque, se enfatiza la importancia de comprender y cumplir con los requisitos, así mismo el considerar los procesos en términos que aporten valor, para obtener resultados del desempeño y eficacia del proceso y mejorar continuamente los procesos en base a mediciones objetivas.

III. La inversión que se requiere para este proyecto es de $ 2.264.749,82 que comprende el capital de trabajo, la inversión en activos fijos y los gastos de constitución, lo cual será financiado el 11.04% con un préstamo bancario y el 88.96% mediante aporte de socios estratégicos como el Municipio de Esmeraldas y otros accionistas particulares.

IV. El estudio financiero reflejó la rentabilidad del proyecto, dando resultados positivos en el escenario optimista con una TIR del 22,76%, en el escenario moderado la TIR resultó 17,32%.

Pero en el escenario pesimista el proyecto no es factible ya que la TIR presentó 6,44% obteniendo una rentabilidad menor a la tasa exigida 16,47%.

Otro de los indicadores que revela resultados alentadores, para la implementación del proyecto es el PRC que en el escenario optimista nos dice que el capital invertido lo recuperaremos en 4 años, 1 mes y 24 días; en el escenario moderado recuperamos la inversión en 6 años y en el escenario pesimista en 10 años.

7.2. RECOMENDACIONES

I. Se recomienda la implementación de este proyecto ya que es una alternativa factible, para satisfacer la alta demanda, que existe en el mercado de Esmeraldas; para aquello será necesario realizar estrategias de promoción y comercialización; que estén fundamentadas en la filosofía del marketing de valores, en donde el proyecto busque crear un vinculo emocional con sus visitantes. Iniciando por la seguridad, brindándoles un ambiente seguro y acogedor con atracciones innovadoras.

II. Es necesario conocer que si el proyecto estará enfocado en procesos similares al sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008; lo que se busca es satisfacer los requisitos del cliente y para aquello será necesario documentar los procesos claves, para medir sus impactos en relación a los requisitos, evaluarlos y si es necesario hacer correctivos que permitan el cumplimiento de los objetivos de calidad y seguir mejorando el o los procesos continuamente.

III. Se sugiere plantear un programa de afiliación de visitantes, donde se brinden beneficios y descuentos a los miembros, a cambio de una cuota fija mensual o anual. También se propone establecer paquetes promocionales para las empresas, instituciones educativas y organizaciones interesadas en realizar actividades recreacionales.

IV. Para evitar inconvenientes financieros que puedan incidir en la rentabilidad del proyecto, se exhorta en cumplir con los presupuestos establecidos, no administrar los recursos ineficientemente, por el contrario se busca optimizar los costos y los gastos para cumplir con lo estimado en los escenarios.

GLOSARIO

CALIDAD: Grado en el que un conjunto de características (rasgos diferenciadores) inherentes cumple con los requisitos (necesidad o expectativa establecida, generalmente implícita u obligatoria). *ISO 9000*

PROCESO: Conjunto de actividades mutuamente interrelacionadas, las cuales transforman elementos de entrada en resultados. *ISO 9000*

SATISFACCIÓN DEL CLIENTE: Percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos. *ISO 9000*

SERVICIO: Son actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades.

PROCEDIMIENTO: Forma especificada para llevar a cabo una actividad o un proceso. *ISO 9000*

REQUISITO: Necesidad o expectativa establecida, generalmente implícita u obligatoria *ISO 9000*

SISTEMA DE GESTIÓN: Conjunto de elementos mutuamente relacionados o que interactúan para establecer la política y los objetivos y para lograr dichos objetivos. *ISO 9000*

GESTIÓN: Actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización. *ISO 9000*

ALTA DIRECCIÓN: Persona o grupo de personas que dirigen y controlan al más alto nivel una organización. *ISO 9000*

MEJORA CONTINUA: Actividad recurrente para aumentar la capacidad para cumplir los requisitos. *ISO 9000*

OFERTA: Cantidad de bienes o servicios que una cantidad específica de oferentes o productores están dispuestos a poner a disposición dl mercado a un precio determinado.

DEMANDA: Cantidad de bienes y servicios que el mercado necesita o solicita para satisfacer una necesidad específica a un precio determinado.

DEMANDA INSATISFECHA: Cantidad de bienes o servicios que es posible que el mercado adquiera en años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún oferente actual podrá satisfacer si permanecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

BIENES SUSTITUTOS: Bienes o servicios que pueden servir como sustitutos unos de otros.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO: Proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO: Proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a temas relacionados con la mercadotecnia, como: clientes, competidores y el mercado.

POBLACIÓN: Grupo o serie de personas que viven en un área específica o que comparten características similares (tales como ocupación, edad, etc.).

MUESTRA: Parte de la población a estudiar qué sirve para representarla.

COMPETENCIA: Conjunto de empresas que ofrecen productos iguales (o similares) a los de nuestra empresa o producen bienes que sustituyen en el consumo a nuestros productos.

COMPETENCIA DIRECTA: Oferentes que comercializan productos o servicios iguales o similares.

COMPETENCIA INDIRECTA: Oferentes que comercializan productos o servicios que pueden sustituir a otros.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN: Medios de los cuales se vale la mercadotecnia, para hacer llegar los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.

ESTRATEGIAS DE MERCADO: Acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo relacionado con el marketing.

CAPACIDAD INSTALADA: Cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.

CAPACIDAD UTILIZADA: Proporción de la capacidad instalada de una empresa que se utiliza, o también se pude definir como parte de la capacidad para producir empleada.

MERCADO: Lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un determinado precio.

VENTAJA COMPETITIVA: Cualquier característica de la organización o marca que el público considera conveniente y distinta de las de la competencia.

TAMAÑO OPTIMO: Volumen de producción en el cual el costo de la unidad promedio es mínimo (depende de la asignación de costos generales del proyecto).

LOCALIZACIÓN ÓPTIMA: Lugar para las instalaciones, que favorezca el desarrollo de las operaciones.

MANUAL DE PROCEDIMIENTO: Documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos ò más de ellas.

DIAGRAMA DE BLOQUE: Representación gráfica general de las actividades de un proceso.

DIAGRAMA DE FLUJO: Representación grafica de un procedimiento o parte de este.

ACTIVIDAD: Conjunto de tareas o acciones para alcanzar un fin.

ORGANIZACIÓN FUNCIONAL: Estructura organizacional, que aplica el principio funcional o principio de la especialización de las funciones para cada tarea.

ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL: Representación gráfica de la estructura de una empresa u organización.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA: Proceso administrativo de desarrollar y mantener una relación viable entre los objetivos, recursos de la organización y las cambiantes oportunidades del mercado.

MISIÓN: Es la razón de ser de la empresa considerando sobre todo la actividad del negocio.

VISIÓN: Representación de lo que creemos que el futuro debe ser para nuestra empresa a los ojos de nuestros clientes, trabajadores, proveedores, etc.

OBJETIVOS: Situación deseada que la empresa intenta lograr.

INVERSIÓN: Incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción.

INVERSIÓN FIJA: Salida de dinero, que se efectúa en elementos tangibles que no son sujetos de transacciones corrientes o usuales, durante la vida útil del proyecto.

INVERSIÓN DIFERIDA: Salida de dinero durante la fase previa a la operación del proyecto, en bienes o servicios intangibles; es decir, inmateriales.

CAPITAL DE TRABAJO: Monto de recursos económicos que la empresa tiene destinado a cubrir las salidas de dinero necesarias para su operación.

CRONOGRAMA DE INVERSIÓN: Detalle de las inversiones que se realizarán desde que se toma la decisión de construir el proyecto hasta el final de su vida útil.

DEPRECIACIÓN: Disminución del valor de un activo fijo, producido por el paso del tiempo, desgaste por uso, el desuso, insuficiencia técnica, obsolescencia u otros factores de carácter operativo, tecnológico, tributario, etc.

AMORTIZACIÓN: Anotación contable que permite imputar el monto de una inversión como gasto durante varios años.

ACTIVO: Bien o derecho que posee una persona física o jurídica que puede convertirse en liquidez, es decir, que se puede valorar en términos monetarios.

ACTIVO CORRIENTE: Activos que no perduran en la empresa, sino que están destinados a ser comprados y vendidos a corto plazo (productos fabricados o con los que se comercia) o que se pueden convertir en liquidez de forma inmediata.

ACTIVO FIJO: Bien tangible convertible en liquidez pero no inmediatamente (instalaciones, maquinaria, etc.)

ACTIVO DIFERIDO: Salidas de dinero que deben ser destinadas a gastos o costos de periodos futuros.

PASIVO: Obligaciones totales de una empresa o persona con terceros, en el corto plazo o el largo plazo.

PASIVO CORRIENTE: Aquel que se ha adquirido con la finalidad de ser liquidados en un plazo de un año o menos.

PASIVO NO CORRIENTE: Obligaciones que se adquieren para ser liquidados a un plazo mayor a un año.

PUNTO DE EQUILIBRIO: Punto en donde el número de unidades producidas y vendidas genera ingresos para cubrir los costos y gastos en que se han incurrido para la producción y venta de la misma.

COSTOS FIJOS: Aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción.

COSTOS VARIABLES: Los costos que varían directamente con el nivel de actividad o producción de un negocio.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO: Pronóstico de las entradas y salidas de efectivo que diagnostica los faltantes y sobrantes futuros y, en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación-obtención de los faltantes.

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO: Documento contable que muestra los resultados tentativos de las operaciones (utilidad, perdida, remanente y excedente), preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.

BALANCE GENERAL PROYECTADO: Estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO: Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos futuros.

ÍNDICES FINANCIEROS: Números abstractos que representa el movimiento en conjunto de varios activos financieros que lo componen.

VAN: Suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

TIR: Tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (V.A.N.) de una inversión sea igual a cero. (V.A.N. =0).

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1) KOTLER, P. (2002). DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA. NAUCALPAN DE JUÁREZ, MÉXICO: PEARSON EDUCACIÓN DE MÉXICO S.A.

2) KOTLER, P. (2011). MARKETING 3.0. MADRID: COFÁS S.A.

3) LAURA FISCHER, Y. J. (2002). CASOS DE MERCADOTECNIA. NAUCALPAN DE JUÁREZ: PEARSON EDUCACIÓN S.A.

4) PORTER, M. E. (2009). ESTRATEGIA COMPETITIVA. MADRID: PIRAMIDE.

5) ROBERTS, K. (2012). LOVEMARKS THE FUTURE BEYOND BRANDS. BARCELONA: URANO, S.A.

6) TAYLOR, S. &. (1998). INTRODUCTION TO QUALITATIVE RESEARCH METHODS. HOBOKEN, NEW JERSEY: JOHN WILEY & SONS INC.

7) CLAVÉ, S. (2005). PARQUES TEMÁTICOS - MÁS ALLÁ DEL OCIO. BARCELONA: ARIEL.

8) CAMPA, F; SÁNCHEZ, V.; ANTÓN, S. (2006): "UN ANÁLISIS DE LAS PRÁCTICAS EN CONTABILIDAD DE GESTIÓN DE LA INDUSTRIAS DE PARQUES TEMÁTICOS EUROPEOS". X JORNADA DE ASEPUC DE CONTABILIDAD DE COSTES Y DE GESTIÓN. REUS.

9) BACA URBINA, G. (2001) EVALUACIÓN DE PROYECTOS, 4TA EDICIÓN, MÉXICO D.F. MCGRAW-HILL,

10) SANTOS, PEÑAS J.; MUÑOZ, ALAMILLO A., JUEZ, P. (2003). DISEÑO DE ENCUESTAS PARA LOS ESTUDIOS DE MERCADO: TÉCNICAS DE MUESTREO Y ANÁLISIS MULTIVARIANTE. MADRID, CEURAS S.A.

11) CHIAVENATO, I. (2001) ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS, QUINTA EDICIÓN, BOGOTÁ, NOMOS S.A.

12) KAPLAN, R.S.; NORTON, D.P. (2000): CUADRO DE MANDO INTEGRAL: THE BALANCED SCORECARD. BARCELONA, GESTIÓN.

13) FREUND, J. (2006) ESTADÍSTICA APLICADA: ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE, 11 ED, PORTO ALEGRE, BOOKMAN.

14) ISAACSON, W. (2011) STEVE JOBS, NEW YORK, SIMON & SCHUSTER.

15) LENDERMAN, M.; SÁNCHEZ, R. (2008). MARKETING EXPERIENCIAL: LA REVOLUCIÓN DE LAS MARCAS. MADRID, ESIC.

16) EUROMONITOR INTERNATIONAL. (2013, ENERO 15). EUROMONITOR INTERNATIONAL. OBTENIDO DE HTTP://WWW.EUROMONITOR.COM/

17) INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. (15 DE ENERO DE 2013). INEC. OBTENIDO DE HTTP://WWW.INEC.GOB.EC/HOME/

18) FASCÍCULO PROVINCIAL ESMERALDAS. INEC. OBTENIDO DE HTTP://WWW.INEC.GOB.EC/CPV/.../FASCICULOS_PROVINCIALES/ESMERALDAS.PDF

19) MINISTERIO DE TURISMO. (2013). GUÍA DE INVERSIÓN TURÍSTICA 2013. QUITO, EC.

20) DATOS TÉCNICOS. (2012) ARQUITECTO GINO GILER, JEFE DEPARTAMENTO PLANIFICACIÓN Y REORDENAMIENTO URBANO, MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL.

21) DATOS TÉCNICOS. (2012) ARQUITECTO JAIME CEDEÑO, JEFE DEPARTAMENTO AVALÚOS Y CATASTRO, GOBIERNO MUNICIPAL DE ESMERALDAS.

22) GOVINDARAJAN, V. (2005) 10 RULES FOR STRATEGIC INNOVATORS: FROM IDEA TO EXECUTION. 60 HARVARD WAY, BOSTON MASSACHUSETTS.

23) ULRICH D.; SMALLWOOD N.; SWETMAN K. (2009) THE LEADERSHIP CODE: FIVE RULES TO LEAD. 60 HARVARD WAY, BOSTON MASSACHUSETTS.

24) KANES, R. (2007) COMPLEX CREATIVITY: THE PATHWAY TO OPPORTUNITY FINDING. LONDON, GREENWICH UNIVERSITY PRESS.

25) SOBEL, A. (2009) ALL FOR ONE: 10 STRATEGIES FOR BUILDING TRUSTED CLIENT PARTNERSHIPS. NEW YORK, JOHN WILEY & SONS, INC.

26) LEVITT, THEODORE (1981). «EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO: GRAN OPORTUNIDAD DE MARKETING». *HARVARD-DEUSTO BUSINESS REVIEW* (2º TRIMESTRE): P. 5-28.

WEB SITES

27) HTTP://NEWS.ARCHIEXPO.COM/
28) HTTP://WWW.WAVEHOUSESANTIAGO.COM./ES/HOME
29) HTTP://WWW.HARTWIGSEN.DE/
30) HTTP://WWW.PARQUESACUATICOS.CO/
31) HTTP://NEWSPLUSNOTES.BLOGSPOT.COM/
32) HTTP://WWW.FIBRART.COM.MX/
33) HTTP://WWW.AGUAMARKET.COM/
34) HTTP://WWW.PROSLIDE.COM/
35) HTTP://WWW.WHITEWATERWEST.COM/
36) HTTP://WWW.WAVELOCH.COM/
37) HTTP://WWW.WATERPARKOFAMERICA.COM/
38) HTTP://WWW.SOUTHOZFLOWBOARDERS.COM/
39) HTTP://WWW.ELROLLO.COM.MX/
40) HTTP://WWW.AQUATICECO.COM/
41) HTTP://WWW.GRUPO-AGUA.COM/
42) HTTP://WWW.PLAYEQUIPMENTCO.COM/
43) HTTP://WWW.ALGORE.COM/
44) HTTP://WWW.ISO.ORG/ISO/HOME.HTML
45) HTTP://WWW.BSIGROUP.ES/
46) HTTP://WWW.PATENTBUDDY.COM/PATENT/4954014

ANEXOS

Anexo N° 1:

Formato de Encuestas

"La presente es una investigación para conocer su apreciación sobre la implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas en base al sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008".

Edad: Menor A 10 □ De 10 A 14 □ De 15 A 19 □ De 20 A 24 □
De 25 A 27 □ De 30 A 34 □ De 35 A 39 □ De 40 A 44 □
De 45 A 49 □ De 50 En Adelante □

Sexo: Masculino □ Femenino □

1. ¿Le gustaría que existiese un parque Acuático en el cantón Esmeraldas?
Si ( ) No ( )

2. ¿En donde le agradaría que esté ubicado el parque Acuático?

Las Palmas ( ) Isla Luis Vargas Torres ( )
Vuelta larga ( ) Otro especifique: _____

3. ¿Qué tipos de nuevas atracciones acuáticas le gustaría utilizar?

- Flowrider (Olas artificiales) □
- Masterblaster (Tobogán) □
- Boomerang (Tobogán/caída libre) □
- Aquaplay (Mundo acuático) □
- Ríos artificiales lentos □
- Otro especifique: _____

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este tipo de servicio?
De $10 a $15 □ De $15 a $20 □ De $25 a $30 □ Más de $30 □

5. ¿Con que frecuencia asistiría al parque acuático?
1 vez a la semana ( ) 2 veces a la semana ( ) 1 vez al mes ( )

6. ¿Qué días asistiría al parque?
Miércoles ( ) Jueves ( ) Viernes ( )
Sábados ( ) Domingos ( )

7. ¿Con quién asistiría?
Familiares ( ) Amigos ( ) Solo ( )

8. ¿Qué otro tipo de servicio le gustaría que brinde el parque?
Servicio de comida ( ) Cursos de natación ( )
Entrenamientos de surfing ( ) Otro especifique: _____

Anexo N° 2:

Entrevista a Propietarios y Administradores de complejos que proporcionen Servicios Similares.

"La presente es una investigación para conocer su apreciación sobre la implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas en base al sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008".

1) ¿A qué grupo de edades está dirigido su negocio?

2) ¿Qué días de la semana funciona este negocio?

3) ¿Cuáles son los tipos de servicios que ofrece?

4) ¿Los servicios que brinda a los clientes son de calidad?

5) ¿Esos servicios de calidad tienen alguna norma que lo respalde?

6) ¿Cuánto es la capacidad de operación máxima de su negocio?

7) ¿En qué fechas llegan al límite de las operaciones?

8) ¿Los empleados reciben capacitaciones sobre atención al cliente?

9) ¿Cuánto es el costo de ingreso al local?

10) ¿Qué tipo de promoción o publicidad aplica en su negocio?

Anexo N° 3:

Entrevista a Especialista en Sistemas de Gestión de Calidad

"La presente es una investigación para conocer su apreciación sobre la implementación de un parque acuático en el cantón Esmeraldas en base al sistema de gestión de calidad ISO 9001 - 2008".

1) ¿Considera viable la construcción de un parque acuático en el cantón Esmeraldas?

2) ¿Qué se necesita para implementar un sistema de gestión de calidad en este proyecto?

3) ¿De las normas de calidad cuál es la más idónea para la ejecución del proyecto?

4) ¿De acuerdo a su experiencia qué beneficios se obtendrá en el proyecto al implementar una norma ISO 9001 - 2008?

5) ¿Qué estrategia de diferenciación se podrán utilizar si se aplican en la creación del parque acuático?

6) ¿Qué organización o institución es la encargada de emitir la norma ISO en el Ecuador?

7) ¿Cuál es el procedimiento a realizar para obtener la certificación de la norma?

8) ¿Cómo se aplicaría dicho proceso en el proyecto de creación del parque?

9) ¿El manejar un sistema de gestión de calidad garantiza la factibilidad del proyecto?

10) ¿Considera que en Esmeraldas ya es hora de implementar las normas ISO 9001 - 2008 en cualquier empresa, proyecto u organización?

Anexo N° 4:

Ficha de Observación

NOMBRE DEL PROYECTO: _____

FECHA DE EJECUCIÓN: _____ N° DE HORAS: _____

NOMBRE DEL INVESTIGADOR: _____

NOMBRE DEL CENTRO A OBSERVAR: _____

PARÁMETROS A OBSERVAR	ESCALA DE CALIFICACIÓN				
	1	2	3	4	5
Afluencia de personas					
Tipos de servicios					
Infraestructura					
Innovación					
Tecnología					
Responsabilidad Social					
Publicidad					
Seguridad					
Talento Humano					
Logística					

COMENTARIO: _____

_____

_____

1.- INSATISFACTORIO
2.- POCO SATISFACTORIO
3.- REGULAR
4.- SATISFACTORIO
5.- MUY SATISFACTORIO

Anexo N° 5:

Presupuesto de Construcción

PRESUPUESTO PARQUE ACUÁTICO					
CONCEPTO	UNIDAD	CANT	PRECIOS UNIT USD	MONTO	TOTAL USD
FLOWRIDER					
TURBINA BEACH BREAK	lote	1	150.000,00	150.000	
INSTALACIÓN	lote	1	9.250,00	9.250	
ACERO EN PLATAFORMA	kgs.	100	500,00	50.000	
EQUIPO DE BOMBAS	lote	1	7.750,00	7.750	
ACERO EN SOPORTERIA	kgs.	1	28.500	28.500	
INSTALACIÓN DE ESTRUCTURAS	lote	1	7.625	7.625	
CIMENTACIÓN EN ESTRUCTURAS	lote	1	50.000	50.000	
INSTALACIÓN HIDRÁULICA	lote	1	5.400	5.400	
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1	4.500	4.500	
INSTALACIÓN DE BOMBAS	lote	1	8.000	8.000	$ 321.025,00
AQUA PLAY					
FIBRA DE VIDRIO	lote	1	60.000	60.000	
EQUIPO DE BOMBAS Y FILTROS	lote	1	13.790	13.790	
IMPLEMENTOS	lote	1	6.000	6.000	
CONCRETO EN LOSA	m2	500	90	45.000	
ESCALERAS Y PLATAFORMAS	m2	60	105	6.286	
INSTALACIÓN HIDRÁULICA	lote	1	6.350	6.350	
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1	3.500	3.500	
INSTALACIÓN BOMBAS	lote	1	2.029	2.029	$ 142.955,00
MASTERBLASTER					
FIBRA DE VIDRIO	lote	1	168.150,00	168.150	
EQUIPO DE BOMBAS Y FILTROS	lote	1	15.900,00	15.900	
INSTALACIÓN	lote	1	2.385,00	2.385	
PISCINAS DE LLEGADA	m2	100	130,00	13.000	
ACERO EN PLATAFORMA		1	23.000,00	23.000	
ACERO EN SOPORTERIA		1	15.790,00	15.790	
INSTALACIÓN DE ESTRUCTURAS	lote	1	9.750	9.750	
CIMENTACIÓN EN ESTRUCTURAS	lote	1	21.600	21.600	
INSTALACIÓN HIDRÁULICA	lote	1	6.700	6.700	
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1	5.900	5.900	
INSTALACIÓN BOMBA	lote	1	2.400	2.400	$ 284.575,00
PISCINA BIG WAVE					
EQUIPO DE BOMBAS Y FILTROS	lote	1	13.980	13.980	
OBRA CIVIL PISCINA	m2	700	130	91.000	
INSTALACIÓN HIDRÁULICA	lote	1	5.333	5.333	
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1	4.500	4.500	$ 114.813,00
RIO LENTO					
OBRA CIVIL RIO	m2	1.200	100	120.000	
EQUIPO DE BOMBEO DE 20HP	pza.	15	3.000	45.000	
EQUIPO DE FILTROS	lote	1	12.000	12.000	
INSTALACIÓN HIDRÁULICA	lote	1	5.525	5.525	
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1	4.475	4.475	$ 187.000,00

PISCINA DEPORTES					
PISCINA	m2	300	130	39.000	
EQUIPO DE BOMBAS Y FILTROS	lote	1	4.538,10	4538,1	
INSTALACIÓN HIDRÁULICA	lote	1	4.333	4.333	
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1	3.500	3.500	$ 51.371,10
PLANTA DE POTABILIZACIÓN					
HIDRÁULICO	lote	1			
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	lote	1			
PROYECTO CONSTRUCTIVO	lote	1			
PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUA	lote	1		65.000	$ 65.000,00
CORREDORES					
CONCRETO ESTAMPADO	m2	2.500	30,00	75.000	
ENDURECEDOR DE COLOR	m2	2.500	0,55	1.375	$ 76.375,00
ÁREAS VERDES					
JARDÍN	m2	2.500	3,05	7.625	
PALMERAS	pza.	70	29	2.000	$ 9.625,00
BAÑOS Y VESTIDORES					
BAÑOS Y VESTIDORES	m2	160	160	25.600	$ 25.600,00
RESTAURANT					
TERRAZA RESTAURANT EQUIPADO	m2	50	110	5.500	$ 5.500,00
EDIFICIO ADMINISTRATIVO					
3 OFICINAS	m2	160	110	17.600	$ 17.600,00
ENFERMERÍA					
PUESTO DE ENFERMERÍA	m2	25	110	2.750	$ 2.750,00
ENTRADA					
FACHADA PRINCIPAL	m2	20	110	2.200	$ 2.200,00
CERRAMIENTO					
CERRAMIENTO	m2	20.000	27	540.000	$ 540.000,00
ESTACIONAMIENTO					
RIPIO	m3	5.000	1,25	6.250	
FLETE	m3	5.000	1,00	5.000	
TOPES DE 0.50 X 0.50 X 0.15	m2	500	1,50	750	$ 12.000,00
T O T A L USD					**$ 1.880.389,10**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Anexo N° 6:

Determinación de Costos

SERVICIOS BÁSICOS						
Servicio Básico	**Consumo Estimado**	**Unidad**	**Sector**	**Costo / Unidad**	**Costo (Mensual)**	**Costo (Anual)**
Energía Eléctrica	8900	Kilovatio / hora	Comercial	0,09	801,00	9.612,00
Agua	5000	Metro cúbico	Comercial	0,36	1.800,00	21.600,00
Teléfono	500	Minuto	Comercial	0,10	50,00	600,00
TOTAL					**2.651,00**	**31.812,00**

Elaborado por: Juan Pablo Beltrán

Anexo N° 7:

Determinación de Gastos

PRESUPUESTO DE REMUNERACIÓN PARA EL PRIMER AÑO												
CANTIDAD	**FUNCIÓN**	**REMUNERACIÓN UNIFICADA TABLA SECTORIAL**	**HORAS EXTRAS**	**TOTAL**	**APORTE PATRONAL**	**10° TERCERO**	**10° CUARTO**	**FONDO DE RESERVA**	**LIQUIDACIÓN AÑOS DE SERVICIOS**	**VACACIONES**	**TOTAL BENEFICIOS SOCIALES**	**TOTAL REMUNERACIÓN**
1	Gerente	600,00		**600,00**	72,90	50,00	26,50		12,50	25,00	**186,90**	**786,90**
1	Jefe Financiero	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50		10,42	20,83	**160,17**	**660,17**
1	Jefe Operaciones	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50		10,42	20,83	**160,17**	**660,17**
1	Jefe de Talento Humano	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50		10,42	20,83	**160,17**	**660,17**
1	Jefe de Mercadeo	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50		10,42	20,83	**160,17**	**660,17**
2	Cajeros	325,00		**650,00**	78,98	54,17	53,00		13,54	27,08	**226,77**	**876,77**
1	Asistente de Op. & Mant.	340,00		**340,00**	41,31	28,33	26,50		7,08	14,17	**117,39**	**457,39**
3	Personal de Asistencia Op.	321,00		**963,00**	117,00	80,25	79,50		20,06	40,13	**336,94**	**1299,94**
3	Personal de Limpieza	321,00		**963,00**	117,00	80,25	79,50		20,06	40,13	**336,94**	**1299,94**
3	Salvavidas	350,00		**1050,00**	127,58	87,50	79,50		21,88	43,75	**360,21**	**1410,21**
1	Enfermera	350,00		**350,00**	42,53	29,17	26,50		7,29	14,58	**120,07**	**470,07**
2	Guardias de Seguridad	321,00		**642,00**	78,00	53,50	53,00		13,38	26,75	**224,63**	**866,63**
20	**TOTAL MENSUAL**	**4928,00**	**0,00**	**7558,00**	**918,30**	**629,85**	**530,00**	**0,00**	**157,47**	**314,91**	**2550,53**	**10108,53**
	TOTAL ANUAL	**59136,00**	**0,00**	**90696,00**	**11019,60**	**7558,20**	**6360,00**	**0,00**	**1889,64**	**3778,92**	**30606,36**	**121302,36**

PRESUPUESTO DE REMUNERACIÓN PARA EL SEGUNDO AÑO

CANTIDAD	FUNCIÓN	REMUNERACIÓN UNIFICADA TABLA SECTORIAL	HORAS EXTRAS	TOTAL	APORTE PATRONAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACIÓN AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIÓN
1	Gerente	600,00		**600,00**	72,90	50,00	26,50	50,00	12,50	25,00	**236,90**	**836,90**
1	Jefe Financiero	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50	41,67	10,42	20,83	**201,84**	**701,84**
1	Jefe Operaciones	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50	41,67	10,42	20,83	**201,84**	**701,84**
1	Jefe de Talento Humano	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50	41,67	10,42	20,83	**201,84**	**701,84**
1	Jefe de Mercadeo	500,00		**500,00**	60,75	41,67	26,50	41,67	10,42	20,83	**201,84**	**701,84**
2	Cajeros	325,00		**650,00**	78,98	54,17	53,00	54,17	13,54	27,08	**280,94**	**930,94**
1	Asistente de Op. & Mant.	340,00		**340,00**	41,31	28,33	26,50	28,33	7,08	14,17	**145,72**	**485,72**
3	Personal de Asistencia Op.	321,00		**963,00**	117,00	80,25	79,50	80,25	20,06	40,13	**417,19**	**1380,19**
3	Personal de Limpieza	321,00		**963,00**	117,00	80,25	79,50	80,25	20,06	40,13	**417,19**	**1380,19**
3	Salvavidas	350,00		**1050,00**	127,58	87,50	79,50	87,50	21,88	43,75	**447,71**	**1497,71**
1	Enfermera	350,00		**350,00**	42,53	29,17	26,50	29,17	7,29	14,58	**149,24**	**499,24**
2	Guardias de Seguridad	321,00		**642,00**	78,00	53,50	53,00	53,50	13,38	26,75	**278,13**	**920,13**
20	**TOTAL MENSUAL**	**4928,00**	**0,00**	**7558,00**	**918,30**	**629,85**	**530,00**	**629,85**	**157,47**	**314,91**	**3180,38**	**10738,38**
	TOTAL ANUAL	**59136,00**	**0,00**	**90696,00**	**11019,60**	**7558,20**	**6360,00**	**7558,20**	**1889,64**	**3778,92**	**38164,56**	**128860,56**

Anexo N° 8:

Depreciaciones

Equipos de Computación

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		**EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**	
COSTO		**4.535,68**	
VIDA ÚTIL		**3**	**AÑOS**
VALOR RESIDUAL		**10%**	**453,57**
DEPRECIACIÓN ANUAL			**1.360,70**
V.U.	**DEPRECIACIÓN ANUAL**	**DEPRECIACIÓN ACUMULADA**	**VALOR EL LIBROS**
0			**$ 4.535,68**
1	$ 1.360,70	$ 1.360,70	$ 3.174,98
2	$ 1.360,70	$ 2.721,40	$ 1.814,28
3	$ 1.360,70	$ 4.082,10	$ 453,58
	$ 4.082,10		

Muebles y Enceres

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	MUEBLES Y ENSERES	
COSTO	4.005,00	
VIDA ÚTIL	10	AÑOS
VALOR RESIDUAL	10%	400,50
DEPRECIACIÓN ANUAL		360,45

V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			**$ 4.005,00**
1	$ 360,45	$ 360,45	$ 3.644,55
2	$ 360,45	$ 720,90	$ 3.284,10
3	$ 360,45	$ 1.081,35	$ 2.923,65
4	$ 360,45	$ 1.441,80	$ 2.563,20
5	$ 360,45	$ 1.802,25	$ 2.202,75
6	$ 360,45	$ 2.162,70	$ 1.842,30
7	$ 360,45	$ 2.523,15	$ 1.481,85
8	$ 360,45	$ 2.883,60	$ 1.121,40
9	$ 360,45	$ 3.244,05	$ 760,95
10	$ 360,45	$ 3.604,50	$ 400,50
	$ 3.604,50		

Equipos de Oficina

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL

NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		1.598,24	
VIDA ÚTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	159,82
DEPRECIACIÓN ANUAL			143,84

V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			$ 1.598,24
1	$ 143,84	$ 143,84	$ 1.454,40
2	$ 143,84	$ 287,68	$ 1.310,56
3	$ 143,84	$ 431,52	$ 1.166,72
4	$ 143,84	$ 575,36	$ 1.022,88
5	$ 143,84	$ 719,20	$ 879,04
6	$ 143,84	$ 863,04	$ 735,20
7	$ 143,84	$ 1.006,88	$ 591,36
8	$ 143,84	$ 1.150,72	$ 447,52
9	$ 143,84	$ 1.294,56	$ 303,68
10	$ 143,84	$ 1.438,40	$ 159,84
	$ 1.438,40		

Edificio

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	**EDIFICIO**	
COSTO	**1.870.764,10**	
VIDA ÚTIL	**20**	**AÑOS**
VALOR RESIDUAL	**10%**	**187.076,41**
DEPRECIACIÓN ANUAL		**84.184,38**

V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			**$ 1.870.764,10**
1	$ 84.184,38	$ 84.184,38	$ 1.786.579,72
2	$ 84.184,38	$ 168.368,76	$ 1.702.395,34
3	$ 84.184,38	$ 252.553,14	$ 1.618.210,96
4	$ 84.184,38	$ 336.737,52	$ 1.534.026,58
5	$ 84.184,38	$ 420.921,90	$ 1.449.842,20
6	$ 84.184,38	$ 505.106,28	$ 1.365.657,82
7	$ 84.184,38	$ 589.290,66	$ 1.281.473,44
8	$ 84.184,38	$ 673.475,04	$ 1.197.289,06
9	$ 84.184,38	$ 757.659,42	$ 1.113.104,68
10	$ 84.184,38	$ 841.843,80	$ 1.028.920,30
11	$ 84.184,38	$ 926.028,18	$ 944.735,92
12	$ 84.184,38	$ 1.010.212,56	$ 860.551,54
13	$ 84.184,38	$ 1.094.396,94	$ 776.367,16
14	$ 84.184,38	$ 1.178.581,32	$ 692.182,78
15	$ 84.184,38	$ 1.262.765,70	$ 607.998,40
16	$ 84.184,38	$ 1.346.950,08	$ 523.814,02
17	$ 84.184,38	$ 1.431.134,46	$ 439.629,64
18	$ 84.184,38	$ 1.515.318,84	$ 355.445,26
19	$ 84.184,38	$ 1.599.503,22	$ 271.260,88
20	$ 84.184,38	$ 1.683.687,60	$ 187.076,50
	$ 1.683.687,60		

Anexo N° 9:

Costos Fijos y Variables

CÁLCULO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES						
DESCRIPCIÓN	**MENSUALES**		**TOTAL MENSUAL**	**ANUALES**		**TOTAL ANUAL**
	FIJOS	**VARIABLES**		**FIJOS**	**VARIABLES**	
Sueldos	7.558,00		7.558,00	90.696,00		90.696,00
Teléfono	50,00		50,00	600,00		600,00
Publicidad	254,17		254,17	3.050,04		3.050,04
Intereses bancarios	1.970,53		1.970,53	23.646,36		23.646,36
Suministros de limpieza	128,55		128,55	1.542,60		1.542,60
Suministros de oficina	109,84		109,84	1.318,08		1.318,08
Mantenimiento	1.853,83		1.853,83	22.245,96		22.245,96
Depreciación de Activos Fijos	7.170,79		7.170,79	86.049,48		86.049,48
Aporte IESS patronal	918,30		918,30	11.019,60		11.019,60
Décimo Tercer Sueldo	629,85		629,85	7.558,20		7.558,20
Décimo Cuarto Sueldo	530,00		530,00	6.360,00		6.360,00
Liquidación años de servicio	157,47		157,47	1.889,64		1.889,64
Vacaciones	314,91		314,91	3.778,92		3.778,92
Fondo de Reserva	629,85		629,85	7.558,20		7.558,20
Gastos de Constitución	98,34		98,34	1.180,08		1.180,08
Otros Gastos	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
Energía Eléctrica		$ 801,00	801,00		9.612,00	9.612,00
Agua		$ 1.800,00	1.800,00		21.600,00	21.600,00
TOTAL	**22.474,43**	**2.601,00**	**25.075,43**	**269.693,16**	**31.212,00**	**300.905,16**

Anexo N° 10:

Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL CRÉDITO BANCARIO				
MÉTODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	250.000,00	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERÉS ANUAL		10,21%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERÉS	0,85%	PAGO PERIÓDICO		5.351,21
PERIODO	PAGO PERIÓDICO	INTERÉS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				250.000,00
1	5.336,40	2.125,00	3.211,40	246.788,60
2	5.336,40	2.097,70	3.238,70	243.549,90
3	5.336,40	2.070,17	3.266,23	240.283,67
4	5.336,40	2.042,41	3.293,99	236.989,68
5	5.336,40	2.014,41	3.321,99	233.667,69
6	5.336,40	1.986,18	3.350,22	230.317,47
7	5.336,40	1.957,70	3.378,70	226.938,77
8	5.336,40	1.928,98	3.407,42	223.531,35
9	5.336,40	1.900,02	3.436,38	220.094,97
10	5.336,40	1.870,81	3.465,59	216.629,38
11	5.336,40	1.841,35	3.495,05	213.134,33
12	5.336,40	1.811,64	3.524,76	209.609,57
TOTAL	64.036,80	23.646,37	40.390,43	
13	5.336,40	1.781,68	3.554,72	206.054,85
14	5.336,40	1.751,47	3.584,93	202.469,92
15	5.336,40	1.720,99	3.615,41	198.854,51
16	5.336,40	1.690,26	3.646,14	195.208,37
17	5.336,40	1.659,27	3.677,13	191.531,24
18	5.336,40	1.628,02	3.708,38	187.822,86
19	5.336,40	1.596,49	3.739,91	184.082,95
20	5.336,40	1.564,71	3.771,69	180.311,26
21	5.336,40	1.532,65	3.803,75	176.507,51
22	5.336,40	1.500,31	3.836,09	172.671,42
23	5.336,40	1.467,71	3.868,69	168.802,73
24	5.336,40	1.434,82	3.901,58	164.901,15
TOTAL	64.036,80	19.328,38	44.708,42	
25	5.336,40	1.401,66	3.934,74	160.966,41
26	5.336,40	1.368,21	3.968,19	156.998,22
27	5.336,40	1.334,48	4.001,92	152.996,30
28	5.336,40	1.300,47	4.035,93	148.960,37

29	5.336,40	1.266,16	4.070,24	144.890,13
30	5.336,40	1.231,57	4.104,83	140.785,30
31	5.336,40	1.196,68	4.139,72	136.645,58
32	5.336,40	1.161,49	4.174,91	132.470,67
33	5.336,40	1.126,00	4.210,40	128.260,27
34	5.336,40	1.090,21	4.246,19	124.014,08
35	5.336,40	1.054,12	4.282,28	119.731,80
36	5.336,40	1.017,72	4.318,68	115.413,12
TOTAL	**64.036,80**	**14.548,77**	**49.488,03**	
37	5.336,40	981,01	4.355,39	111.057,73
38	5.336,40	943,99	4.392,41	106.665,32
39	5.336,40	906,66	4.429,74	102.235,58
40	5.336,40	869,00	4.467,40	97.768,18
41	5.336,40	831,03	4.505,37	93.262,81
42	5.336,40	792,73	4.543,67	88.719,14
43	5.336,40	754,11	4.582,29	84.136,85
44	5.336,40	715,16	4.621,24	79.515,61
45	5.336,40	675,88	4.660,52	74.855,09
46	5.336,40	636,27	4.700,13	70.154,96
47	5.336,40	596,32	4.740,08	65.414,88
48	5.336,40	556,03	4.780,37	60.634,51
TOTAL	**64.036,80**	**9.258,19**	**54.778,61**	
49	5.336,40	515,39	4.821,01	55.813,50
50	5.336,40	474,41	4.861,99	50.951,51
51	5.336,40	433,09	4.903,31	46.048,20
52	5.336,40	391,41	4.944,99	41.103,21
53	5.336,40	349,38	4.987,02	36.116,19
54	5.336,40	306,99	5.029,41	31.086,78
55	5.336,40	264,24	5.072,16	26.014,62
56	5.336,40	221,12	5.115,28	20.899,34
57	5.336,40	177,64	5.158,76	15.740,58
58	5.336,40	133,79	5.202,61	10.537,97
59	5.336,40	89,57	5.246,83	5.291,14
60	5.336,40	44,97	5.291,43	-0,29
TOTAL	**64.036,80**	**3.402,00**	**60.634,80**	

Anexo N° 11:

Flujos de caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO (ESCENARIO OPTIMISTA)													
INGRESOS			**VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**										
	AÑO 0	**MENSUAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**	**TOTAL**
Ventas		110326,67	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**13.239.200,00**
INVERSIÓN FIJA	**2.190.528,02**												
CAPITAL DE TRABAJO	**73.041,72**												
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	**1.180,08**												
TOTAL INGRESOS			**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**1.323.920,00**	**13.239.200,00**
COSTO DE VENTA													
Costo de producción		2.601,00	**31.212,00**	**34.333,20**	**37.766,52**	**41.543,17**	**45.697,49**	**50.267,24**	**55.293,96**	**60.823,36**	**66.905,70**	**73.596,27**	**497.438,91**
TOTAL COSTO DE VENTA			**31.212,00**	**34.333,20**	**37.766,52**	**41.543,17**	**45.697,49**	**50.267,24**	**55.293,96**	**60.823,36**	**66.905,70**	**73.596,27**	**497.438,91**
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**1.292.708,00**	**1.289.586,80**	**1.286.153,48**	**1.282.376,83**	**1.278.222,51**	**1.273.652,76**	**1.268.626,04**	**1.263.096,64**	**1.257.014,30**	**1.250.323,73**	**12.741.761,09**
GASTOS OPERACIONALES													
Gastos de Administración y Ventas													
Sueldos		7.558,00	90.696,00	99.765,60	109.742,16	120.716,38	132.788,02	146.066,82	160.673,50	176.740,85	194.414,94	213.856,43	**1.445.460,70**
Teléfono		50,00	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46	966,31	1.062,94	1.169,23	1.286,15	1.414,77	**9.562,46**
Publicidad		254,17	3.050,04	3.355,04	3.690,54	4.059,59	4.465,55	4.912,11	5.403,32	5.943,65	6.538,02	7.191,82	**48.609,68**
Suministros de limpieza		128,55	1.542,60	1.696,86	1.866,55	2.053,21	2.258,53	2.484,38	2.732,82	3.006,10	3.306,71	3.637,38	**24.585,14**
Suministros de oficina		109,84	1.318,08	1.449,89	1.594,88	1.754,37	1.929,81	2.122,79	2.335,07	2.568,58	2.825,44	3.107,98	**21.006,89**
Mantenimiento		1.853,83	22.245,96	24.470,56	26.917,62	29.609,38	32.570,32	35.827,35	39.410,09	43.351,10	47.686,21	52.454,83	**354.543,42**
Depreciación de Activos Fijos		7.170,79	86.049,37	86.049,37	86.049,37	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	**850.968,80**
Aporte IESS patronal		918,30	11.019,60	12.121,56	13.333,72	14.667,09	16.133,80	17.747,18	19.521,90	21.474,09	23.621,50	25.983,65	**175.624,09**
Décimo Tercer Sueldo		629,85	7.558,20	8.314,02	9.145,42	10.059,96	11.065,96	12.172,56	13.389,82	14.728,80	16.201,68	17.821,85	**120.458,27**
Décimo Cuarto Sueldo		530,00	6.360,00	6.996,00	7.695,60	8.465,16	9.311,68	10.242,85	11.267,14	12.393,85	13.633,24	14.996,56	**101.362,08**
Liquidación años de servicio		157,47	1.889,64	2.078,60	2.286,46	2.515,11	2.766,62	3.043,28	3.347,61	3.682,37	4.050,61	4.455,67	**30.115,97**
Vacaciones		314,91	3.778,92	4.156,81	4.572,49	5.029,74	5.532,71	6.085,98	6.694,58	7.364,04	8.100,44	8.910,48	**60.226,19**
Fondo de Reserva		629,85		7.558,20	8.314,02	9.145,42	10.059,96	11.065,96	12.172,56	13.389,82	14.728,80	16.201,68	**102.636,42**
Gastos de Constitución		98,34	1.180,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**1.180,08**
Otros Gastos		100,00	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92	1.932,61	2.125,87	2.338,46	2.572,31	2.829,54	**19.124,91**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			**238.488,49**	**259.992,51**	**277.386,83**	**295.159,88**	**316.207,01**	**339.358,85**	**364.825,89**	**392.839,61**	**423.654,72**	**457.551,31**	**3.365.465,10**
Gastos Financieros													
Intereses bancarios			23.646,37	19.328,38	14.548,77	9.258,19	3.402,00						**70.183,71**
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			**23.646,37**	**19.328,38**	**14.548,77**	**9.258,19**	**3.402,00**	-	-	-	-	-	**70.183,71**
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			**262.134,86**	**279.320,89**	**291.935,60**	**304.418,07**	**319.609,01**	**339.358,85**	**364.825,89**	**392.839,61**	**423.654,72**	**457.551,31**	**3.435.648,81**
UTILIDAD OPERACIONAL			**1.030.573,14**	**1.010.265,91**	**994.217,88**	**977.958,76**	**958.613,50**	**934.293,91**	**903.800,15**	**870.257,03**	**833.359,58**	**792.772,42**	**9.306.112,28**
15% Participación trabajadores		**15%**	154.585,97	151.539,89	149.132,68	146.693,81	143.792,03	140.144,09	135.570,02	130.538,55	125.003,94	118.915,86	**1.395.916,84**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			**875.987,17**	**858.726,02**	**845.085,20**	**831.264,95**	**814.821,47**	**794.149,82**	**768.230,13**	**739.718,48**	**708.355,64**	**673.856,56**	**7.910.195,44**
22% Impuesto a la Renta		**22%**	192.717,18	188.919,72	185.918,74	182.878,29	179.260,72	174.712,96	169.010,63	162.738,07	155.838,24	148.248,44	**1.740.242,99**
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS			683.269,99	669.806,30	659.166,46	648.386,66	635.560,75	619.436,86	599.219,50	576.980,41	552.517,40	525.608,12	6.169.952,45
Pago de cuota bancaria			40.390,43	44.708,42	49.488,03	54.778,61	60.634,80						**250.000,29**
Depreciación de Activos fijos			86.049,37	86.049,37	86.049,37	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	850.968,80
Gastos de Constitución			1.180,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**1.180,08**
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS			**730.109,01**	**711.147,25**	**695.727,80**	**678.296,72**	**659.614,62**	**704.125,53**	**683.908,17**	**661.669,08**	**637.206,07**	**610.296,79**	**6.772.101,04**
VALOR DE RESCATE												1029934,10	**1.029.934,10**
FLUJO NETO			**730.109,01**	**711.147,25**	**695.727,80**	**678.296,72**	**659.614,62**	**704.125,53**	**683.908,17**	**661.669,08**	**637.206,07**	**1.640.230,89**	**7.802.035,14**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO (PESIMISTA)

INGRESOS	AÑO 0	MENSUAL	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO										
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
Ventas		55206,67	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	662.480,00	**6.624.800,00**
INVERSIÓN FIJA	**2.190.528,02**												
CAPITAL DE TRABAJO	**73.041,72**												
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	**1.180,08**												
TOTAL INGRESOS			**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**662.480,00**	**6.624.800,00**
COSTO DE VENTA													
Costo de producción		2.601,00	31.212,00	34.333,20	37.766,52	41.543,17	45.697,49	50.267,24	55.293,96	60.823,36	66.905,70	73.596,27	**497.438,91**
TOTAL COSTO DE VENTA			**31.212,00**	**34.333,20**	**37.766,52**	**41.543,17**	**45.697,49**	**50.267,24**	**55.293,96**	**60.823,36**	**66.905,70**	**73.596,27**	**497.438,91**
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**631.268,00**	**628.146,80**	**624.713,48**	**620.936,83**	**616.782,51**	**612.212,76**	**607.186,04**	**601.656,64**	**595.574,30**	**588.883,73**	**6.127.361,09**
GASTOS OPERACIONALES													
Gastos de Administración y Ventas													
Sueldos		7.558,00	90.696,00	99.765,60	109.742,16	120.716,38	132.788,02	146.066,82	160.673,50	176.740,85	194.414,94	213.856,43	**1.445.460,70**
Teléfono		50,00	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46	966,31	1.062,94	1.169,23	1.286,15	1.414,77	**9.562,46**
Publicidad		254,17	3.050,04	3.355,04	3.690,54	4.059,59	4.465,55	4.912,11	5.403,32	5.943,65	6.538,02	7.191,82	**48.609,68**
Suministros de limpieza		128,55	1.542,60	1.696,86	1.866,55	2.053,21	2.258,53	2.484,38	2.732,82	3.006,10	3.306,71	3.637,38	**24.585,14**
Suministros de oficina		109,84	1.318,08	1.449,89	1.594,88	1.754,37	1.929,81	2.122,79	2.335,07	2.568,58	2.825,44	3.107,98	**21.006,89**
Mantenimiento		1.853,83	22.245,96	24.470,56	26.917,62	29.609,38	32.570,32	35.827,35	39.410,09	43.351,10	47.686,21	52.454,83	**354.543,42**
Depreciación de Activos Fijos		7.170,79	86.049,37	86.049,37	86.049,37	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	**850.968,80**
Aporte IESS patronal		918,30	11.019,60	12.121,56	13.333,72	14.667,09	16.133,80	17.747,18	19.521,90	21.474,09	23.621,50	25.983,65	**175.624,09**
Décimo Tercer Sueldo		629,85	7.558,20	8.314,02	9.145,42	10.059,96	11.065,96	12.172,56	13.389,82	14.728,80	16.201,68	17.821,85	**120.458,27**
Décimo Cuarto Sueldo		530,00	6.360,00	6.996,00	7.695,60	8.465,16	9.311,68	10.242,85	11.267,14	12.393,85	13.633,24	14.996,56	**101.362,08**
Liquidación años de servicio		157,47	1.889,64	2.078,60	2.286,46	2.515,11	2.766,62	3.043,28	3.347,61	3.682,37	4.050,61	4.455,67	**30.115,97**
Vacaciones		314,91	3.778,92	4.156,81	4.572,49	5.029,74	5.532,71	6.085,98	6.694,58	7.364,04	8.100,44	8.910,48	**60.226,19**
Fondo de Reserva		629,85		7.558,20	8.314,02	9.145,42	10.059,96	11.065,96	12.172,56	13.389,82	14.728,80	16.201,68	**102.636,42**
Gastos de Constitución		98,34	1.180,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**1.180,08**
Otros Gastos		100,00	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92	1.932,61	2.125,87	2.338,46	2.572,31	2.829,54	**19.124,91**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			**238.488,49**	**258.672,51**	**275.934,83**	**293.562,68**	**314.450,09**	**337.426,24**	**362.700,02**	**390.501,15**	**421.082,41**	**454.721,77**	**3.347.540,19**
Gastos Financieros													
Intereses bancarios			23.646,37	19.328,38	14.548,77	9.258,19	3.402,00						**70.183,71**
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			**23.646,37**	**19.328,38**	**14.548,77**	**9.258,19**	**3.402,00**	-	-	-	-	-	**70.183,71**
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			**262.134,86**	**278.000,89**	**290.483,60**	**302.820,87**	**317.852,09**	**337.426,24**	**362.700,02**	**390.501,15**	**421.082,41**	**454.721,77**	**3.417.723,90**
UTILIDAD OPERACIONAL			**369.133,14**	**350.145,91**	**334.229,88**	**318.115,96**	**298.930,42**	**274.786,52**	**244.486,02**	**211.155,49**	**174.491,89**	**134.161,96**	**2.709.637,19**
15% Participación trabajadores		**15%**	55.369,97	52.521,89	50.134,48	47.717,39	44.839,56	41.217,98	36.672,90	31.673,32	26.173,78	20.124,29	**406.445,56**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			**313.763,17**	**297.624,02**	**284.095,40**	**270.398,57**	**254.090,86**	**233.568,54**	**207.813,12**	**179.482,17**	**148.318,11**	**114.037,67**	**2.303.191,63**
22%, Impuesto a la Renta		**25%**	78.440,79	74.406,01	71.023,85	67.599,64	63.522,72	58.392,14	51.953,28	44.870,54	37.079,53	28.509,42	**575.797,92**
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS			235.322,38	223.218,01	213.071,55	202.798,93	190.568,14	175.176,40	155.859,84	134.611,63	111.238,58	85.528,25	1.727.393,71
Pago de cuota bancaria			40.390,43	44.708,42	49.488,03	54.778,61	60.634,80						**250.000,29**
Depreciación de Activos fijos			86.049,37	86.049,37	86.049,37	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	850.968,80
Gastos de Constitución			1.180,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**1.180,08**
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS			**282.161,40**	**264.558,96**	**249.632,89**	**232.708,99**	**214.622,01**	**259.865,07**	**240.548,51**	**219.300,30**	**195.927,25**	**170.216,92**	**2.329.542,30**
VALOR DE RESCATE												1029934,10	**1.029.934,10**
FLUJO NETO			**282.161,40**	**264.558,96**	**249.632,89**	**232.708,99**	**214.622,01**	**259.865,07**	**240.548,51**	**219.300,30**	**195.927,25**	**1.200.151,02**	**3.359.476,40**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO (MODERADO)



INGRESOS	AÑO 0	MENSUAL	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO										
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
Ventas		82680,00	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**9.921.600,00**
INVERSIÓN FIJA	**2.190.528,02**												
CAPITAL DE TRABAJO	**73.041,72**												
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	**1.180,08**												
TOTAL INGRESOS			**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**992.160,00**	**9.921.600,00**
COSTO DE VENTA													
Costo de producción		2.601,00	31.212,00	34.333,20	37.766,52	41.543,17	45.697,49	50.267,24	55.293,96	60.823,36	66.905,70	73.596,27	**497.438,91**
TOTAL COSTO DE VENTA			**31.212,00**	**34.333,20**	**37.766,52**	**41.543,17**	**45.697,49**	**50.267,24**	**55.293,96**	**60.823,36**	**66.905,70**	**73.596,27**	**497.438,91**
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**960.948,00**	**957.826,80**	**954.393,48**	**950.616,83**	**946.462,51**	**941.892,76**	**936.866,04**	**931.336,64**	**925.254,30**	**918.563,73**	**9.424.161,09**
GASTOS OPERACIONALES													
Gastos de Administración y Ventas													
Sueldos		7.558,00	90.696,00	99.765,60	109.742,16	120.716,38	132.788,02	146.066,82	160.673,50	176.740,85	194.414,94	213.856,43	**1.445.460,70**
Teléfono		50,00	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46	966,31	1.062,94	1.169,23	1.286,15	1.414,77	**9.562,46**
Publicidad		254,17	3.050,04	3.355,04	3.690,54	4.059,59	4.465,55	4.912,11	5.403,32	5.943,65	6.538,02	7.191,82	**48.609,68**
Suministros de limpieza		128,55	1.542,60	1.696,86	1.866,55	2.053,21	2.258,53	2.484,38	2.732,82	3.006,10	3.306,71	3.637,38	**24.585,14**
Suministros de oficina		109,84	1.318,08	1.449,89	1.594,88	1.754,37	1.929,81	2.122,79	2.335,07	2.568,58	2.825,44	3.107,98	**21.006,89**
Mantenimiento		1.853,83	22.245,96	24.470,56	26.917,62	29.609,38	32.570,32	35.827,35	39.410,09	43.351,10	47.686,21	52.454,83	**354.543,42**
Depreciación de Activos Fijos		7.170,79	86.049,37	86.049,37	86.049,37	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	**850.968,80**
Aporte IESS patronal		918,30	11.019,60	12.121,56	13.333,72	14.667,09	16.133,80	17.747,18	19.521,90	21.474,09	23.621,50	25.983,65	**175.624,09**
Décimo Tercer Sueldo		629,85	7.558,20	8.314,02	9.145,42	10.059,96	11.065,96	12.172,56	13.389,82	14.728,80	16.201,68	17.821,85	**120.458,27**
Décimo Cuarto Sueldo		530,00	6.360,00	6.996,00	7.695,60	8.465,16	9.311,68	10.242,85	11.267,14	12.393,85	13.633,24	14.996,56	**101.362,08**
Liquidación años de servicio		157,47	1.889,64	2.078,60	2.286,46	2.515,11	2.766,62	3.043,28	3.347,61	3.682,37	4.050,61	4.455,67	**30.115,97**
Vacaciones		314,91	3.778,92	4.156,81	4.572,49	5.029,74	5.532,71	6.085,98	6.694,58	7.364,04	8.100,44	8.910,48	**60.226,19**
Fondo de Reserva		629,85		7.558,20	8.314,02	9.145,42	10.059,96	11.065,96	12.172,56	13.389,82	14.728,80	16.201,68	**102.636,42**
Gastos de Constitución		98,34	1.180,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**1.180,08**
Otros Gastos		100,00	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92	1.932,61	2.125,87	2.338,46	2.572,31	2.829,54	**19.124,91**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			**238.488,49**	**258.672,51**	**275.934,83**	**293.562,68**	**314.450,09**	**337.426,24**	**362.700,02**	**390.501,15**	**421.082,41**	**454.721,77**	**3.347.540,19**
Gastos Financieros													
Intereses bancarios			23.646,37	19.328,38	14.548,77	9.258,19	3.402,00						**70.183,71**
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			**23.646,37**	**19.328,38**	**14.548,77**	**9.258,19**	**3.402,00**	-	-	-	-	-	**70.183,71**
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			**262.134,86**	**278.000,89**	**290.483,60**	**302.820,87**	**317.852,09**	**337.426,24**	**362.700,02**	**390.501,15**	**421.082,41**	**454.721,77**	**3.417.723,90**
UTILIDAD OPERACIONAL			**698.813,14**	**679.825,91**	**663.909,88**	**647.795,96**	**628.610,42**	**604.466,52**	**574.166,02**	**540.835,49**	**504.171,89**	**463.841,96**	**6.006.437,19**
15% Participación trabajadores		**15%**	104.821,97	101.973,89	99.586,48	97.169,39	94.291,56	90.669,98	86.124,90	81.125,32	75.625,78	69.576,29	**900.965,56**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			**593.991,17**	**577.852,02**	**564.323,40**	**550.626,57**	**534.318,86**	**513.796,54**	**488.041,12**	**459.710,17**	**428.546,11**	**394.265,67**	**5.105.471,63**
22% Impuesto a la Renta		**25%**	148.497,79	144.463,01	141.080,85	137.656,64	133.579,72	128.449,14	122.010,28	114.927,54	107.136,53	98.566,42	**1.276.367,92**
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS			445.493,38	433.389,01	423.242,55	412.969,93	400.739,14	385.347,40	366.030,84	344.782,63	321.409,58	295.699,25	3.829.103,71
Pago de cuota bancaria			40.390,43	44.708,42	49.488,03	54.778,61	60.634,80						**250.000,29**
Depreciación de Activos fijos			86.049,37	86.049,37	86.049,37	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	84.688,67	850.968,80
Gastos de Constitución			1.180,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**1.180,08**
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS			**492.332,40**	**474.729,96**	**459.803,89**	**442.879,99**	**424.793,01**	**470.036,07**	**450.719,51**	**429.471,30**	**406.098,25**	**380.387,92**	**4.431.252,30**
VALOR DE RESCATE												1029934,10	**1.029.934,10**
FLUJO NETO			**492.332,40**	**474.729,96**	**459.803,89**	**442.879,99**	**424.793,01**	**470.036,07**	**450.719,51**	**429.471,30**	**406.098,25**	**1.410.322,02**	**5.461.186,40**

Anexo N° 12:

Evaluación del proyecto

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

ESCENARIO OPTIMISTA

INVERSIÓN INICIAL		$ 2.264.749,82		TASA MENOR DEL		TASA MAYOR DE		
TASA PASIVA REFERENCIAL		6,00%		PROYECTO		INCERTIDUMBRE		
TASA ACTIVA REFERENCIAL		10,21%		0,0647		0,1647		
VIDA ÚTIL PROYECTO		10 AÑOS				0,1		
		VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MENOR			VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MAYOR			
AÑO 1	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO 6,47%	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO 16,47%	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	
0	-$ 2.264.749,82							
1	$ 730.109,01	$ 685.741,53	$ 685.741,53	-$ 1.579.008,29	$ 626.864,44	$ 626.864,44	-$ 1.637.885,38	
2	$ 711.147,25	$ 627.342,96	$ 1.313.084,49	-$ 951.665,33	$ 524.241,48	$ 1.151.105,92	-$ 1.113.643,90	
3	$ 695.727,80	$ 576.444,63	$ 1.889.529,12	-$ 375.220,70	$ 440.349,12	$ 1.591.455,04	-$ 673.294,78	
4	$ 678.296,72	$ 527.850,21	$ 2.417.379,33	$ 152.629,51	$ 368.606,86	$ 1.960.061,90	-$ 304.687,92	
5	$ 659.614,62	$ 482.118,73	$ 2.899.498,06	$ 634.748,24	$ 307.765,47	$ 2.267.827,37	$ 3.077,55	
6	$ 704.125,53	$ 483.377,65	$ 3.382.875,71	$ 1.118.125,89	$ 282.075,68	$ 2.549.903,05	$ 285.153,23	
7	$ 683.908,17	$ 440.967,94	$ 3.823.843,65	$ 1.559.093,83	$ 235.233,55	$ 2.785.136,60	$ 520.386,78	
8	$ 661.669,08	$ 400.703,20	$ 4.224.546,85	$ 1.959.797,03	$ 195.401,65	$ 2.980.538,25	$ 715.788,43	
9	$ 637.206,07	$ 362.438,74	$ 4.586.985,59	$ 2.322.235,77	$ 161.567,21	$ 3.142.105,46	$ 877.355,64	
10	$ 1.640.230,89	$ 876.258,91	$ 5.463.244,50	**$ 3.198.494,68**	$ 357.078,94	**$ 3.499.184,40**	**$ 1.234.434,58**	
TOTAL	**$ 5.537.285,32**	**$ 5.463.244,50**			**$ 3.499.184,40**			

VAN	**3.198.494,68**	**1.234.434,58**
PRC	**4,15**	
TIR	**22,76%**	
R.C.B.	**2,41**	
RENTABILIDAD SIMPLE	**24,45%**	

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

ESCENARIO PESIMISTA

INVERSIÓN INICIAL	$ 2.264.749,82	TASA MENOR DEL		TASA MAYOR DE
TASA PASIVA REFERENCIAL	6,0%	PROYECTO		INCERTIDUMBRE
TASA ACTIVA REFERENCIAL	10,2%	6,47%		0,1647
VIDA ÚTIL PROYECTO	10 AÑOS			0,1

		VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MENOR			VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MAYOR		
AÑO 1	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO 6,47%	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO 16,47%	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL
0	-$ 2.264.749,82						
1	$ 282.161,40	$ 265.014,93	$ 265.014,93	-$ 1.999.734,89	$ 242.261,01	$ 242.261,01	-$ 2.022.488,81
2	$ 264.558,96	$ 233.382,33	$ 498.397,26	-$ 1.766.352,56	$ 195.026,81	$ 437.287,82	-$ 1.827.462,00
3	$ 249.632,89	$ 206.833,10	$ 705.230,36	-$ 1.559.519,46	$ 158.000,91	$ 595.288,73	-$ 1.669.461,09
4	$ 232.708,99	$ 181.094,03	$ 886.324,39	-$ 1.378.425,43	$ 126.461,07	$ 721.749,80	-$ 1.543.000,02
5	$ 214.622,01	$ 156.869,31	$ 1.043.193,70	-$ 1.221.556,12	$ 100.139,15	$ 821.888,95	-$ 1.442.860,87
6	$ 259.865,07	$ 178.395,70	$ 1.221.589,40	-$ 1.043.160,42	$ 104.103,05	$ 925.992,00	-$ 1.338.757,82
7	$ 240.548,51	$ 155.100,03	$ 1.376.689,43	-$ 888.060,39	$ 82.737,83	$ 1.008.729,83	-$ 1.256.019,99
8	$ 219.300,30	$ 132.807,07	$ 1.509.496,50	-$ 755.253,32	$ 64.762,95	$ 1.073.492,78	-$ 1.191.257,04
9	$ 195.927,25	$ 111.442,17	$ 1.620.938,67	-$ 643.811,15	$ 49.678,46	$ 1.123.171,24	-$ 1.141.578,58
10	$ 1.200.151,02	$ 641.155,48	$ 2.262.094,15	**-$ 2.655,67**	$ 261.273,37	**$ 1.384.444,61**	**-$ 880.305,21**
TOTAL	**$ 1.094.726,58**	**$ 2.262.094,15**			**$ 1.384.444,61**		

VAN	**-2.655,67**	**-880.305,21**
PRC	**10,01**	
TIR	**6,44%**	
R.C.B.	**1,00**	
RENTABILIDAD SIMPLE	**4,83%**	

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

ESCENARIO MODERADO



INVERSIÓN INICIAL	$ 2.264.749,82	TASA MENOR DEL	TASA MAYOR DE	
TASA PASIVA REFERENCIAL	6,00%	PROYECTO	INCERTIDUMBRE	
TASA ACTIVA REFERENCIAL	10,21%	6,47%	0,1647	
VIDA ÚTIL PROYECTO	10 AÑOS		0,1	

		VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MENOR			VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MAYOR		
AÑO 1	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO 6,47%	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO 16,47%	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL
0	-$ 2.264.749,82						
1	$ 492.332,40	$ 462.414,20	$ 462.414,20	-$ 1.802.335,62	$ 422.711,77	$ 422.711,77	-$ 1.842.038,05
2	$ 474.729,96	$ 418.785,98	$ 881.200,18	-$ 1.383.549,64	$ 349.960,07	$ 772.671,84	-$ 1.492.077,98
3	$ 459.803,89	$ 380.970,09	$ 1.262.170,27	-$ 1.002.579,55	$ 291.025,08	$ 1.063.696,92	-$ 1.201.052,90
4	$ 442.879,99	$ 344.649,02	$ 1.606.819,29	-$ 657.930,53	$ 240.674,32	$ 1.304.371,24	-$ 960.378,58
5	$ 424.793,01	$ 310.485,33	$ 1.917.304,62	-$ 347.445,20	$ 198.201,52	$ 1.502.572,76	-$ 762.177,06
6	$ 470.036,07	$ 322.676,74	$ 2.239.981,36	-$ 24.768,46	$ 188.298,45	$ 1.690.871,21	-$ 573.878,61
7	$ 450.719,51	$ 290.613,36	$ 2.530.594,72	$ 265.844,90	$ 155.027,17	$ 1.845.898,38	-$ 418.851,44
8	$ 429.471,30	$ 260.085,48	$ 2.790.680,20	$ 525.930,38	$ 126.829,87	$ 1.972.728,25	-$ 292.021,57
9	$ 406.098,25	$ 230.986,09	$ 3.021.666,29	$ 756.916,47	$ 102.968,51	$ 2.075.696,76	-$ 189.053,06
10	$ 1.410.322,02	$ 753.434,92	$ 3.775.101,21	**$ 1.510.351,39**	$ 307.027,68	**$ 2.382.724,44**	**$ 117.974,62**
TOTAL	**$ 3.196.436,58**	**$ 3.775.101,21**			**$ 2.382.724,44**		

VAN	1.510.351,39	117.974,62
PRC	6,00	
TIR	17,32%	
R.C.B.	1,67	
RENTABILIDAD SIMPLE	14,11%	

Anexo N° 13:

Patentes Flowrider

US006726403B1

(12) **United States Patent**
Kriticos

(10) **Patent No.: US 6,726,403 B1**
(45) **Date of Patent: Apr. 27, 2004**

(54) **DEVICE AND METHOD FOR FORMING WAVES**

(76) Inventor: **Stephen Con Kriticos**, 143 Behrens Road, Caboolture Queensland 4510 (AU)

(*) Notice: Subject to any disclaimer, the term of this patent is extended or adjusted under 35 U.S.C. 154(b) by 0 days.

(21) Appl. No.: **10/048,902**

(22) PCT Filed: **Aug. 1, 2000**

(86) PCT No.: **PCT/AU00/00907**

§ 371 (c)(1),
(2), (4) Date: **Jun. 21, 2002**

(87) PCT Pub. No.: **WO01/09463**

PCT Pub. Date: **Feb. 8, 2001**

(30) **Foreign Application Priority Data**

Aug. 2, 1999 (AU) ..... PQ 1958

(51) **Int. Cl.**[7] **A47K 3/10**; E02B 3/00
(52) **U.S. Cl.** **405/79**; 4/491; 472/128
(58) **Field of Search** 405/79; 4/491; 472/128

(56) **References Cited**

U.S. PATENT DOCUMENTS

5,171,101 A	*	12/1992	Sauerbier et al.	405/79
5,564,859 A	*	10/1996	Lochtefeld	405/79
5,899,633 A	*	5/1999	Lochtefeld	405/79
5,899,634 A		5/1999	Lochtefeld	
6,019,547 A		2/2000	Hill	
6,336,771 B1	*	1/2002	Hill	405/79
6,375,578 B1	*	4/2002	Briggs	472/128
6,491,589 B1	*	12/2002	Lochtefeld	472/128

FOREIGN PATENT DOCUMENTS

WO 9204087 3/1992

* cited by examiner

Primary Examiner—Robert E. Pezzuto
Assistant Examiner—Tara L. Mayo
(74) *Attorney, Agent, or Firm*—Collard & Roe, P.C.

(57) **ABSTRACT**

The present invention provides a wave simulating device comprising a surface which substantially conforms to the shape that a face of a predetermined natural ocean wave has at a predetermined instant, and fluid projecting means for projecting fluid from a position which either lies in the plane of the surface or beneath said plane, wherein the fluid projecting means is arranged to project fluid out of the surface to enable a person to surf over the surface.

The present invention also provides a method of simulating a predetermined natural ocean wave comprising the steps of:

a) providing a surface which substantially conforms to the shape that a face of a predetermined natural ocean wave has at a predetermined instant; and

b) projecting fluid from a position which either lies in the plane of the surface or beneath said plane to project fluid out of the surface to enable a person to surf over the surface.

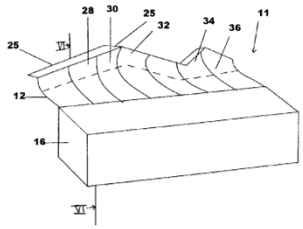
The present invention also provides a method of simulating surfing a predetermined natural ocean wave comprising the steps of:

a) providing a surface which substantially conforms to the shape that a face of a predetermined natural ocean wave has at a predetermined instant;

b) projecting fluid from a position which either lies in the plane of the surface or beneath said plane to project fluid out of the surface; and

c) surfing over the surface on the fluid projected therefrom.

63 Claims, 6 Drawing Sheets



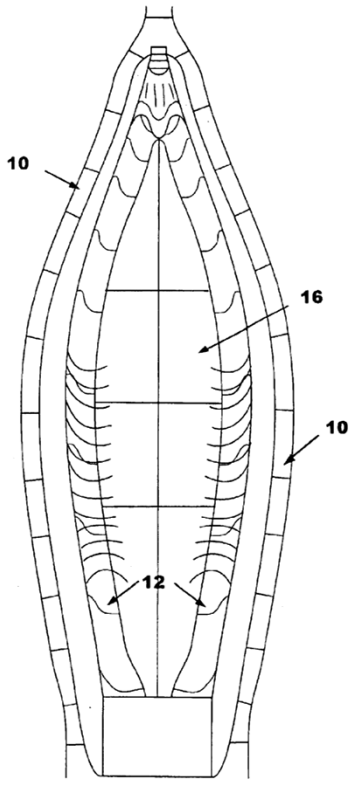


Figure 1



Figure 2

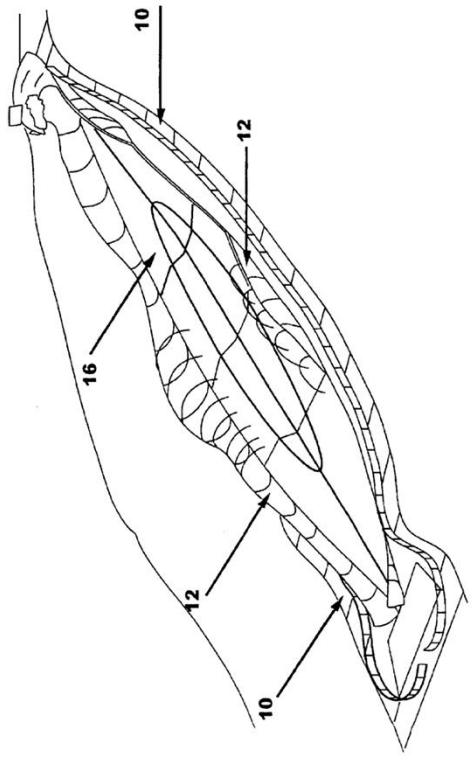


Figure 3

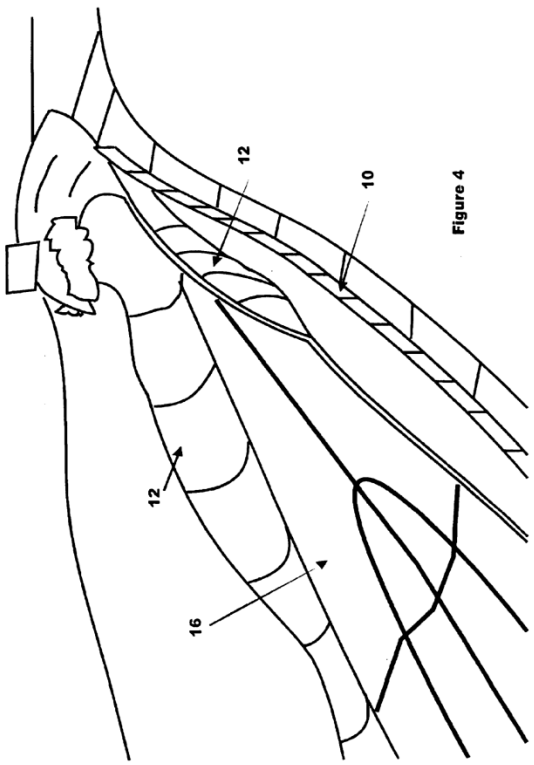


Figure 4

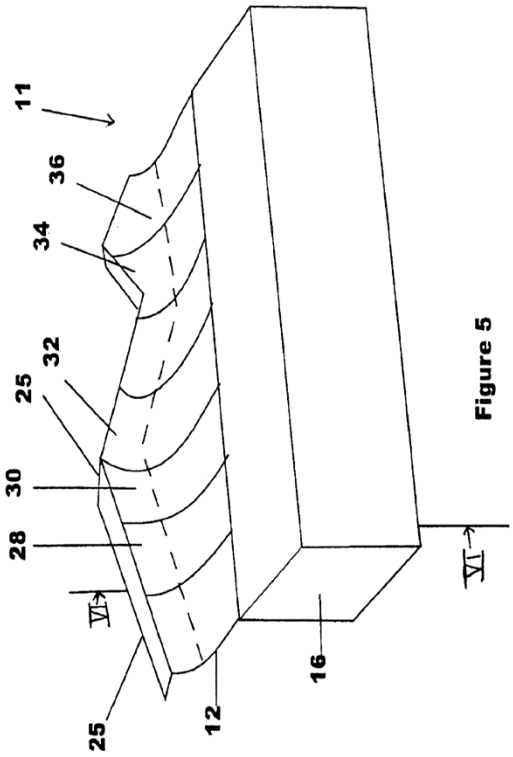


Figure 5

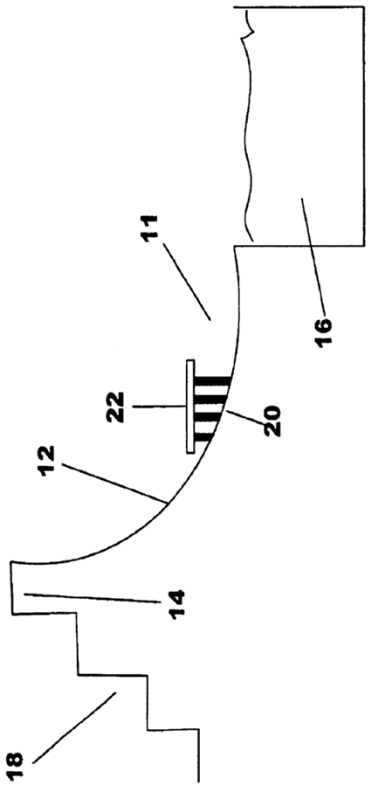


Figure 6

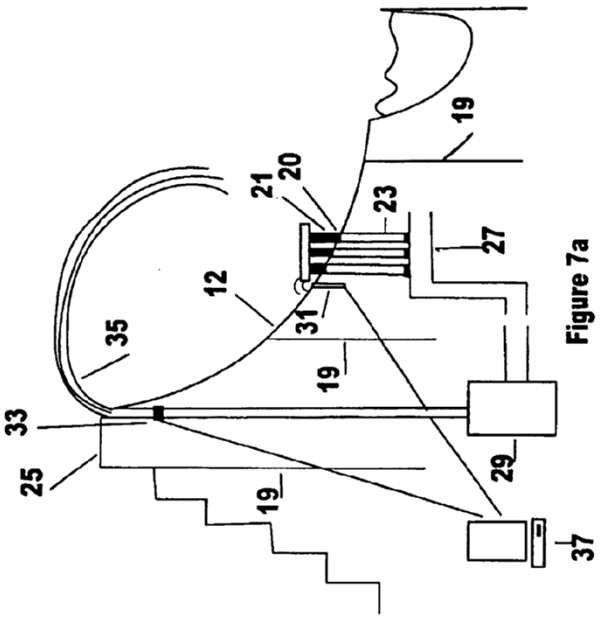


Figure 7a

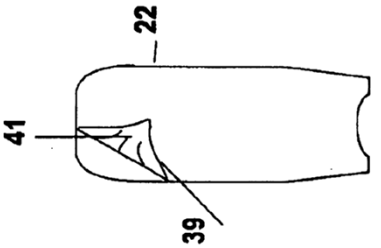


Figure 8

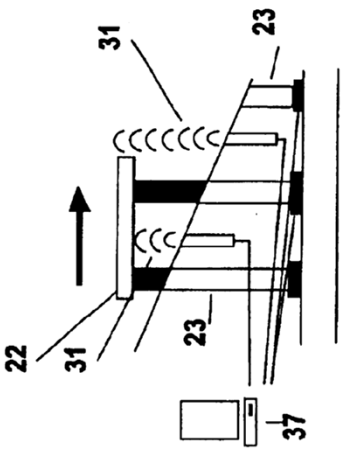
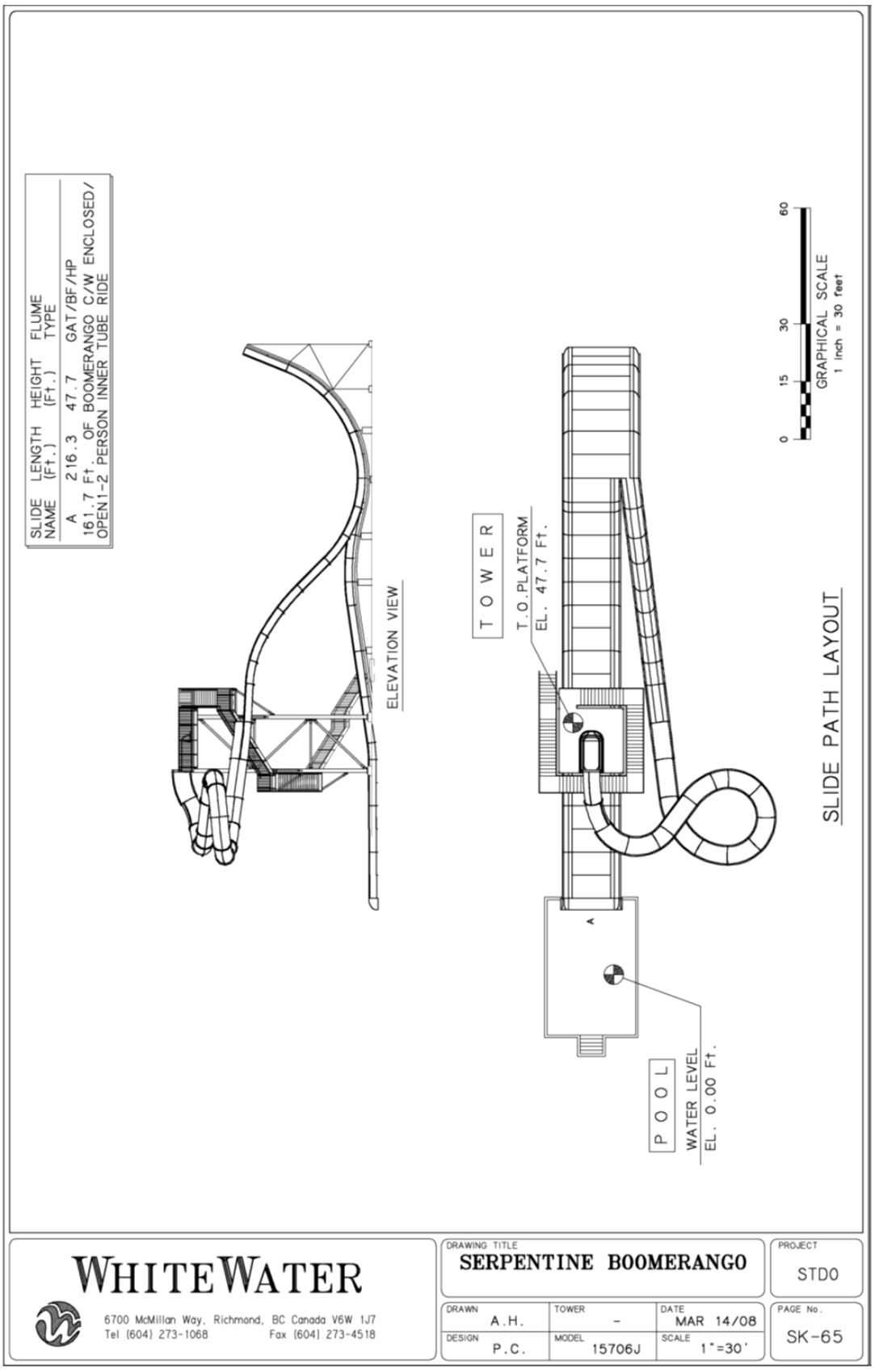


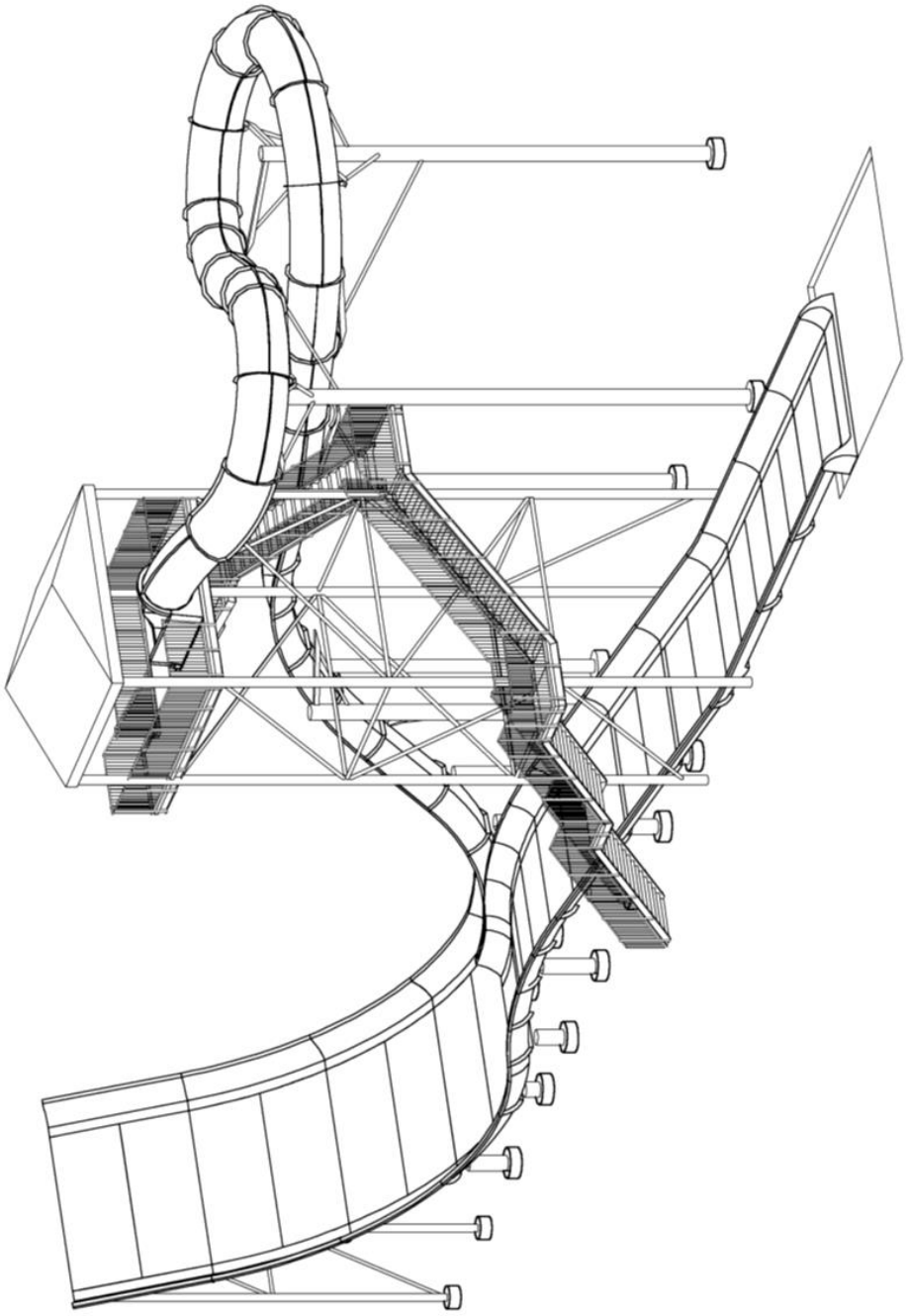
Figure 7b

Patentes Boomerango



This document is copyrighted and the proprietary information contained herein are the sole property of Whitewater West Industries Ltd. and may not be reproduced or distributed without prior consent of Whitewater West Industries Ltd.

This document is copyrighted and the proprietary information contained herein are the sole property of Whitewater West Industries Ltd. and may not be reproduced or distributed without prior consent of Whitewater West Industries Ltd.



ISOMETRIC VIEW OF SK-65

WHITEWATER
6700 McMillan Way, Richmond, BC Canada V6W 1J7
Tel (604) 273-1068 Fax (604) 273-4518

DRAWING TITLE			PROJECT
SERPENTINE BOOMERANGO			STD1
DRAWN A.H.	TOWER -	DATE JUL 03/02	PAGE No. SK-65A
DESIGN P.C.	MODEL 11313D	SCALE NTS	

Anexo N° 15:

Proformas

Distribuidor Autorizado
Great Parks

Respetados Señores.

A continuación detallo información básica de nuestra empresa y nuestro portafolio.

Nuestra especialidad es la creación de olas de todo tipo, entre otras atracciones acuáticas como toboganes, ríos lentos y juegos interactivos acuáticos y secos.

Nuestros servicios integrales proporcionan toda la tecnología, el proceso de ingeniería personalizado para cada proyecto, la instalación y puesta en marcha, así como también ofrecemos nuestra experiencia en todo lo relacionado con el lanzamiento de nuestras atracciones. Tanto a nivel de Marketing, publicidad, presentación a los medios de comunicación, formación del personal encargado, mantenimiento y todos los pasos para garantizar una correcta integración, rendimiento y aprovechamiento de la inversión.

Cordialmente,

JOSE **URB**ANO **Q**UILES

Gerente

Distribuidor Autorizado Great-Parcks

ParquesAcuáticos

www.parquesacuaticos.co

JOSE URBANO QUILES
Gerente

CONTACTENOS:
Sede Principal para Latinoamérica
Calle 29 No 10 – 52 Lagos I
TEL: (57-7) 6381931 – CEL:3168320562 - 3176686153
Bucaramanga-Colombia

telemar
Canal 23

OFERTA PUBLICITARIA 2012

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*	

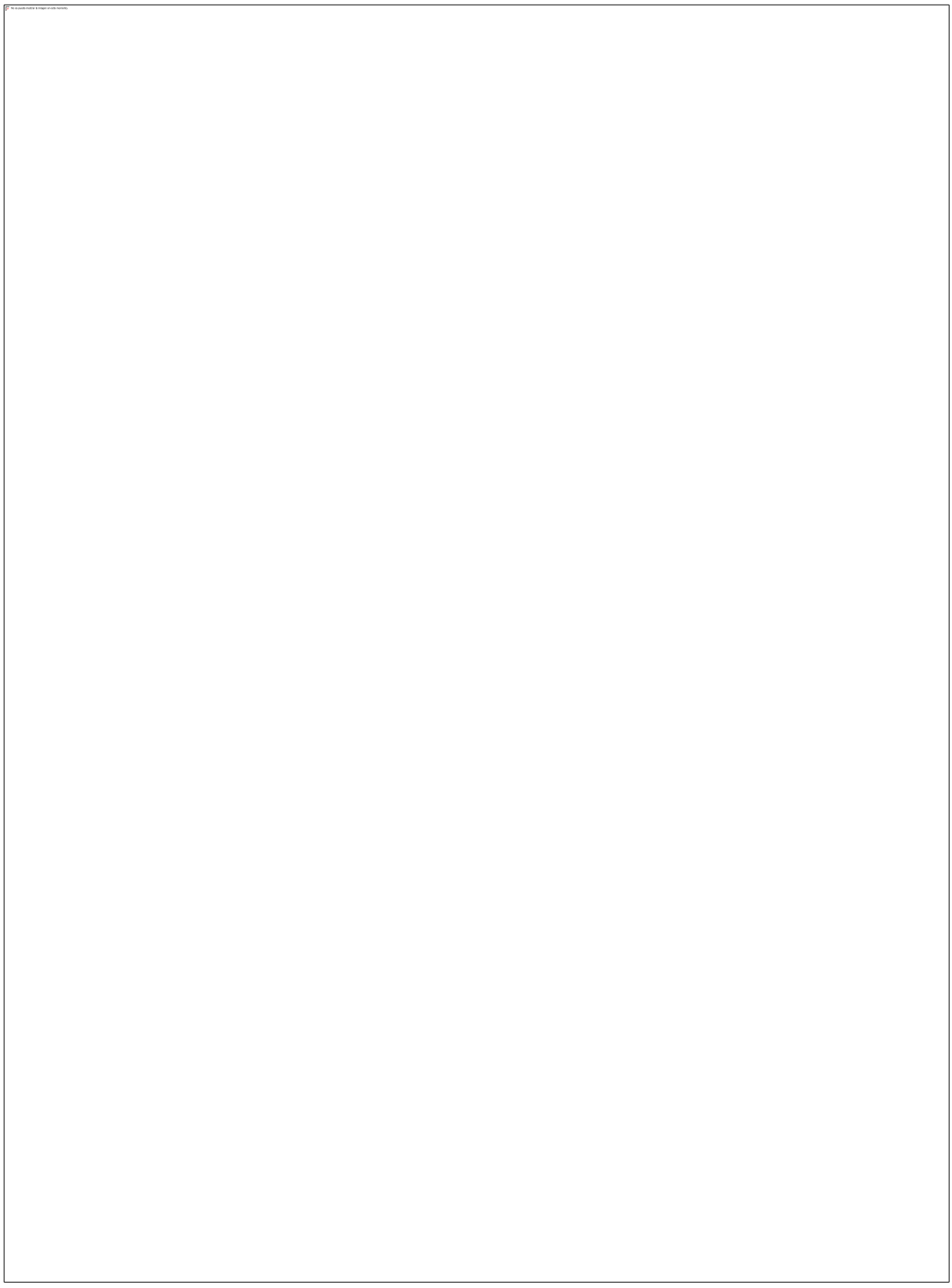
Costo total del paquete mensual $400,00 USD + IVA

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

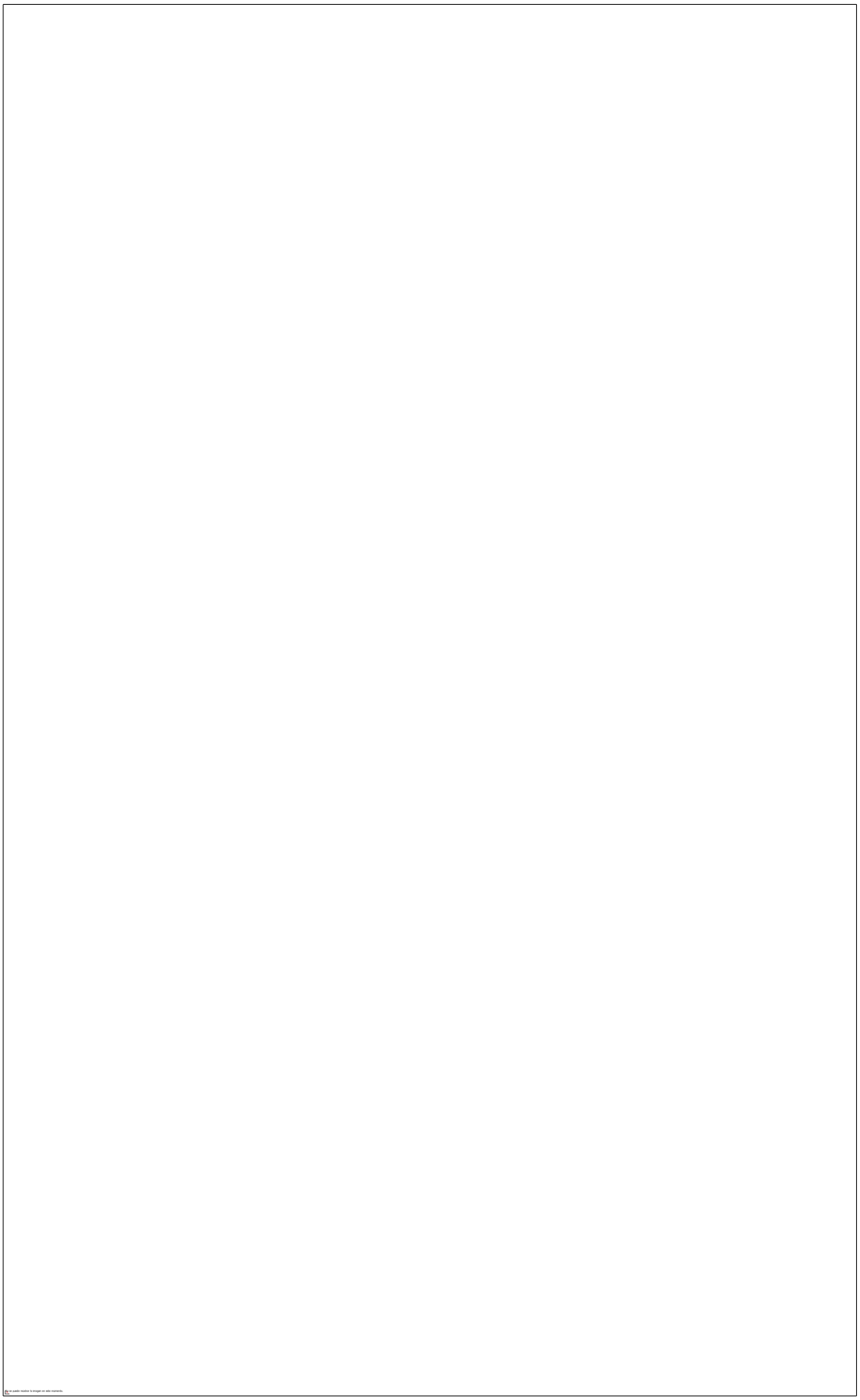
Atentamente,

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






No se puede mostrar la imagen en este momento.