



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN
CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUÍN
DE LA CIUDAD DE CUENCA”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

Autor: Juan Fernando Córdova Vintimilla

Director: Ing. María Esthela Saquicela Aguilar

Cuenca, Ecuador

2017

Dedicatoria

El presente trabajo de titulación, me permito dedicar a Dios, debido que gracias a él, he logrado concluir mi carrera, a mi esposa quién ha estado de manera incondicional a mi lado brindándome apoyo, menciono a mis padres quienes siempre estuvieron guiándome para ser la persona que me convertido hoy en día, mis abuelos que contribuyeron para el logro de mis objetivos.

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por iluminarme cada día para concluir exitosamente este proyecto, asimismo, por medio del presente quiero agradecer a la Ing. María Esthela Saquicela por el tiempo y dirección para concluir esta tesis y a la Universidad del Azuay que me brindó los conocimientos necesarios para realizarme como profesional.

Índice de contenidos

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de gráficos	ix
Índice de tablas	xi
Resumen	xiv
ABSTRACT	xv
Introducción.....	1
CAPÍTULO I.....	2
Introducción.....	2
Análisis del estudio	3
1.1. Antecedente.....	3
1.2. Misión	4
1.3. Visión	5
1.4. Objetivos	5
1.4.1. Objetivo General	5
1.4.2. Objetivos Específicos	5
1.5. Idea de negocio	5
1.6. Problema a resolver.....	6

1.7.	Organigrama.....	7
1.8.	Análisis PEST	8
1.8.1.	Análisis Político	8
1.8.2.	Análisis Económico.....	10
1.8.3.	Análisis Social	14
1.8.4.	Tecnológico	16
1.9.	Análisis de las 5 Fuerzas de Porter	18
1.9.1.	Amenaza de nuevos competidores (barrera de entrada).....	18
1.9.2.	Poder de negociación de los proveedores.....	19
1.9.3.	Amenaza de productos sustitutos	20
1.9.4.	Poder de negociación de los compradores.....	21
1.9.5.	Rivalidad entre competidores	22
1.10.	Análisis FODA.....	24
1.11.	Conclusión	26
CAPÍTULO II.....		27
Introducción.....		27
2.	Estudio de Mercado	28
2.1.	Investigación cuantitativa.....	28
2.2.	Tamaño del mercado	28
2.2.1.	Metodología.....	28

2.2.2.	Segmentación geográfica	29
2.2.3.	Segmentación demográfica	29
2.2.4.	Segmentación socio económico	30
2.2.5.	Mercado objetivo.....	31
2.2.6.	Encuesta.....	32
2.2.7.	Tamaño de la muestra.....	32
2.2.8.	Demanda.....	33
2.2.9.	Análisis de la Oferta	42
2.2.10.	Resultado del análisis de la demanda y oferta	44
2.3.	Marketing mix.....	44
2.3.1.	Precio.....	45
2.3.2.	Promoción	48
2.3.3.	Producto.....	50
2.3.4.	Plaza	53
2.4.	Conclusión	55
CAPÍTULO III		56
3.	Estudio Técnico	56
Introducción.....		56
3.1.	Localización Geográfica	57
3.2.	Requerimiento de espacio físico	58

3.3.	Requerimiento de infraestructura.....	59
3.3.1.	Infraestructura para el área de futbol.....	61
3.3.2.	Infraestructura para el área de crossfit	64
3.3.3.	Infraestructura para el área administrativa y camerinos.....	66
3.3.4.	Plazas de aparcamiento	67
3.3.5.	Infraestructura para los juegos inflables.....	67
3.3.6.	Análisis entre el espacio físico y la infraestructura	69
3.4.	Equipo de trabajo	71
3.4.1.	Descripción de funciones	71
3.5.	Flujograma del servicio.....	75
3.6.	Constitución del centro recreacional.....	77
3.6.1.	Ventajas de la Compañía de Responsabilidad Limitada	78
3.6.2.	Procedimiento de la constitución de la compañía	78
3.7.	Conclusión	80
CAPÍTULO IV		83
4.	Estudio y Evaluación Financiera.....	83
Introducción.....		83
4.1.	Demanda anual de los servicios del centro recreacional.....	84
4.2.	Cálculo de ingresos percibidos en USD.....	85
4.2.1.	Tasa de inflación de Cuenca.....	87

4.3.	Costos del centro recreacional	87
4.3.1.	Costos fijos	87
4.3.2.	Costos variables.....	93
4.3.3.	Costos de financiamiento	95
4.4.	Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias.....	98
4.5.	Balance General	100
4.5.1.	Capital de trabajo.....	101
4.6.	Metodología de evaluación financiera	101
4.7.	Valor presente neto	103
4.8.	Tasa interna de retorno.....	103
4.9.	Periodo de recuperación de la inversión	103
4.10.	Punto de equilibrio	104
4.11.	Razones financieras.....	105
4.11.1.	Razón de liquidez.....	105
4.11.2.	Tasa de deuda.....	105
4.11.3.	Número de veces que se gana el interés	105
4.11.4.	Rotación de activo total	105
4.11.5.	Tasa de margen de beneficio sobre ventas.....	106
4.12.	Análisis de sensibilidad	106
4.12.1.	Escenario con incremento en el porcentaje del crédito.....	106

4.12.2. Análisis del escenario pesimista y optimista	110
4.13. Conclusión	110
5.1. Conclusiones del trabajo de titulación	112
5.2. Recomendaciones.....	115
Bibliografía.....	116
Anexos.....	122
Anexo 1. Encuesta.....	122
Anexo 2. Oferta	124
Anexo 3. Presupuesto promoción.....	125
Anexo 4. Ubicación Geográfica	126
Anexo 5. Terreno.....	127
Anexo 6. Avalúo Comercial.....	128
Anexo 7. Cotización cancha sintética.....	129
Anexo 8. Cotización de la constitución del centro recreacional	130
Anexo 9. Salarios Mínimos Sectoriales	131
Anexo 10. Rol de pagos	132

Índice de gráficos

Gráfico 1. Resultados potenciales de la recreación.....	4
Gráfico 2. Pirámide de la jerarquía de las necesidades de Maslow	7
Gráfico 3. Organigrama del centro recreacional.	8
Gráfico 4. Nivel socio económico agregado	14
Gráfico 5. Nivel socio económico B	15
Gráfico 6. Equipamiento tecnológico del hogar a nivel nacional.	17
Gráfico 7. Perfil de usuarios de redes sociales.	18
Gráfico 8. Ubicación	29
Gráfico 9. Porcentaje de la población que cumple requisitos	34
Gráfico 10. Porcentaje de personas que realizan actividad física	35
Gráfico 11. Sexo de las personas encuestadas	36
Gráfico 12. Porcentaje de personas que juegan fútbol	37
Gráfico 13. Porcentaje de personas que entrenan crossfit.....	38
Gráfico 14. Número de veces que se practica crossfit por semana	39
Gráfico 15. Frecuencia que los niños son llevados a realizar actividades recreativas	40
Gráfico 16. Frecuencia que los niños serían llevados a juegos inflables	41
Gráfico 17. Porcentaje de personas que desean que sus hijos entrenen crossfit	42
Gráfico 18. Déficit de equipamientos de acuerdo a su ubicación	44
Gráfico 19. Disposición al pago por entrenar crossfit por día.....	45
Gráfico 20. Disposición al pago de los juegos inflables	46
Gráfico 21. Disposición al pago del alquiler de la cancha de fútbol.....	47
Gráfico 22. Elección de medios publicitarios	48
Gráfico 23. Promoción de preferencia	49

Gráfico 24. Logotipo	50
Gráfico 25. Porcentaje de personas que prefieren deportes adicionales	52
Gráfico 26. Porcentaje de deportes adicionales que desean los usuarios	53
Gráfico 27. Importancia de los factores al momento de entrenar	54
Gráfico 28. Ubicación Geográfica.....	57
Gráfico 29. Nodos del cantón Cuenca.....	58
Gráfico 30. Plano.....	59
Gráfico 31. Horario de preferencia para realizar actividades recreativas	60
Gráfico 32. Distribución de los estacionamientos.....	67
Gráfico 33. Layout	70

Índice de tablas

Tabla 1. Inflación	12
Tabla 2. Tasa de interés	13
Tabla 3. Desempleo	16
Tabla 4. Amenaza de nuevos competidores	19
Tabla 5. Poder de negociación de los proveedores	20
Tabla 6. Amenaza de productos sustitutos	21
Tabla 7. Poder de negociación de los consumidores	22
Tabla 8. Rivalidad entre competidores	23
Tabla 9. Análisis interno	24
Tabla 10. Análisis externo	24
Tabla 11. Matriz FODA	25
Tabla 12. Crecimiento de la población de la parroquia San Joaquín	30
Tabla 13. Tabulación de la población que cumple requisitos.	34
Tabla 14. Tabulación del porcentaje de personas que realizan actividad física.....	34
Tabla 15. Tabulación del sexo de las personas encuestadas	35
Tabla 16. Tabulación de la frecuencia con que las personas juegan fútbol	36
Tabla 17. Tabulación de la frecuencia con que las personas entrenan crossfit	38
Tabla 18. Tabulación del número de veces que entrenan crossfit por semana	39
Tabla 19. Tabulación de la frecuencia con que llevan a sus hijos o nietos a realizar actividades recreativas	40
Tabla 20. Tabulación de la frecuencia que llevaría a su hijo o nieto a juegos inflables	41
Tabla 21. Tabulación de los padres que desean que sus hijos entrenen crossfit	42

Tabla 22. Tabulación del valor diario a pagar por entrenar crossfit.....	45
Tabla 23. Tabulación del valor a pagar por el uso de los juegos inflables.....	46
Tabla 24. Tabulación del valor a pagar por el alquiler de la cancha sintética con techo	47
Tabla 25. Tabulación de los medios publicitarios de preferencia	48
Tabla 26. Tabulación de las promociones de preferencia	49
Tabla 27. Tabulación del porcentaje de personas que prefieren deportes adicionales	51
Tabla 28. Tabulación del porcentaje de deportes adicionales que prefieren las personas.	52
Tabla 29. Tabulación de los factores más importantes al momento de escoger un centro recreacional	54
Tabla 30. Tabulación de la preferencia del horario para realizar actividades recreativas	59
Tabla 31. Infraestructura necesaria para fútbol	61
Tabla 32. Detalle de los costos e ítems de la cancha de fútbol	63
Tabla 33. Ponderación de uso del crossfit.....	64
Tabla 34. Nivel de ocupación del crossfit por hora.....	65
Tabla 35. Nivel de ocupación de los juegos inflables	68
Tabla 36. Dimensionamiento por departamento	71
Tabla 37. Costo de constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada “Centro recreacional crossfit, fútbol, diversión”	80
Tabla 38. Tasa de crecimiento del salario básico unificado.....	88
Tabla 39. Sueldos	89
Tabla 40. Trámites legales.....	90

Tabla 41. Plan de inversión	91
Tabla 42. Depreciación.....	91
Tabla 43. Costos administrativos y de funcionamiento	92
Tabla 44. Total costos fijos	93
Tabla 45. Costos Variables.....	94
Tabla 46. Total costos fijos y variables.....	95
Tabla 47. Financiamiento	96
Tabla 48. Valor del crédito.....	96
Tabla 49. Tabla de amortización	97
Tabla 50. Beneficio Marginal.....	98
Tabla 51. Estado de resultados.....	99
Tabla 52. Balance general	100
Tabla 53. Flujo de caja neto	102
Tabla 54. Demanda proyectada	104
Tabla 55. Punto de equilibrio en ventas	104
Tabla 56. Escenario con financiamiento del 50%	107
Tabla 57. Escenario pesimista	108
Tabla 58. Escenario optimista	109

Resumen

Este trabajo de titulación, determina la factibilidad de inaugurar un centro recreacional en la parroquia San Joaquín del cantón Cuenca, que dispondrá de una cancha de fútbol sintética, crossfit y juegos inflables, en tal sentido se analiza el centro recreacional y su entorno, se procede a determinar la oferta y demanda mediante un adecuado estudio de mercado para determinar la necesidad existente, se efectúan los respectivos análisis legales, administrativos, técnicos, que permitan tomar una decisión sobre el funcionamiento de este negocio; concluyendo con un estudio económico que evalúa la viabilidad financiera del proyecto.

ABSTRACT

This graduation work determined the feasibility of inaugurating a recreational center in *San Joaquín* parish, canton Cuenca; which will have a synthetic soccer field, a cross fit facility and inflatable games; therefore, the recreational center and its surroundings were analyzed. Then, the supply and demand were determined by means of an adequate market study aimed at defining the existing need. The corresponding legal, administrative and technical analysis were carried out to allow taking a decision on the operation of this business. The research paper concluded with an economic study that evaluated the financial viability of the project.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

Introducción

El siguiente trabajo de titulación, analiza el centro recreacional y su entorno, asimismo revela los factores y variables que inciden en la inauguración y giro del negocio del centro recreacional que dispondrá de una cancha de fútbol sintética, crossfit y juegos inflables para niños; al entender el funcionamiento del entorno macro se tiene ventaja sobre las variables económicas, políticas, sociales y tecnológicas que brindan al centro recreacional una oportunidad de desenvolverse y protegerse de fuerzas que confluyen en el mercado, con el objeto de poder tomar decisiones de manera anticipada a favor del funcionamiento del centro indicado.

El presente estudio, define el segmento de mercado al que va enfocado el centro recreacional y los servicios que brinda la oferta con el fin de cuantificar la demanda potencial insatisfecha para conocer el riesgo que el servicio de recreación corre de ser o no aceptado en la parroquia San Joaquín.

Este proyecto analiza la localización geográfica para el funcionamiento del centro mencionado, el requerimiento de espacio físico e infraestructura, con su respectivo equipo de trabajo, flujograma, hasta el procedimiento para constituir jurídicamente el centro recreacional.

Se desarrolla, el estudio económico que evalúe la viabilidad financiera del proyecto, se establece cual es el monto necesario para la apertura del centro y la parte final de todo proceso de análisis de factibilidad de un proyecto, donde se determina si la cantidad de dinero depositada en este emprendimiento brinda la rentabilidad deseada para ejecutar dicho estudio.

CAPÍTULO I

Introducción

El siguiente capítulo analiza el centro recreacional y su entorno, asimismo revela los factores y variables que inciden en la inauguración y giro del negocio del centro recreacional que dispondrá de una cancha de fútbol sintética, crossfit y juegos inflables para niños; al entender el funcionamiento del entorno macro se tiene ventaja sobre las variables económicas, políticas, sociales y tecnológicas que brindan al centro recreacional una oportunidad de desenvolverse y protegerse de fuerzas que confluyen en el mercado, con el objeto de poder tomar decisiones de manera anticipada a favor del funcionamiento del centro indicado.

Análisis del estudio

1.1. Antecedente

Para el siguiente trabajo de titulación, se parte del análisis de la recreación, para posterior realizar el enfoque administrativo, “La mayoría de las definiciones encontradas acerca de recreación la enfocan como una actividad de aceptación social, que se lleva a cabo durante el tiempo libre” (Colina, 2011, pág. 41) que en el centro recreacional a inaugurarse se realizará de manera colectiva.

Recrearse, necesariamente debe incluir la diversión o el pasarlo bien, con el objetivo de distraerse de las exigencias de la rutina diaria, especialmente laborales y así conseguir un descanso necesario para conllevar nuevamente, otra etapa de responsabilidades, con energías renovadas que permitirán un mejor resultado de ellas. (Colina, 2011, pág. 41).

Jugar fútbol, utilizar los juegos inflables y practicar crossfit son actividades esenciales para mantener una buena salud, “si realizáramos nuestras actividades sin parar y sin lugar para la recreación, tanto el cuerpo como la mente llegarían a un colapso que conllevaría a una serie de enfermedades y finalmente a la muerte” (Colina, 2011, pág. 41); este es un negocio ético que mejora íntegramente el estado físico de las personas, lo que les permite cumplir sus deberes y obligaciones con mayor eficiencia que una persona que su salud se encuentre afectada por el sedentarismo. En la actualidad debido al exceso de trabajo y el abuso de la tecnología (computadora, *facebook*, *twitter*, celular, televisión) se ha perdido la recreación sana; le recreación debe ser una responsabilidad de obligatorio cumplimiento por parte de las familias, las empresas, el GAD Parroquial de San Joaquín y sus habitantes, por lo tanto se debe brindar un adecuado lugar que permita recrearse a través de la actividad física que apunte hacia el bienestar de la sociedad.

Gráfico 1. Resultados potenciales de la recreación.

Físicos	Psicológico Emocional	Social	Educacional Intelectual	Espiritual
Alivio de la Tensión	Anticipación	Relaciones interpersonales	Descubrimiento	Éxtasis
Relajación	Reflexión	Amistad	Dominio	Expansión mental
Ejercicio	Desafío	Confianza	Conocimiento	Trascendencia
Desarrollo de habilidades motoras	Logro	Compañerismo	Comprensión	Libertad
Rehabilitación	Realización	Participación	Habilidades intensificadas	Contemplación
Estado físico	Entusiasmo	Comunicación	Nuevas experiencias	Meditación
Coordinación	Apreciación estética	Unidad familiar y de grupo	Desarrollo de vocaciones	Asombro
Crecimiento físico	Auto-imagen	Desarrollo del sentido de comunidad	Reconocimiento cultural	
Tonificación muscular	Introspección	Compatibilidad	Conocimiento acerca de la autoevaluación	
Rejuvenecimiento	Seguridad	Aprecio	Síntesis	
Prueba de capacidades del cuerpo	Placer	Intercambio cultural	Solución de problemas	
	Confianza en si mismo	Preocupación por los otros		
	Auto-actualización	Pertenencia		
	Satisfacción	Interacción		
	Euforia			
	Auto-expresión			

Fuente: (Osorio C. & Rico A., 2005, pág. 33).

El centro recreacional en la parroquia San Joaquín mejora la calidad de vida de las personas, entre esto aporta en el desempeño de las personas en sus trabajo, así se aporta a que los trabajadores que asistan al centro recreacional de los negocios de la parroquia en mención, puedan realizar sus tareas con mayor eficiencia; cabe indicar que este trabajo de titulación no versa en el análisis de la recreación, por lo cual se desarrolla a continuación el estudio administrativo para analizar la factibilidad de la apertura del centro que es el objeto de estudio, mas no la recreación que sería el resultado de la apertura del centro anteriormente mencionado.

1.2. Misión

Ofrecer servicios que mejoren la calidad de vida, promoviendo valores como el respeto y el liderazgo; la sana diversión, el deporte, alcanzando la plena satisfacción de los usuarios y trabajadores.

1.3. Visión

Lograr al año 2023 ser reconocidos como el mejor centro recreacional de la parroquia San Joaquín, distinguiéndonos por la excelencia de las instalaciones y la efectividad de nuestros servicios, cumpliendo las expectativas de los clientes.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Brindar recreación a los habitantes de la parroquia San Joaquín del cantón Cuenca.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Posicionar al centro recreacional como el mejor de la parroquia San Joaquín.
- Manejar administrativamente el centro recreacional.
- Recuperar el 100% de la inversión al quinto año.
- Brindar servicios de calidad con un personal altamente calificado.

1.5. Idea de negocio

La idea de negocio surge como una alternativa de brindar recreación, mediante el alquiler de un cancha de fútbol sintética, crossfit y juegos inflables para niños, que serán las actividades disponibles en el centro recreacional en la parroquia San Joaquín, cabe indicar que el brindar un lugar de esparcimiento, actividad física e integración es el resultado de la apertura del centro en mención, al ser esto la consecuencia; el centro recreacional se manejará acorde al estudio de mercado, técnico, análisis y evaluación económica que se realiza en este trabajo de titulación, como podemos analizar en el centro recreacional “un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema” (Nassir, 2014, pág. 1).

El Art. 24 de la Constitución de la República del Ecuador reza “Las personas tienen derecho a la recreación y al esparcimiento, a la práctica del deporte y al tiempo libre”, que mejor forma de lograrlo con un negocio que cree fuentes de trabajo y sirva a la sociedad, el artículo 83 numeral 7), ibídem establece “Promover el bien común y anteponer el interés general al interés particular, conforme al buen vivir.”, el centro recreacional es el medio para buscar el bien común a través de la recreación para los habitantes de San Joaquín y

mas no un interés personal, lograr un mayor número de clientes que al mismo tiempo estén satisfechos con el servicio; se puede observar, como en la parroquia en mención hace tres años un terreno de siembra paso a ser una cancha sintética, debido al existir una demanda mayor a la oferta, sucedió lo mismo con la apertura del primer centro recreacional en San Joaquín, al momento contar con un terreno con similares condiciones destinado a la siembra y alimentación de animales se puede observar el alto costo de oportunidad al no implementar un nuevo centro recreacional, “el proyecto surge como respuesta a una idea que busca la solución de un problema” (Nassir, 2014, pág. 1).

1.6. Problema a resolver

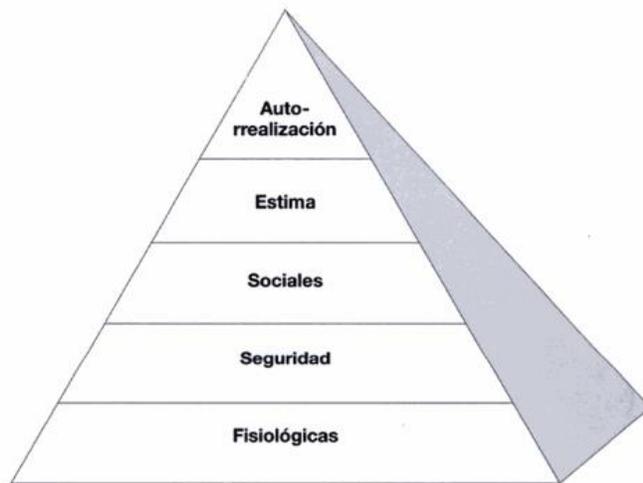
La parroquia San Joaquín no cuenta con un centro recreacional que tenga un enfoque administrativo y que brinde todos estos servicios mencionados anteriormente, con calidad, seguridad, motivación, responsabilidad con el medio ambiente, incentivando el deporte y la integración familiar; al momento en la parroquia en mención se encuentra el centro recreacional “A” con 2 canchas de vóleybol y una cancha de fútbol; y la cancha de fútbol sintética “B”, por derechos de propiedad intelectual en este estudio a los lugares que representan la oferta se les denominará como “A” y “B”, con el objeto de no desvalorizar, ni promocionar a ninguno; cómo podemos observar en San Joaquín no contamos con un centro especializado sino diversos lugares, que cada uno brinda solo una parte de nuestro servicio, por lo cual no permite integrar a toda familia, a excepción del “Cuenca Tenis” que brinda un lugar de recreación, pero debido a sus actividades exclusivas solo se enfoca al target de mercado con un poder adquisitivo de la clase económica A, de diferentes parroquias del cantón Cuenca.

El 89% de la población es sedentaria¹, frente a tasas de otros países, menores al 50%. Más del 50% de la población sedentaria no realiza actividades físicas por falta de tiempo. El 51% de los entrevistados no practica ningún deporte y el 49% practica, como mínimo, un deporte. Los dos deportes que más se practican son el fútbol y el ecuavóley. (Senplades, 2013, pág. 163) . Se pretende brindar una solución a la falta de un centro recreacional que impide que las familias tengan un momento de distracción, cambiando la vida sedentaria de redes sociales, trabajo y tecnología, por actividad física que permita integrar a la

¹ Una persona sedentaria es la que realiza menos de 30 minutos de actividad física al día.

familia; información que mantiene sintonía con la teoría psicológica de Maslow (1945), quién indica que las personas se esfuerzan por satisfacer sus necesidades en la escala de jerarquización que se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 2. Pirámide de la jerarquía de las necesidades de Maslow



Fuente: (Maslow, 2005, pág. 24).

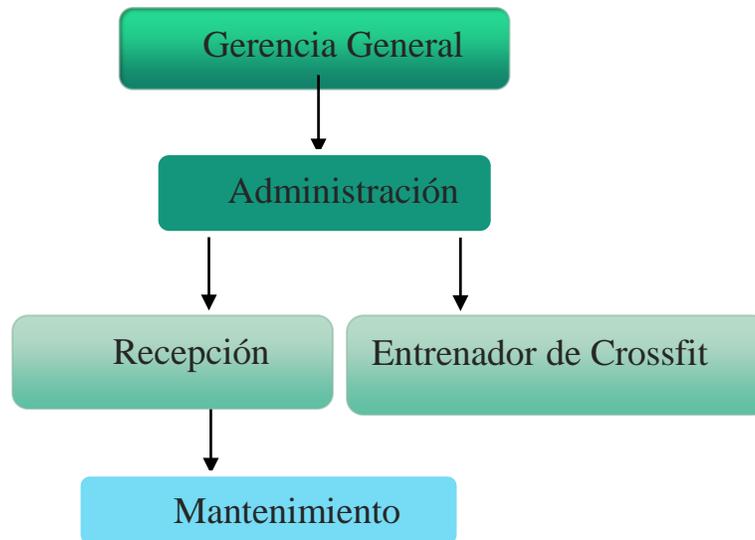
Maslow indica que las necesidades inferiores son prioritarias, por lo que tienen más peso que las superiores, como es el caso de un hombre que no tenga para alimentarse no se va encontrar preocupado por su vida social, en este caso la actividad física producto de la recreación se encuentra en las necesidades fisiológicas.

1.7. Organigrama

Dentro de los objetivos específicos se menciona, brindar servicios de calidad con un personal altamente calificado, por lo tanto en cada área del organigrama se les enseñará a los trabajadores la visión y la perspectiva organizacional del centro, potenciando la competitividad, pudiendo de esta forma afrontar el cambio que las empresas de servicios de recreación requieren, para garantizar la supervivencia y la búsqueda de la excelencia profesional, por estas razones el organigrama está diseñado por su ámbito, tiene una estructura vertical con un orden jerárquico de arriba hacia abajo dentro del cual escogemos la clasificación de general porque nos muestra en forma particular la estructura de un área

de la organización, además el objetivo de los niveles jerárquicos que van a existir son que los departamentos tengan presente las ordenes de quien tienen que recibir y que exista autoridad, comunicación y responsabilidad entre cada departamento de la organización.

Gráfico 3. Organigrama del centro recreacional.



Fuente: (Flores, 2014, pág. 102)

Elaborado por: Fernando Córdova.

1.8. Análisis PEST

1.8.1. Análisis Político

La República del Ecuador a lo largo de la historia ha presentado severa inestabilidad en cuanto a política y en el ámbito legal, desde 1988 hasta el 2006 el tiempo promedio de estadía de los gobernantes fue de 1.9 años, lo que generaba temor en los empresarios por el cambio de regulaciones; la forma de gobierno actual se denomina República Presidencialista Democrática, el 24 de mayo de 2017 el Lcdo. Lenín Voltaire Moreno Garcés asume la presidencia hasta el año 2021, principal representante del movimiento político Alianza País dentro del cual se promueve la ideología humanista de izquierda, luego de 10 años de la presidencia del Eco. Rafael Vicente Correa Delgado, quién acogió

el cargo el 15 de enero de 2007, fue reelecto en año 2009 y 2013 como presidente de la República del Ecuador.

El 7 de mayo del 2011, se realizó un Referéndum constitucional y una consulta popular, para crear reformas del sistema judicial, seguridad, medioambiente, la banca, ley de comunicación y la constitución del 2008, “en los cuales un 51.99% (Ciudadano, n.d.) de la población había votado por el ‘SI’, y el SI había ganado en todas las preguntas” (Medina, 2015, pág. 60), información publicada en el primer suplemento del Registro 61 Oficial No. 490 del 13 de julio del 2011 para realizar los cambios propuestos de las leyes y reglamentos, el 17 de abril del 2002 se publica la Ley de Comercio Electrónico, Firma y Mensajes de Datos para regular la información que se transmite de manera electrónica.

En Ecuador las leyes laborales favorecen al empleado, al año 2017 el salario básico incrementa en 2,46% a 375 dólares de los Estados Unidos de América, el empleador debe pagar un 12,15% adicional correspondiente al aporte patronal, se debe incluir un décimo tercer sueldo que corresponde a una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubiera percibido durante un año, el decimocuarto sueldo que corresponde a un salario básico, los fondos de reserva que corresponden a un sueldo dividido para 12.

La tendencia del gobierno actual prima el trabajo humano sobre el capital expresado en salarios dignos, seguridad social, justa repartición de la producción y la estabilidad laboral; una empresa para poder declarar utilidades debe pagar el salario digno a todos sus trabajadores, situación que se implementó en el 2011, en el año 2014 el salario mínimo igual al salario digno, el salario digno pasó de \$160 en el 2006 a \$375 en el 2017.

La recaudación tributaria del año 2006 fue \$4.672.000,00 y al 2016 aumento en 86,1% a \$12.662.000,00, debido a una mayor eficiencia en la recaudación tributaria, el 13,9% corresponde a nuevos impuestos, sin incluir la Ley Solidaria que se aprobó en respuesta al terremoto del 16 de abril de 2016 que subía dos puntos el IVA, misma que feneció el 01 de junio de 2017.

Como política del centro recreacional a los trabajadores se les pagará un sueldo mayor al salario básico como se indica en el capítulo 4 y se les brindará un trato digno, análisis

que se realiza en el capítulo 4, se mantendrá un control estricto que los empleados generen los comprobantes de venta mediante letreros y anuncios en caja, adicionalmente se les recordará cada semana, con el fin de mantener una adecuada contabilidad, para que en el caso que el SRI realice una inspección evitar alguna observación del ente de control.

1.8.2. Análisis Económico

El modelo económico del gobierno se caracteriza por ser el Estado el actor principal y el gasto público como el dinamizador de la economía, se prescinde del sector privado y no se ha optado por un modelo de crecimiento basado en la empresa privada, libre comercio y flujo de capitales, al existir una tendencia marcada en los 10 últimos, se contrasta con gobiernos anteriores, entre 1996 y 2006 el PIB creció 85% al pasar de \$25.214 millones a 46.802 millones; entre el año 2006 y el 2016 se duplicó a \$ 97.802 millones de dólares.

Entre el 2007 y el 2016, los ingresos del 10% más pobre crecieron 112% mientras que los ingresos de los más ricos crecieron 40%. Dicho de otra forma, mientras en la década neoliberal del crecimiento del pastel se dio 5,6 veces más al 10% más rico que al 10% más pobre, en la Revolución Ciudadana tuvimos un pastel más grande, y se le dio 3 veces más de pastel al 10% más pobre que al 10% más rico. Por ello la concentración del ingreso medido por el coeficiente de Gini decreció 9 puntos, siendo Ecuador uno de los países que más ha reducido desigualdad en América Latina. (Correa, 2017, pág. 5)

En base a la información indicada por la Presidencia de la República del Ecuador, la situación es favorable para la apertura del centro recreacional, debido que al crecer al 112% los ingresos del 10% más pobre, tienen un mayor poder adquisitivo que les acercaría a acceder a los servicios del centro recreacional.

En marzo de 2017 se mantiene un coeficiente de deuda pública externa de 26,3% con relación al Producto Interno Bruto.

En el año 2016 se registra una pérdida similar a 10.000 millones de dólares en exportaciones, alcanzando el 64% del monto de exportaciones del año 2014.

Es importante indicar que al iniciar el año 2016 cayó el precio del petróleo a \$ 20,00, valor que no se encontraba planificado, información que se contrasta con el precio de punto de equilibrio \$ 37,70 por barril de petróleo, en tal sentido el Gobierno Central

entregó cerca de 1.600 millones de dólares a las petroleras públicas para que puedan cubrir los costos de producción e importación de derivados para así evitar su quiebra, entre el año 2016 y 2017 se genera una pérdida de ingresos petroleros de 7.816 millones de dólares.

El dólar de los Estados Unidos de América es la moneda que adoptó Ecuador desde el año 2000, cabe indicar que Ecuador no puede depreciar la moneda, lo que favorece a los importadores y perjudica a los exportadores, el dólar se apreciado un 80% comparado con monedas de otros países como Colombia que se ha depreciado su moneda, pero en el centro recreacional por el modelo de negocio no le afecta directamente, más bien le favorece en el caso que se importe de Colombia los insumos para su funcionamiento, se debe considerar que esta condición puede generar una menor entrada de dólares lo que implica menos liquidez, depósitos y créditos lo que sí podría generar un deterioro en la economía, que implique una disminución de los clientes, por lo tanto se debe manejar una opción b en el manejo del centro recreacional que se capte clientes extranjeros.

El Gobierno Central tomó medidas como las salvaguardias ante la carencia de una moneda propia, la inversión pública la más alta del continente se redujo 6 puntos entre el 2015 y 2016 y una fuerte búsqueda interna como externa de financiamiento, cabe indicar que a junio de 2017 se elimina las salvaguardias, el Gobierno Central indica que debido a estas políticas “La balanza comercial del 2016 registra un superávit de 1.247 millones de dólares, frente a un déficit de 2.130 millones del año anterior” (Correa, Economía para el Desarrollo: La experiencia ecuatoriana, 2017, pág. 15), el año 2016 se cierra con una reserva de internacional de 4.259 millones de dólares, a marzo de 2017 es 3.810 millones, 1237 millones más que marzo de 2016 debido a ventas anticipadas del petróleo, *down paymentes*, préstamos bilaterales y operaciones con el oro.

Dentro del análisis económico un factor importante es la “inflación medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares” (Banco Central del Ecuador, 2017).

Tabla 1. Inflación

Inflación mensual	
Abril-30-2017	1.09 %
Marzo-31-2017	0.96 %
Febrero-28-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017).

Elaborado por: Fernando Córdova.

Se puede observar como la inflación de abril de 2016 pasa de 1,78% a 1,09% en abril de 2017, como se puede observar en la tabla, Ecuador mantiene bajos niveles de inflación, que nos indica un mayor poder adquisitivo, debido a los precios estables los clientes podrían acceder con mayor frecuencia a los servicios del centro recreacional.

Tabla 2. Tasa de interés

Fecha	Tasa interés activa	Tasa interés pasiva
Junio-30-2017	7.72 %	4.80 %
Mayo-31-2017	7.37 %	4.82 %
Abril-30-2017	8.13 %	4.81 %
Marzo-31-2017	8.14 %	4.89 %
Febrero-28-2017	8.25 %	5.07 %
Enero-31-2017	8.02 %	5.08 %
Diciembre-31-2016	8.10 %	5.12 %
Noviembre-30-2016	8.38 %	5.51 %
Octubre-31-2016	8.71 %	5.75 %
Septiembre-30-2016	8.78 %	5.78 %
Agosto-31-2016	8.21 %	5.91 %
Julio-31-2016	8.67 %	6.01 %
Junio-30-2016	8.66 %	6.00 %
Mayo-31-2016	8.89 %	5.47 %
Abril-30-2016	9.03 %	5.85 %
Marzo-31-2016	8.86 %	5.95 %
Febrero-29-2016	8.88 %	5.83 %
Enero-31-2016	9.15 %	5.62 %
Diciembre-31-2015	9.12 %	5.14 %
Noviembre-30-2015	9.22 %	5.11 %
Octubre-31-2015	9.11 %	4.98 %
Septiembre-30-2015	8.06 %	5.55 %
Agosto-31-2015	8.06 %	5.55 %
Julio-31-2015	8.54 %	5.54 %

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017).

Elaborado por: Fernando Córdova.

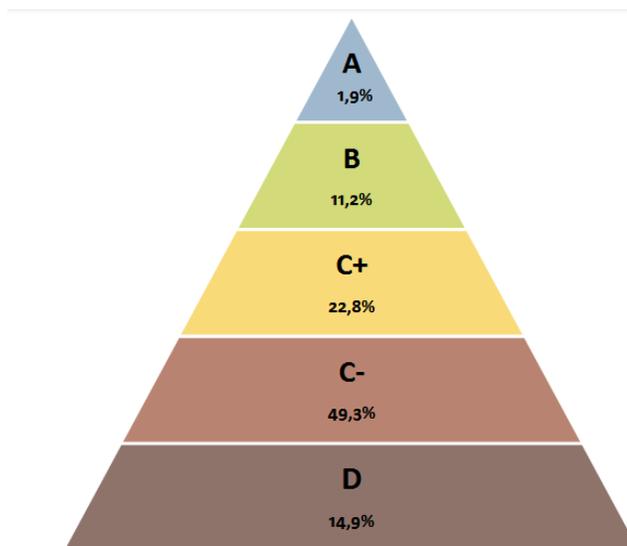
Como se puede observar la tendencia del gobierno actual, apunta a la reducción de las tasas de interés, como se puede observar el Banco Central determina una tasa referencial activa de 7,72% a junio de 2017, lo que es conveniente para la apertura del centro recreacional, debido que al solicitar un crédito a una entidad financiera la tasa de interés que cobren va a ser menor, la tendencia a disminuir de la tasa pasiva no infiere en el centro recreacional debido que no es objeto del mismo invertir dinero en la banca, pero si podría

afectar indirectamente en el sentido que al disminuir la tasa pasiva, las personas deseen invertir en un negocio para obtener mayor rentabilidad y que este negocio sea un producto sustituto al centro recreacional.

1.8.3. Análisis Social

Ecuador al año 2017 según la proyección del INEC tiene 16.776.977 habitantes y en Cuenca al año 2017 se encuentran 603.269 habitantes considerando la zona urbana como rural (INEC, 2017), desde el año 2010 ha crecido 15% la población, es de relevancia señalar la estratificación de nivel socio económico con el fin de definir como se encuentra el segmento de mercado de consumo para el centro recreacional.

Gráfico 4. Nivel socio económico agregado



Fuente: (INEC, 2017).

El estrato “B” representa el 11,2% de la población, se parte del nivel “B”, hacia el nivel jerárquico superior, debido que se entiende quién tiene mayores ingresos puede abarcar lo que accede el nivel inferior, relacionado a la capacidad adquisitiva y tendencias de consumo.

Gráfico 5. Nivel socio económico B



Fuente: (INEC, 2017)

Como se observa en el Gráfico el estrato “B”, las habitantes que disponen de esas facilidades, tienen los recursos económicos para acceder al centro recreacional, cabe indicar el hecho de que dispongan los recursos no quiere decir que ocupen los servicios del centro en mención, por lo que en el siguiente capítulo se realiza el estudio de mercado.

Dentro del nivel socio económico B, los hogares disponen de lavadora, equipo de sonido, dos televisores a color, un vehículo, disponen de tres celulares, dentro de los hábitos de consumo el segmento “B”, adquiere su vestimenta en centros comerciales, el 98% de hogares dispone de internet, el 76% dispone de una red social, el 69% de los hogares en los últimos tres meses han leído manuales de estudio y lecturas de trabajo; el jefe del hogar posee título de tercer nivel, el 26% de representantes de hogar son profesionales científicos, intelectuales, técnicos y profesionales del nivel medio, El 92% de los hogares está afiliado o cubierto por el IESS, el 47% de los hogares tiene seguro privado, del siguiente análisis social se puede determinar que el nivel A y B, tienen el perfil para acceder a los servicios del centro recreacional.

Otro factor importante es el desempleo, se considera para su cálculo que las personas sean igual o mayores de 15 años y que en periodo de referencia no se encuentren con empleo y que simultáneamente; no tuvieron empleo la semana pasada y están disponibles para trabajar y buscaron trabajo (o no) o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores. Se distinguen dos tipos de desempleo: abierto y oculto. (Banco Central del Ecuador, 2017).

Tabla 3. Desempleo

Fecha	Porcentaje
Marzo-31-2017	5.64 %
Diciembre-31-2016	6.52 %
Septiembre-30-2016	6.68 %
Junio-30-2016	6.68 %
Marzo-31-2016	7.35 %
Diciembre-30-2015	5.65 %
Septiembre-30-2015	5.48 %
Junio-30-2015	5.58 %
Marzo-31-2015	4.84 %
Diciembre-31-2014	4.54 %
Septiembre-30-2014	4.65 %
Junio-30-2014	5.71 %
Marzo-31-2014	5.60 %
Diciembre-31-2013	4.86 %
Septiembre-30-2013	4.55 %
Junio-30-2013	4.89 %
Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Septiembre-30-2012	4.60 %
Junio-30-2012	5.19 %
Marzo-31-2012	4.88 %

Fuente: (Banco Central, 2017)

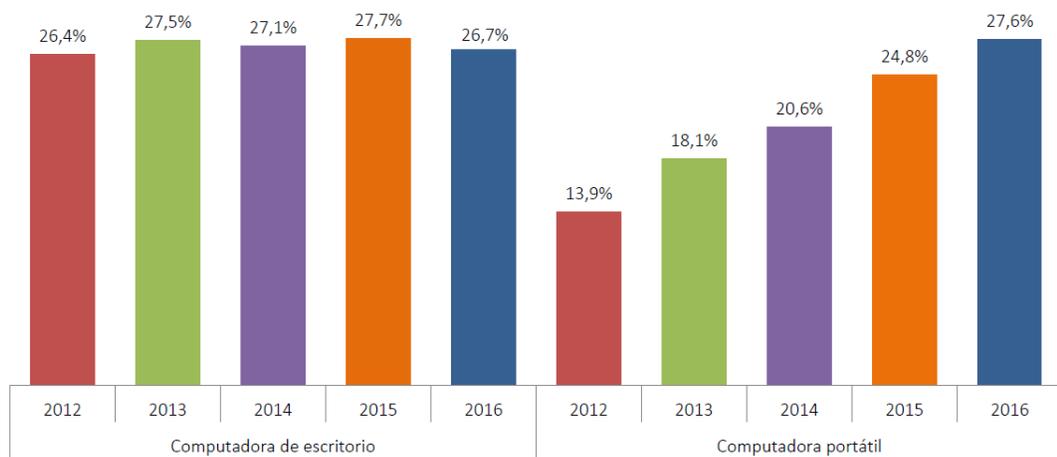
Se puede observar que el desempleo mantiene una tendencia estable, sin embargo si se compara marzo de 2012 y marzo de 2017 el desempleo aumenta en 0,76%, cabe indicar que al descartar los niveles socio económico C+ al D, se encuentra implícito el desempleo, debido que para mantener el nivel de vida de la clase A y B se necesita ingresos constantes, debido que de no ser así, estas familias pasarían a la clase C+.

1.8.4. Tecnológico

La globalización y el acelerado cambio tecnológico, obligan a las empresas a estar actualizadas y adquirir la tecnología más moderna acorde al presupuesto disponible, siempre considerando la relación costo – beneficio, de esta manera competir contra la

oferta nacional como internacional, al momento las empresas ecuatorianas no tienen como prioridad adquirir la tecnología de punta o dedicar un área de la empresa a la investigación, las empresas no poseen la visión que adquirir tecnología debe ser una inversión que les permita reducir costos; al año 2017 la tecnología como las computadoras, *smartphones* y el internet, son instrumentos que nos permiten aprovechar las redes sociales para promocionar negocios sin costo para lo cual se realiza el siguiente análisis.

Gráfico 6. Equipamiento tecnológico del hogar a nivel nacional.

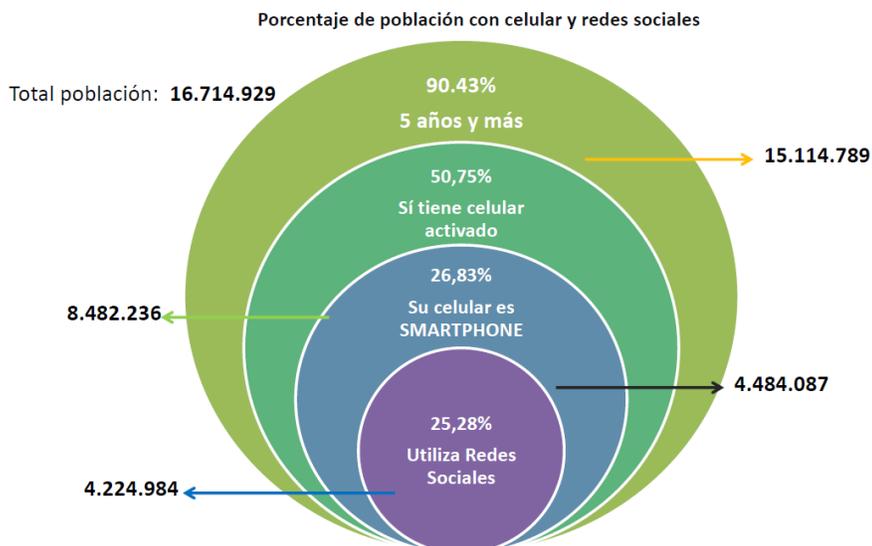


Fuente: (INEC, Ecuador en cifras, 2017)

Como se puede observar, desde el año 2012 al año 2016 ha incrementado 13,7% la adquisición de computadoras portátiles en los hogares, lo que permite que las familias tengan mayor acceso a la información.

Al año 2016, el 36% de las familias tienen acceso a internet, el 24,5% lo realizan por conexiones inalámbricas, desde el año 2012 ha crecido 4% puntos el acceso de internet hasta el 2016, el 55,6% de la población de Ecuador utilizó internet durante el año 2016, el 70,5% de las personas que acceden a internet lo realizan mínimo una vez al día, el 56,1% de la población de 5 años en adelante posee por lo menos un celular activado, al año 2016 ha incrementado 5,7% más que el año 2012.

Gráfico 7. Perfil de usuarios de redes sociales.



Fuente: (INEC, Ecuador en cifras, 2017).

De la información indicada se puede observar, como la tendencia a adquirir celulares inteligentes y el crecimiento del acceso a internet, permite que el centro recreacional pueda promocionar sus servicios mediante redes sociales al 25,28% de la población que utiliza redes sociales.

1.9. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

Realizado el análisis PEST, las 5 fuerzas de Porter permiten maximizar los recursos y lograr una ventaja competitiva, para establecer una estrategia de supervivencia para el centro recreacional, “si no sabes... ¿Cómo luce tu industria?, ¿Qué está cambiando?, ¿Cuáles son los impulsores fundamentales?, la estrategia va a ser marginalmente inservible” (Porter, 2010) .

1.9.1. Amenaza de nuevos competidores (barrera de entrada)

Indica cuán difícil, un servicio similar se puede inaugurar en la parroquia San Joaquín: se utilizará la escala de evaluación donde 5 es muy alto, 4 alto, 3 medio, 2 bajo, 1 muy bajo.

Tabla 4. Amenaza de nuevos competidores

Barreras de entrada	Evaluación	Justificación
Capital Inicial	3	Se requiere un capital de \$ 686.143,50, (capítulo 4) la banca mientras no tenga garantía que se recupera inversión no realiza el préstamo
Permiso de funcionamiento	3	Obtener el permiso en control municipal, estudio de movilidad para solicitar la implementación de equipamientos comerciales, obtención del RUC, escritura pública, permiso GAD Municipal del cantón Cuenca, permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos, registro de marca IEPPI
Ubicación	2	En el sector existen tres terrenos mayores a 4000m ² , uno corresponde al que se alquiló para el funcionamiento del Play Land Park.
Know-how del negocio	3	Estudio de Ingeniería comercial, economía, marketing y conocer el giro del negocio de servicios de recreación.
Promedio	2,75	
Porcentaje dificultad	55%	

Elaborado por: Fernando Córdova

Se revela 55% de dificultad para inaugurar un negocio similar en San Joaquín, debido que la inversión inicial puede adquirirse mediante un crédito a la banca; se debe gestionar los trámites pertinentes que se indican en el capítulo III “Constitución de la Compañía” para evitar la clausura del negocio. Se debe manejar un grado alto de conocimiento del servicio de recreación, implícita una estrategia de diferenciación.

1.9.2. Poder de negociación de los proveedores

Se analiza el poder de negociación que disponen los proveedores en los servicios y productos que se requieren para el funcionamiento del negocio.

Tabla 5. Poder de negociación de los proveedores

Poder de negociación de los proveedores	Evaluación	Justificación
Número de proveedores	1	La tasa de desempleo del 5,64% no representa dificultad para contratar personal, incluso se puede aceptar pasantes de carreras afines; insumos para mantenimiento, electricidad, internet, no representan ningún grado de complejidad
Servicio de los proveedores	2	Mediante el servicio de internet se puede mantener una adecuada coordinación y contacto con los proveedores, mediante tutoriales y charlas gratuitas por internet se puede capacitar a proveedores.
Costo de cambio de proveedor	1	Cambiar de proveedor no representa un valor adicional, pero si varía la calidad del servicio que se recibe a cambio de una contraprestación económica.
Relación calidad - precio	2	Al existir una variada oferta de proveedores, se pueda negociar una mínima reducción del precio por la misma cantidad.
Promedio	1,5	
Poder negociación	30%	

Elaborado por: Fernando Córdova

El poder de negociación de los proveedores es bajo, debido que al encontrar desempleo de 5,64% a marzo de 2017, se puede encontrar profesionales que cumplan los estándares del negocio, al encontrarse el dólar apreciado un 80% frente a monedas como Colombia es un factor que disminuye los costos de los insumos para la apertura y el funcionamiento del centro.

1.9.3. Amenaza de productos sustitutos

Negocios que pertenecen al área de servicios recreativos, pueden representar un grado de amenaza para la rentabilidad del centro.

Tabla 6. Amenaza de productos sustitutos

Amenaza de productos sustitutos	Evaluación	Justificación
Centros recreacionales en San Joaquín	3	En San Joaquín se encuentra el centro recreacional "A" con una cancha de fútbol y dos canchas de vóleybol enfocado al segmento C+, C-, D.
Parques	3	En el centro del GAD parroquial de San Joaquín, se encuentra un patio de uso múltiple.
Áreas de recreación	2	En un rango de 200 metros a la redonda del centro del GAD parroquial de San Joaquín, se encuentra una cancha de fútbol sintética, cafeterías y puestos tradicionales de comida enfocados al segmento C+, C-, D.
Promedio	2,66	
Porcentaje amenaza	53%	

Elaborado por: Fernando Córdova

El porcentaje de amenaza de 53% es medio, como resultado de la existencia del centro recreacional "A", la cancha de fútbol sintética "B" y un parque que permite realizar actividades recreativas en la parroquia en estudio.

1.9.4. Poder de negociación de los compradores

Los clientes son la parte más importante para el funcionamiento del centro recreacional, en este sentido, realizar actividades recreativas debe convertirse un hábito para disminuir el poder de elección al momento de escoger un servicio.

Tabla 7. Poder de negociación de los consumidores

Poder de negociación de los consumidores	Evaluación	Justificación
Fidelidad	4	La lealtad de un cliente a la marca o servicio no se puede asegurar, pero si mediante un buen servicio se puede lograr que el cliente vuelva a utilizar los servicios.
Poder de elección	4	El cliente del segmento A y B, si no se encuentra satisfecho con los servicios, puede buscar actividades recreativas en la competencia y otras parroquias.
Influencia sobre proveedores	3	Al momento de seleccionar el personal para el centro recreacional, como el entrenador de crossfit, debe estar acorde a las exigencias de los usuarios.
Promedio	3,66	
Poder negociación	73%	

Elaborado por: Fernando Córdova

Al brindar alternativas como el crossfit y los juegos inflables, servicios que no disponen los habitantes de San Joaquín, permiten disminuir el poder de negociación de los clientes a 73%, sin embargo es un porcentaje alto debido que el cliente toma la decisión, acorde a los parámetros que considere que son calidad; el centro recreacional se enfoca que el cliente disfrute los servicios para generar fidelidad.

1.9.5. Rivalidad entre competidores

La parroquia objeto de este estudio, al momento no cuenta con un centro que les permita a las familias entrenar crossfit, jugar fútbol y juegos inflables; que compita directamente con estos servicios, en tal sentido se analiza los factores de las actividades recreativas de San Joaquín que infieran en las actividades mencionadas.

Tabla 8. Rivalidad entre competidores

Rivalidad entre competidores	Evaluación	Justificación
Actividades similares	3	La rivalidad es media, debido que San Joaquín no dispone de crossfit y juegos inflables para niños y los servicios sustitutos se encuentran enfocados a otro target de mercado (C+, C-, D).
Relación costo - satisfacción	2	La infraestructura del centro recreacional será realizada técnicamente y el personal especializado en los servicios a brindar, el manejo adecuado de los recursos permite por similar o menor costo, brindar un mejor servicio (comparado con lugares de recreación enfocados a un nivel socio económico A y B).
Ventaja competitiva	2	Se utiliza parámetros que la competencia no pueda copiar a corto plazo (ubicación, parqueo, infraestructura, calidad del aire, conocimiento del giro del negocio)
Nombre de la empresa (marca)	3	Debido al segmento de mercado que se encuentran enfocados los productos sustitutos y al no contar con una marca, los clientes no se encuentran reconocidos con estos lugares de servicios.
Promedio	2,5	
Porcentaje dificultad	50%	

Elaborado por: Fernando Córdova

La rivalidad en el servicio de recreación en la parroquia San Joaquín es media, es vital mantener una ventaja competitiva en cuanto al conocimiento del entorno y administración, mediante el manejo adecuado de recursos para reducir costos y captar clientes de la competencia a un bajo costo mediante difusión de los beneficios, actividades y promociones en redes sociales, se puede generar un convenio con administradores de aplicaciones, a cambio de publicidad en la cancha de fútbol, estas aplicaciones de celulares inteligentes permitirán realizar reservas y pagar por el servicio, simultáneamente se vende la idea que se está cuidando el medio ambiente, como parte de la diferenciación del servicio que se brindará a los usuarios.

1.10. Análisis FODA

La matriz FODA es una “herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa” (Espinoza, 2017), que revela alternativas de mejora para la empresa como un factor positivo (oportunidades); situaciones que peligran la supervivencia de la empresa que pueden afectar la cuota de mercado (amenazas); recursos que le permiten al centro recreacional obtener una ventaja competitiva (fortalezas); aspectos que carece el centro en mención que se es inferior a servicios similares (debilidades). Las oportunidades y amenazas pertenecen al análisis externo, mientras que las dos restantes responden al análisis interno.

Tabla 9. Análisis interno

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Personal capacitado en servicio al cliente y motivado.• Ubicación.• Ambiente acogedor.• Tener un manual de funcionamiento específico.• Precio de los servicios.	<ul style="list-style-type: none">• Alta inversión inicial• Infraestructura limitada

Elaborado por: Fernando Córdova

Tabla 10. Análisis externo

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• No existen competidores directos.• Negocio en crecimiento.• Alto número de habitantes pertenecen al mercado objetivo.• Acceso a créditos.	<ul style="list-style-type: none">• Competencia desleal.• Competencia indirecta.• Sensibilidad al precio por parte de los consumidores.

Fuente: Elaborado por: Fernando Córdova

Tabla 11. Matriz FODA

<p>Factores internos</p> <p>Factores externos</p>	<p>Fortaleza (F)</p> <p>1.- Precio de los servicios. 2.- Personal capacitado en servicio al cliente y motivado. 3.- Ubicación. 4.- Ambiente acogedor. 5.- Tener un manual de funcionamiento específico.</p>	<p>Debilidades (D)</p> <p>1.- Alta inversión inicial. 2.- Infraestructura limitada.</p>
<p>Oportunidades (O)</p> <p>1.- No existen competidores directos. 2.- Negocio en crecimiento. 3.- Alto número de habitantes pertenecen al mercado objetivo. 4.- Acceso a créditos.</p>	<p>Estrategias (FO)</p> <p>F2.O2. Atraer un mayor número de clientes brindando un excelente servicio. F1.O1. Aprovechar el mercado que existe para el negocio. F3.O3. Realizar publicidad para captar potenciales clientes. F5.O4. Brindar nuevos servicios acorde a los requerimientos de los clientes.</p>	<p>Estrategias (DO)</p> <p>D1.O.2. Buscar alternativas de inversión (socios). D2.O3. Destinar el espacio físico a las actividades de mayor interés por el mercado objetivo. D2.O4. Realizar las adecuaciones, optimizando el uso de los recursos.</p>
<p>Amenazas (A)</p> <p>1.-Competencia desleal. 2.-Competencia indirecta. 3.-Sensibilidad al precio por parte de los consumidores.</p>	<p>Estrategias (FA)</p> <p>F1.A3. Maximizar el uso de los recursos, para brindar servicios a menor costo. F4.A2. Brindar un excelente servicio para que los clientes opten por el centro recreacional. F4.A1. Captar clientes mediante la estrategia de diferenciación.</p>	<p>Estrategias (DA)</p> <p>D1.A2.Campañas publicitarias creativas para lograr mayor impacto en el mercado. D1.A1. Mantener una reserva del 5% del capital, para situaciones económicas de riesgo. D2.A3. Invertir únicamente en los servicios que deseen los clientes.</p>

Elaborado por: Fernando Córdova

1.11. Conclusión

Cumplido el objetivo específico de analizar el centro recreacional y su entorno, en este aspecto es favorable la apertura del centro recreacional debido que el análisis PEST determina que la economía se encuentra en crecimiento (entre 2006 y 2016 se duplica PIB), con estabilidad política (10 años), se cuenta con un amplio mercado (13.1% de la población) y el avance tecnológico permite promocionar el centro recreacional mediante redes sociales (25,28% de la población), las 5 fuerzas de Porter determinan un 50% de rivalidad de los competidores, en el análisis FODA las fortalezas duplican las debilidades, las estrategias brindan una ventaja competitiva frente a servicios similares.

Se pretende brindar una solución a la falta de un centro recreacional que impide que las familias tengan un momento de distracción, cambiando la vida sedentaria de redes sociales, trabajo y tecnología, por actividad física que permita integrar a la familia.

CAPÍTULO II

Introducción

El presente capítulo define el segmento de mercado al que va enfocado el centro recreacional y los servicios que brinda la oferta con el fin de cuantificar la demanda potencial insatisfecha para conocer el riesgo que el servicio de recreación corre de ser o no aceptado en la parroquia San Joaquín.

2. Estudio de Mercado

“La investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing” (Malhotra, 2008, pág. 7)

2.1. Investigación cuantitativa

La investigación cuantitativa permite recoger, procesar y analizar datos numéricos o cuantitativos de variables previamente establecidas, “Esto ya lo hace darle una connotación que va más allá de un mero listado de datos organizados como resultado; (...) los resultados obtenidos van a brindar una realidad específica a la que estos están sujetos” (Domínguez, 2007).

2.2. Tamaño del mercado

2.2.1. Metodología

Se parte por definir las horas de servicio que el mercado de la parroquia San Joaquín busca para satisfacer la necesidad de recreación a un precio determinado. “Se entiende por demanda al llamado consumo nacional aparente (CNA), que es la cantidad de determinado bien o servicio que el mercado requiere” (Baca Urbina, 2006, pág. 28).

Para determinar la demanda se procede a realizar un muestreo probabilístico en el cual cada habitante que cumple los parámetros tiene la misma probabilidad de ser entrevistado; el estudio de mercado siempre estará enfocado a investigar ciertas características como la frecuencia, tipo de actividad y preferencia, aunque se investigaran características que pueda tener toda la población, siempre se debe estratificar antes de la encuesta; la investigación no versa en determinar el número de personas que realizan actividades recreativas porque esto no sería una investigación de mercado, en tal sentido la investigación es acerca de los gustos, preferencias y usuarios que asistirían al centro recreacional de las personas que realizan actividad física; quienes no realizan actividad física difícilmente podrían opinar sobre actividades recreativas, a cualquier persona se le puede preguntar si realiza actividades recreativas o si desea asistir al centro recreacional,

pero no a cualquier persona se le aplicará la encuesta, con esta verdadera investigación de mercados se procede a desarrollar los siguientes puntos.

2.2.2. Segmentación geográfica

De las 21 parroquias rurales del cantón Cuenca, San Joaquín es la correspondiente al número seis, parroquia que dispone de una área de 18.916,63 hectáreas (GAD Municipal del cantón Cuenca, 2015, pág. 48), que se encuentra limitada al sur con Baños, al norte con Sayausí, al este con la ciudad de Cuenca (parroquias urbanas), al oeste con Molleturo y Chaucha.

Gráfico 8. Ubicación



Fuente: (Alcaldía de Cuenca, 2017)

2.2.3. Segmentación demográfica

En Cuenca al año 2017 considerando la zona urbana como rural, según la proyección del INEC se encuentran 603.269 habitantes, de los cuales a la parroquia objeto de este estudio pertenecen 8895 habitantes (INEC, Ecuador en cifras, 2017) que representa el 1,47% de la población de todo el cantón, San Joaquín al año 2010, fecha del censo, disponía de 7735 habitantes, se puede observar que al año 2017, la parroquia ha incrementado 13,04% la población; como dato se espera que San Joaquín al año 2020 disponga de 9393 habitantes.

Tabla 12. Crecimiento de la población de la parroquia San Joaquín

Año	Habitantes San Joaquín	Porcentaje Crecimiento
2010	7734,83621	
2011	7897,933918	2,065068033
2012	8063,671035	2,055355628
2013	8229,747293	2,017999488
2014	8396,206929	1,982557568
2015	8562,68131	1,944185181
2016	8729,155691	1,90710748
2017	8895,379402	1,868652293
2018	9061,558877	1,833895001
2019	9227,237013	1,795533538
2020	9392,693968	1,761549523

Fuente: (INEC, Ecuador en cifras, 2017)

Elaborado por: Fernando Córdova.

2.2.4. Segmentación socio económico

El centro recreacional se encuentra enfocado al target de mercado del segmento socio económico “A” y “B”, cabe indicar que la oferta se enfoca al target “C+”, “C-” y “D”; el nivel socio económico “B” que corresponde al 11,2% de la población (INEC, Ecuador en cifras, 2017), se distingue porque el 97% de los domicilios disponen de teléfono convencional, 99% cuentan con refrigeradora, más del 80% disponen de cocina con horno, equipo de sonido, lavadora, en promedio los hogares disponen de dos televisiones a color y un vehículo de uso exclusivo para el hogar, el 81% de los domicilios dispone de servicio de internet con una computadora de escritorio; en cuanto a los hábitos de consumo las

personas de estos domicilios adquieren su ropa en centros comerciales, el 76% de los hogares está registrado en una red social en internet, el jefe del hogar dispone de un nivel de instrucción superior, el 92% de los hogares está cubierto por el Seguro Social.

Al contrastar esta información con el nivel socio económico “C+”, como primer punto no se menciona que disponen de vehículo por domicilio, el 39% de estos hogares dispone de servicio de internet, el 62% dispone de computadora de escritorio, el 38% de los hogares compran en su mayoría la vestimenta en centros comerciales, el 63% se encuentran registrados en una red social, el jefe del hogar ha completado la educación secundaria.

El sábado 17 de junio de 2017, se recorre la parroquia San Joaquín, donde se evidencia que más del 11,2% de los hogares pertenecen al nivel socio económico “B”, en tal sentido el momento de realizar la encuesta no se puede considerar que el 1,9% y el 11,2% de hogares pertenecen al nivel “A” y “B” respectivamente, ante esta realidad en la encuesta se realiza una pregunta filtro (dispone de vehículo en su domicilio) para determinar qué porcentaje de los hogares de la parroquia San Joaquín se encuentran en los niveles mencionados, en Cuenca en el año 2014 se registra alrededor de 85.000 vehículos (GAD Municipal del cantón Cuenca, 2015, pág. 91), indicando una media de 6 habitantes por vehículo, información que respalda que dependiendo del cantón y parroquia, varía el porcentaje indicado por el INEC.

2.2.5. Mercado objetivo

El segmento de mercado al cual se encuentra dirigido el centro recreacional son habitantes de la parroquia San Joaquín, que se encuentren en un nivel socio económico “A” y “B”, en un rango de edad entre 3 (Arlequín, 2017) y 65 (nación, 2017) años que practiquen deporte o realicen actividades recreativas, debido que si se preguntara a personas que no realizan deporte opinarían sin criterio y pueden responder que si asistirían al centro recreacional, cuando en realidad no lo harían por el estilo de vida sedentaria y se obtendría datos inflados, el 9,95% (INEC, Ecuador en Cifras, 2017) de habitantes de la parroquia no se encuentra dentro de la edad para realizar estas actividades 0-2 años y 66-100 años, en este sentido el 90,05% de habitantes si se encuentran dentro del rango de edad para realizar estas actividades.

2.2.6. Encuesta

Para determinar los gustos y preferencias del mercado objetivo de la parroquia San Joaquín, se realiza una encuesta con un filtro de tres preguntas, para determinar primero el porcentaje de personas que pertenecerían al mercado objetivo, acorde a la segmentación que se realizó previamente mediante fuentes secundarias, solo las personas que cumplan las preguntas filtro y que realicen ejercicio o actividades recreativas podrán responder con propiedad y de manera acertada, debido que las personas que no realicen actividades recreativas o se encuentren en otro segmento socio económico, podrán responder que si desean asistir al centro recreacional pero en la práctica no lo harían, segmentar en varios rangos de edades implica mayor número de recursos, cuando esto no infiere en determinar el número de personas que estarían interesadas y la frecuencia en utilizar los servicios del centro recreacional del mercado objetivo; la encuesta consta de 11 preguntas (anexo 1), con el fin que el levantamiento de información no se encuentre sesgado, mediante estratificación se divide a la parroquia San Joaquín en 4 sectores para realizar 25% de encuestas en cada uno, así abarcar los diferentes domicilios de toda la parroquia motivo de estudio; cabe indicar que la “población total no se refiere a la de un país, estado o municipio, sino la población que en teoría podría ser encuestada” (Baca Urbina, 2006, pág. 41).

2.2.7. Tamaño de la muestra

Provincia: Azuay

Cantón: Cuenca

Parroquia: San Joaquín

Habitantes San Joaquín al año 2017: 8895

Habitantes entre 3 y 65 años (90,05%): 8009,9475

Población (N): 8009,9475

Nivel de confianza (desviación estándar 1,96) (K): 95%

Probabilidad de ocurrencia (p): 50%

Probabilidad de no ocurrencia (q): 50%

Error (E): 5%

Fórmula

n:

$$\frac{N \cdot K^2 \cdot p \cdot q}{((N-1) \cdot E^2) + (K \cdot p \cdot q)}$$

Fuente: (GAD Municipal del cantón Cuenca, 2015, pág. 33)

Desarrollo

n:

$$\frac{(8010) \cdot (1,96)^2 \cdot (50\%) \cdot (50\%)}{((8010-1) \cdot (5\%)^2) + (1,96 \cdot 50\% \cdot 50\%)}$$

n:

$$\frac{7692,804}{20,9829}$$

n= 366,62

Se requiere realizar de 367 encuestas.

2.2.8. Demanda

La información indicada posterior a cada gráfico, corresponde a la proyección de la demanda, en base a los porcentajes que proporcionan las 367 encuestas. Información que brinda los insumos para la toma de decisiones.

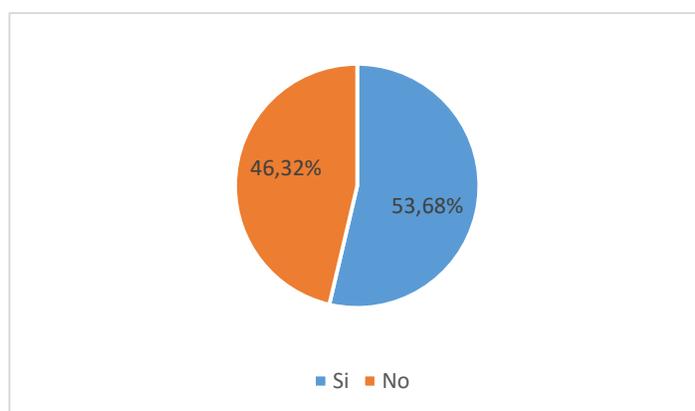
Pregunta 1, Porcentaje de personas que se encuentran entre los 14-65 años de edad (personas que pueden tomar decisión por sus hijos), domicilio en la parroquia San Joaquín, posee vehículo en su domicilio.

Tabla 13. Tabulación de la población que cumple requisitos.

Opciones	Porcentaje	Número
Si	53,68%	197
No	46,32%	170
Total encuestas		367

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 9. Porcentaje de la población que cumple requisitos



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De los 8895 habitantes de la parroquia San Joaquín al año 2017, el 53,68% de la población cumple los requisitos mínimos para acceder a los servicios del centro recreacional, que serían 4475 personas que viven en la parroquia objeto de esta tesis, poseen vehículo y se encuentran en un rango de edad de 14 a 65 años de edad.

A las personas que cumplen estos requisitos se procede a realizar la siguiente pregunta.

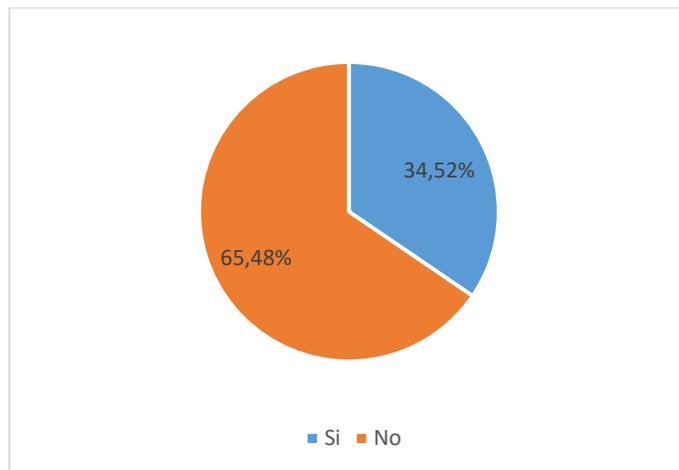
Pregunta 2, Realiza actividad física por lo menos una vez al mes o realiza actividades recreativas con su familia (parque).

Tabla 14. Tabulación del porcentaje de personas que realizan actividad física

Opciones	Porcentaje	Número
Si	34,52%	68
No	65,48%	129
Total encuestas		197

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 10. Porcentaje de personas que realizan actividad física



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las personas encuestadas que cumplen los tres requisitos, el 34,52% realiza actividad física, lo que indica que de los 4475 habitantes que cumplen los requisitos mínimos, 1648 personas realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia. Las siguientes preguntas solo se las realiza a las personas que realizan actividad física debido que solo ellas podrán responder con propiedad las siguientes preguntas:

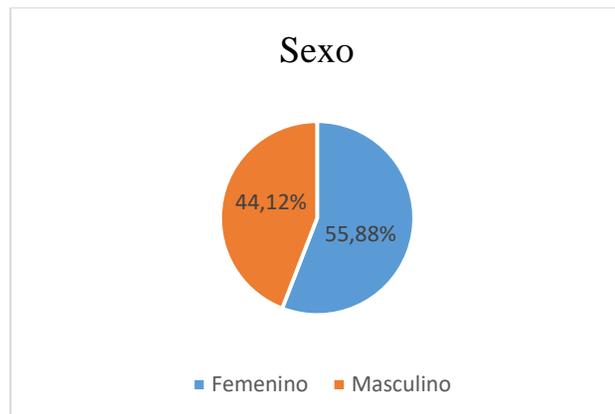
Pregunta 3, Sexo:

Tabla 15. Tabulación del sexo de las personas encuestadas

Opciones	Porcentaje	Número
Masculino	55,88%	38
Femenino	44,12%	30
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 11. Sexo de las personas encuestadas



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las personas que realizan deporte el 44,12% pertenece al sexo femenino que representaría un total de 727 personas, mientras que al 55,88% de sexo masculino pertenecerían 921 personas; lo que permite definir que para la infraestructura y el funcionamiento, los recursos deben ser invertidos por igual para ambos sexos.

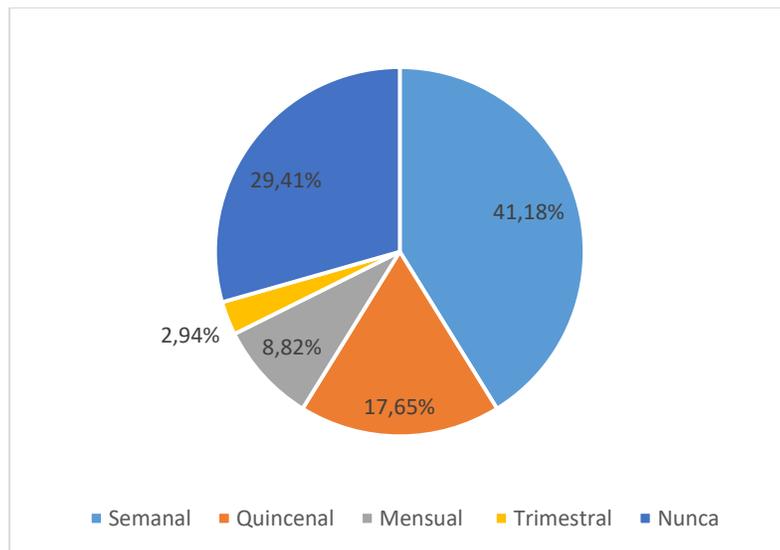
Pregunta 4, ¿Con qué frecuencia Usted juega fútbol?

Tabla 16. Tabulación de la frecuencia con que las personas juegan fútbol

Opciones	Porcentaje	Número
Semanal	41,18%	28
Quincenal	17,65%	12
Mensual	8,82%	6
Trimestral	2,94%	2
Nunca	29,41%	20
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 12. Porcentaje de personas que juegan fútbol



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, 679 personas jugarían fútbol de manera semanal, 291 quincenal, 145 mensual, 48 trimestral y 485 personas no juegan fútbol. Esta proyección y las de las siguientes preguntas, es solo en base a las personas que practican deporte o realizan actividades recreativas en familia. Con el objeto de cuantificar la demanda, se considera cuantas personas desearían jugar fútbol por semana, para la cual se realiza la siguiente operación $(679 + (291/2) + (145/4) + (48/12))$, que indica que 865 personas desearían jugar fútbol de manera semanal, los deportistas generalmente juegan partidos de doce a catorce personas, en este sentido se divide los 865 deportistas para 13, que proporciona una demanda de 67 horas a la semana, 266 mensuales y 3.194 horas al año.

Pregunta 5, ¿Con qué frecuencia Usted entrena crossfit?

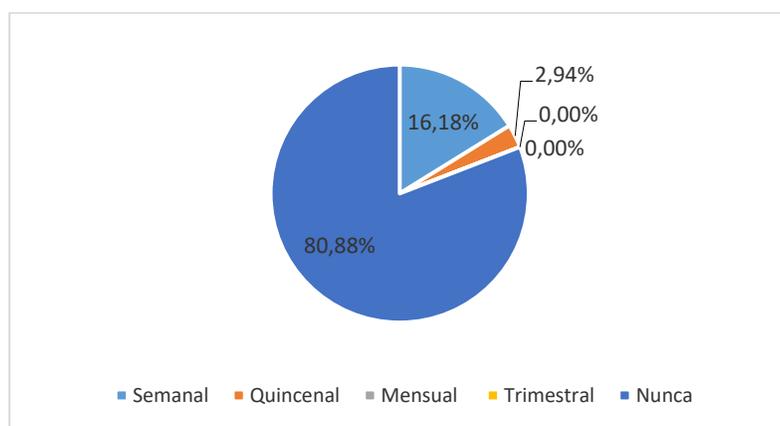
Tabla 17. Tabulación de la frecuencia con que las personas entrenan crossfit

Opciones	Porcentaje	Número
Semanal	16,18%	11
Quincenal	2,94%	2
Mensual	0,00%	0
Trimestral	0,00%	0
Nunca	80,88%	55
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 13. Porcentaje de personas que entrenan crossfit



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que conforma el target de mercado objetivo, 267 personas entrenarían crossfit de manera semanal, 48 quincenal, 0 mensual y 1339 personas no entrenan crossfit, como se puede observar el crossfit es un deporte que se encuentra en crecimiento, en el año 2011 se apertura el primer gimnasio de entrenamiento llamado “Pulso”, “Para el mes de mayo del año 2015, existen más de diez gimnasios de crossfit en Cuenca” (Rendón Talbot & León Bravo, 2016, pág. 3). El crossfit permite un entrenamiento sin máquinas, donde los movimientos son similares a los de la vida diaria, lo que les vuelve más efectivos para la salud y la estética, “En Cuenca los gimnasios de Crossfit existentes tienen jornadas de trabajo que oscilan entre las 06h00 y 22h00”

(Rendón Talbot & León Bravo, 2016, pág. 4), lo que brinda a las personas la facilidad de asistir y permite a los deportistas mejorar su resistencia muscular, cardio-respiratoria, fuerza, flexibilidad y resistencia. En este sentido la siguiente operación $(267 + (48/2) + 0)$, indica que 291 personas desearían entrenar crossfit de manera semanal, en este sentido este número de deportistas optarían por inscribirse de manera mensual.

Pregunta 6, Número de veces que las personas entrenan crossfit por semana

Tabla 18. Tabulación del número de veces que entrenan crossfit por semana

Opciones	Porcentaje	Número
cinco	36,36%	4
cuatro	36,36%	4
tres	27,27%	3
dos	0,00%	0
Total		11

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 14. Número de veces que se practica crossfit por semana



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 291 personas que entrenarían crossfit de manera semanal, 194 personas entrenan de cuatro a cinco días por semana y las 73 personas restantes entrenan de dos a tres días, lo que define que a los usuarios les conviene pagar la suscripción mensual, que pagar por día.

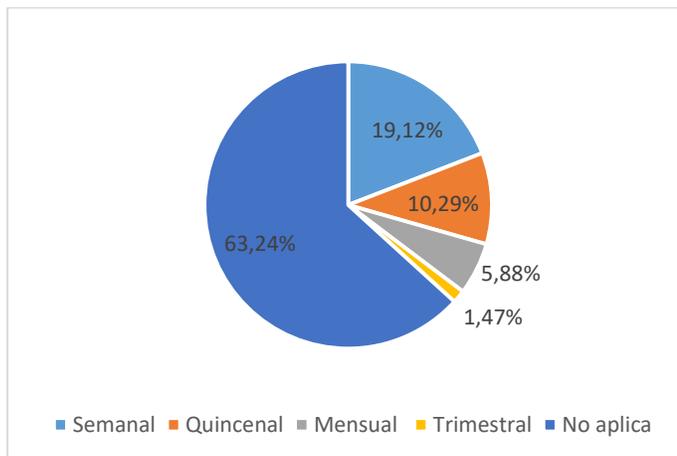
Pregunta 7 ¿Con qué frecuencia lleva a su hijo (a) o nieto (a) a realizar actividades recreativas?

Tabla 19. Tabulación de la frecuencia con que llevan a sus hijos o nietos a realizar actividades recreativas

Opciones	Porcentaje	Número
Semanal	19,12%	13
Quincenal	10,29%	7
Mensual	5,88%	4
Trimestral	1,47%	1
No aplica	63,24%	43
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 15. Frecuencia que los niños son llevados a realizar actividades recreativas



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, indican que 315 niños son llevados semanalmente a realizar actividades recreativas, 170 quincenal, 97 mensual, 24 trimestral, 1041 respuestas no aplican. Para evitar que personas que no llevan a los niños a realizar actividades recreativas distorsionen las respuestas, la

siguiente pregunta solo se la realizó a personas que contestaron de manera favorable este punto.

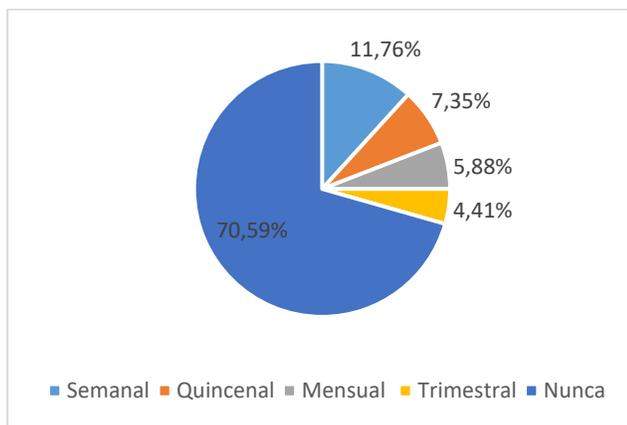
Pregunta 8, ¿Con qué frecuencia llevaría a su hijo (a) o nieto (a) a jugar en juegos inflables?

Tabla 20. Tabulación de la frecuencia que llevaría a su hijo o nieto a juegos inflables

Opciones	Porcentaje	Número
Semanal	11,76%	8
Quincenal	7,35%	5
Mensual	5,88%	4
Trimestral	4,41%	3
Nunca	70,59%	48
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 16. Frecuencia que los niños serían llevados a juegos inflables



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, indican que llevarían a 194 niños a los juegos inflables de manera semanal, 121 quincenal, 97 mensual, 73 trimestral y 1163 respuestas no llevarían a los niños a juegos inflables o no aplica la respuesta. La encuesta indica que 485 niños serían llevados a jugar en esta

actividad, al aplicar la fórmula $((194*4) + (121*2) + 97 + (73/3))$ en un mes 1139 veces serían utilizados los juegos inflables por los niños.

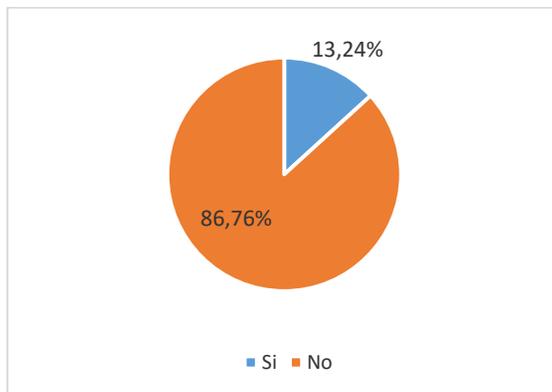
Pregunta 9, Desearía que su hijo (a) entrene crossfit

Tabla 21. Tabulación de los padres que desean que sus hijos entrenen crossfit

Opciones	Porcentaje	Número
Si	13,24%	9
No	86,76%	59
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 17. Porcentaje de personas que desean que sus hijos entrenen crossfit



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que conforma el target de mercado objetivo, como dato desearían que 218 hijos (a), entrenen crossfit.

2.2.9. Análisis de la Oferta

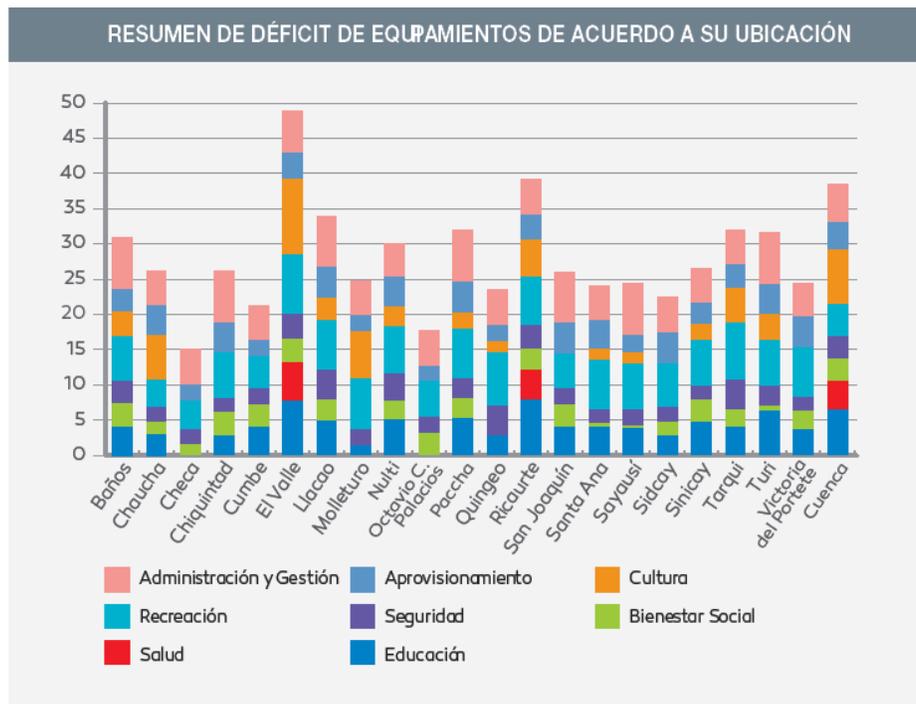
La oferta “es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Baca Urbina, 2006, pág. 41).

El centro recreacional no dispone de competencia directa, debido que la parroquia objeto de estudio no cuenta con un centro que brinde todos estos deportes en un mismo lugar, y de manera independiente crossfit y juegos inflables, que permita integrar a las familias y se maneje con un enfoque administrativo, seguridad, motivación, responsabilidad con el medio ambiente, el centro recreacional que se pretende inaugurar en San Joaquín está enfocado al segmento socio económico “A” y “B” y simultáneamente a personas que practican deporte o realizan actividades recreativas en familia, por ende solo abarca un mercado objetivo de 1648 personas, de las 8895 personas que viven en San Joaquín.

En esta parroquia se encuentra el centro recreacional “A” con 2 canchas de vóleybol y una cancha de fútbol; y la cancha de fútbol sintética “B” (anexo 2), como dato estos lugares cobran dos dólares por persona la hora de alquiler de la cancha de fútbol sintética; por derechos de propiedad intelectual en este estudio a los lugares que representan la oferta se les denominará como “A” y “B”, con el objeto de no desvalorizar, ni promocionar a ninguno; en este sentido estos dos lugares están enfocados para un target de mercado dentro los 7247 habitantes restantes de la parroquia; se menciona el Cuenca Tennis y Golf Club, debido que si se encuentra enfocado para un target de mercado del nivel socio económico “A”, pero dispone de canchas de tenis, racquetball, natación, golf, gimnasio, restaurante, deportes que en las encuestas, los entrevistados si deseaban practicar, pero que fueron excluidos de la demanda, al no ser servicios que dispondrá el centro recreacional.

Mediante el siguiente gráfico se indica que existe un déficit de equipamiento en los servicios de recreación en la parroquia San Joaquín, información que concuerda con lo mencionado.

Gráfico 18. Déficit de equipamientos de acuerdo a su ubicación



Fuente: (GAD Municipal del cantón Cuenca, 2015, pág. 68)

2.2.10. Resultado del análisis de la demanda y oferta

De los 8895 habitantes de la parroquia San Joaquín, al centro recreacional 865 personas desearían asistir a jugar fútbol, lo que representa 266 horas de alquiler de la cancha sintética al mes; en lo que corresponde al crossfit 291 personas se inscribirían de manera mensual y en lo que compete a los juegos inflables serían utilizados mensualmente 1139 veces por 485 niños que serían llevados a jugar en esta actividad.

2.3. Marketing mix

Al marketing mix se lo denomina como “el conjunto de herramientas y variables que tiene el responsable de marketing de una organización para cumplir con los objetivos de la entidad” (Pérez Porto & Merino, 2017), el marketing mix está formado por estrategias que se enfocan a trabajar con cuatro elementos denominados las “cuatro P” que son precio, promoción, plaza y producto.

2.3.1. Precio

Para lograr un precio competitivo, que se encuentre acorde al segmento de mercado que se enfoca el centro recreacional, mediante las encuestas se procedió a realizar las siguientes preguntas para determinar el precio de los servicios, debido que un incremento de los precios, al valor que están dispuestos a pagar los clientes, generaría una pérdida de los mismos.

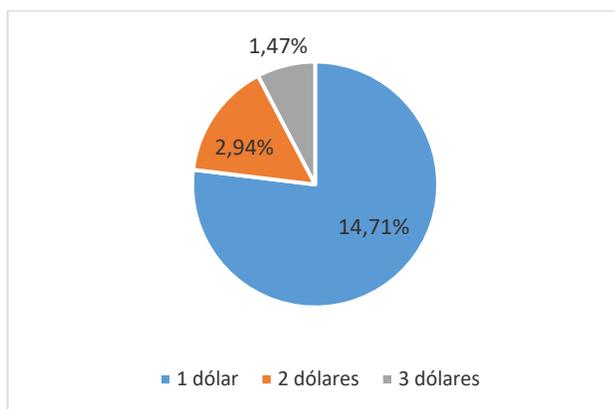
Pregunta 10, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por entrenar crossfit por día, en un ambiente natural?

Tabla 22. Tabulación del valor diario a pagar por entrenar crossfit

Opciones	Porcentaje	Número
1 dólar	14,71%	10
2 dólares	2,94%	2
3 dólares	1,47%	1
Total encuestas		13

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 19. Disposición al pago por entrenar crossfit por día



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, 242 personas desean pagar un dólar diario, 48 dos dólares y 24 tres dólares; cabe indicar que la pregunta solo se realizó a las personas que entrenan crossfit. De las 11 encuestas

que respondieron entrenar crossfit de manera semanal, 8 lo realizan de cuatro a cinco veces por semana, en este sentido se cobrará una inscripción y el valor mensual de \$20,00 por persona; valor que se cobra en promedio en la ciudad de Cuenca acorde a la libre oferta y demanda, la cantidad de posibles personas inscritas está acorde a los \$20,00.

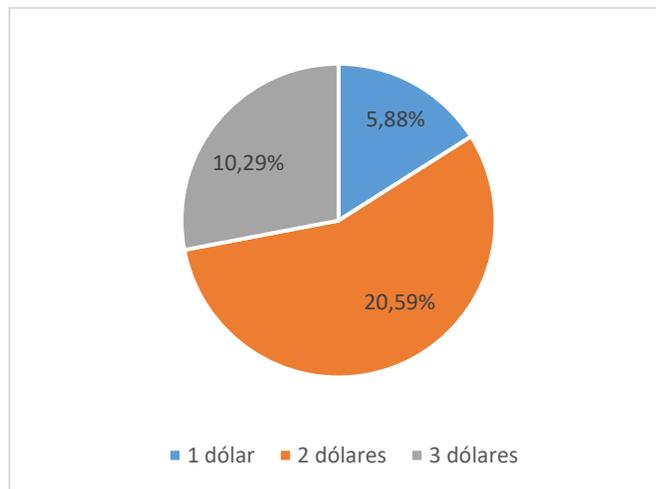
Pregunta 11, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para que sus hijos (as) o nietos (as) tengan acceso a juegos inflables?

Tabla 23. Tabulación del valor a pagar por el uso de los juegos inflables

Opciones	Porcentaje	Número
1 dólar	5,88%	4
2 dólares	20,59%	14
3 dólares	10,29%	7
Total encuestas		25

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 20. Disposición al pago de los juegos inflables



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, 97 personas desean pagar un dólar diario, 339 dos dólares y 170 tres dólares; cabe indicar que la pregunta solo se realizó a las personas que desean llevar a sus hijos a realizar

actividades recreativas. La fuente primaria que en este caso es la encuesta, determina que el 20,59% del mercado objetivo desea pagar dos dólares, mientras que el 16,17% del mercado objetivo desea pagar uno o tres dólares, en este sentido se toma la decisión de cobrar dos dólares para que los niños tengan acceso a juegos inflables, incluso por defender el nivel socio económico al cual se encuentra dirigido el centro recreacional. En este caso en la ciudad de Cuenca no se cuenta con un centro que brinde estos servicios para poder comparar precios.

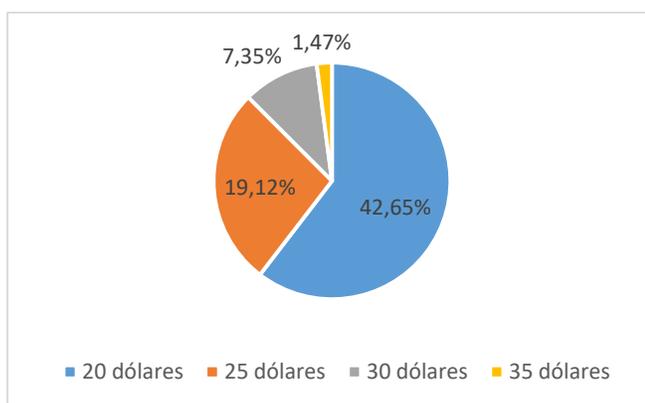
Pregunta 12, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por alquilar una cancha de fútbol sintético con techo?

Tabla 24. Tabulación del valor a pagar por el alquiler de la cancha sintética con techo

Opciones	Porcentaje	Número
20 dólares	42,65%	29
25 dólares	19,12%	13
30 dólares	7,35%	5
35 dólares	1,47%	1
Total encuestas		48

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 21. Disposición al pago del alquiler de la cancha de fútbol



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido,

703 personas desean pagar veinte dólares, 315 veinte y cinco dólares, 121 treinta dólares y 24 personas treinta y cinco dólares; cabe indicar que la pregunta solo se realizó a los deportistas que juegan fútbol, el 42,65% de las personas que desearían entrenar fútbol de los cuatro precios, deciden pagar veinte dólares por alquilar una hora la cancha de fútbol sintética con techo, lo que define que se cobrará veinte dólares la hora, monto que coincide con el valor que cobra la cancha de fútbol sintética “B”, en la parroquia San Joaquín.

2.3.2. Promoción

Para impulsar las ventas y captar los clientes de la parroquia San Joaquín, que desean practicar las actividades recreativas del centro recreacional, mediante la encuesta se determina que las estrategias de mayor impacto son las siguientes:

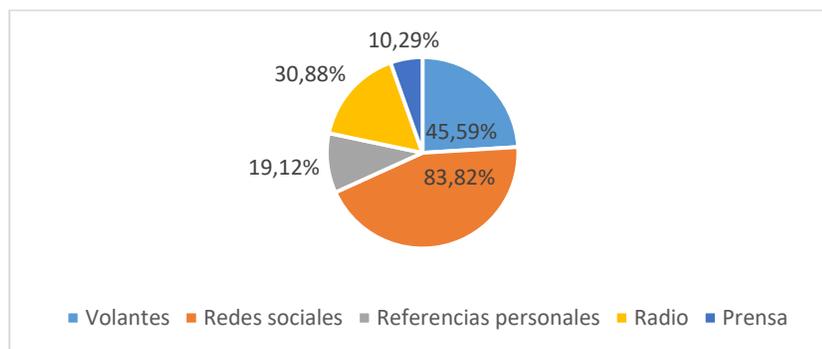
Pregunta 17, ¿Qué medios publicitarios son de su preferencia para elegir un lugar de recreación?

Tabla 25. Tabulación de los medios publicitarios de preferencia

Opciones	Porcentaje	Número
Volantes	45,59%	31
Redes sociales	83,82%	57
Referencias personales	19,12%	13
Radio	30,88%	21
Prensa	10,29%	7
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 22. Elección de medios publicitarios



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

En la encuesta las personas podían escoger las opciones de su preferencia, bajo este parámetro entre las 1648 personas escogen como medios publicitarios redes sociales y la entrega de hojas de volates para dar a conocer los servicios del centro recreacional.

Como medio gratuito el centro recreacional será promocionado a través de redes sociales como *Facebook, twitter, instagram*, donde se mencionará las novedades, servicios, información y fotos que permitan evidenciar el ambiente y como se realizan las actividades.

Dentro de la parroquia San Joaquín se entregarán 5000 hojas volantes por el personal de mantenimiento, en los hogares correspondientes al nivel socio económico “A” y “B”, mediante cotización de fecha Cuenca, 14 de julio de 2017, se indica que las 5000 hojas tienen un costo de 158,48 (anexo 3).

Pregunta 18, ¿Cuál tipo de promoción prefiere?

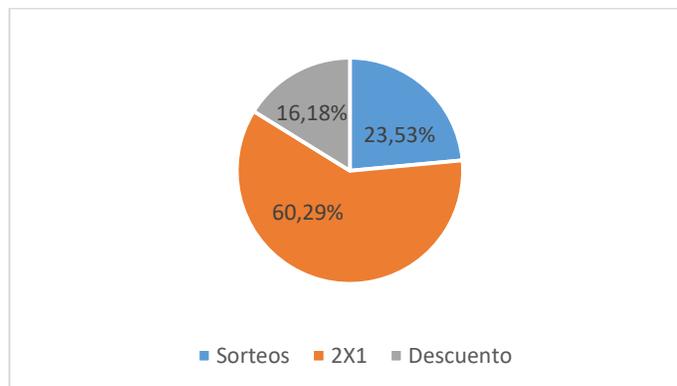
Tabla 26. Tabulación de las promociones de preferencia

Opciones	Porcentaje	Número
Sorteos	23,53%	16
2X1	60,29%	41
Descuento	16,18%	11
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 23. Promoción de preferencia



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, 388 personas prefieren sorteos, 994 prefieren “2X1” y 267 prefieren descuentos. Al evidenciar que el 60,29% del mercado objetivo prefieren la promoción “2X1”, las personas que deseen acceder a los servicios del centro recreacional, deberán obtener una membresía cuyo costo será de veinte dólares, pero que será entregada de manera gratuita al momento de cancelar el valor por acceder a uno de los diferentes servicios que ofrece el centro, asimismo es una forma de cuidar el segmento de mercado objetivo.

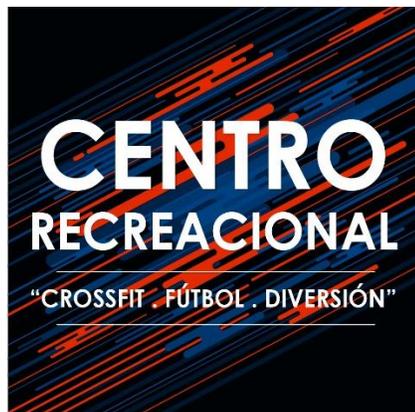
2.3.3. Producto

El centro recreacional mediante la cancha de fútbol sintética, el crossfit y los juegos inflables, vende el servicio de recreación, donde se encuentra implícita la diversión o el pasarlo bien, al mismo tiempo que se comparte un momento de actividad física con otras personas, lo que permite dejar a un lado las exigencias de la rutina diaria, trabajo, responsabilidades y renovar la energía para las diferentes actividades que deben realizar las personas de diferentes edades, sin mencionar que estas actividades son esenciales para mantener una buena salud.

Nombre del servicio:

Centro Recreacional “Crossfit, fútbol y diversión”, nombre que expresa lo mencionado en el párrafo anterior.

Gráfico 24. Logotipo



Elaborado por: Fernando Córdova

El logotipo se asocia a la fuerza, integración, espíritu y disciplina al momento de practicar estas actividades recreativas.

Definido el producto, debe contener las siguientes estrategias:

- Realizar reuniones mensuales con el personal, con el fin de marcar la cultura organizacional, que se refleje en el servicio de calidad a brindar.
- Colocar un buzón de sugerencias y consultar a los clientes que se podría complementar.
- Generar un plan de contingencia, para supuestos inconvenientes que puedan surgir en la inauguración.
- Realizar encuestas trimestrales para determinar la satisfacción de los clientes y como se encuentra el nivel de aceptación del centro en la parroquia.

Mediante esta tesis, se sienta como recomendación que se realice un segundo estudio complementario, para determinar si uno de los siguientes deportes se puedan ofrecer como complemento a las actividades del centro recreacional en otro lugar, o en la ubicación de los juegos inflables se pueda realizar más de una actividad, cabe indicar que una vez inaugurado el centro recreacional en este segundo estudio se podría incluir un análisis de los alimentos y bebidas que los clientes desearían consumir, debido que no son aspectos que se encuentran dentro del alcance de este estudio.

Solo como dato se menciona estos siguientes deportes, que las personas indicaron que también desearían practicar, al momento que se determinó la demanda.

Pregunta 13, ¿De los deportes indicados, Usted prefiere alguno adicional?

Tabla 27. Tabulación del porcentaje de personas que prefieren deportes adicionales

Opciones	Porcentaje	Número
Si	50,00%	34
No	50,00%	34
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 25. Porcentaje de personas que prefieren deportes adicionales



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, 824 personas no desean deportes adicionales, pero 824 personas si desean practicar deportes adicionales.

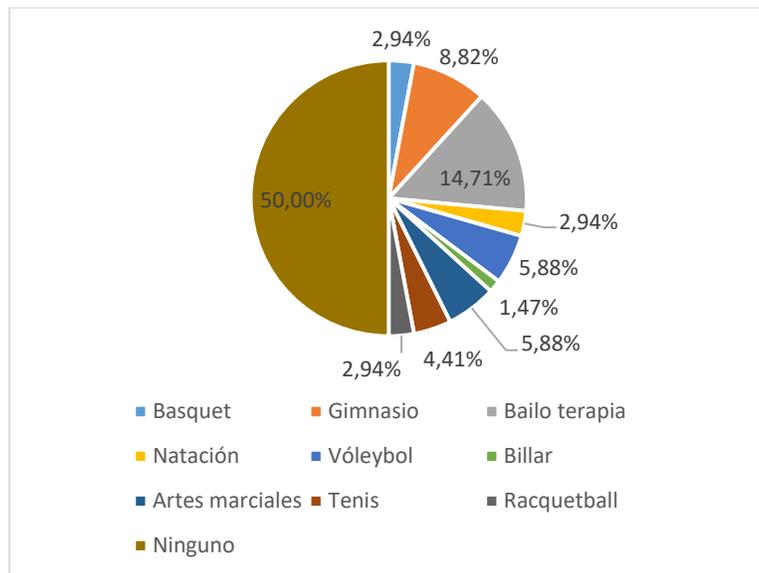
Pregunta 14, Deportes adicionales que prefieren las personas.

Tabla 28. Tabulación del porcentaje de deportes adicionales que prefieren las personas.

Opciones	Porcentaje	Número
Basquet	2,94%	2
Gimnasio	8,82%	6
Bailoterapia	14,71%	10
Natación	2,94%	2
Vóleibol	5,88%	4
Billar	1,47%	1
Artes marciales	5,88%	4
Tenis	4,41%	3
Racquetball	2,94%	2
Ninguno	50,00%	34
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 26. Porcentaje de deportes adicionales que desean los usuarios



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

De las 824 personas que desean deportes adicionales, 48 deportistas desean practicar basquet, 145 gimnasio, 242 bailoterapia, 48 natación, 97 vóleybol, 24 billar, 97 artes marciales, 73 tenis y 48 desean jugar racquetball, cabe indicar que estos son productos que brinda el “Cuenca Tenis y Golf Club”, a excepción de la bailoterapia que se brinda de manera gratuita las noches en el centro del GAD parroquial de San Joaquín.

2.3.4. Plaza

La plaza se refiere a la ubicación donde el servicio será vendido a los clientes, a cambio de una contraprestación económica; para el presente centro recreacional objeto de esta tesis los servicios estarán a disposición de los clientes en la provincia del Azuay, cantón Cuenca, parroquia San Joaquín, en el inmueble ubicado en el kilómetro cuatro de la Av. Enrique Arízaga Toral, lugar accesible para los habitantes de la parroquia.

Los clientes al encontrarse directamente en contacto con las instalaciones, se debe dar énfasis en el mantenimiento, servicio, presentación del centro, motivo por el que se procedió a realizar la siguiente pregunta en la encuesta:

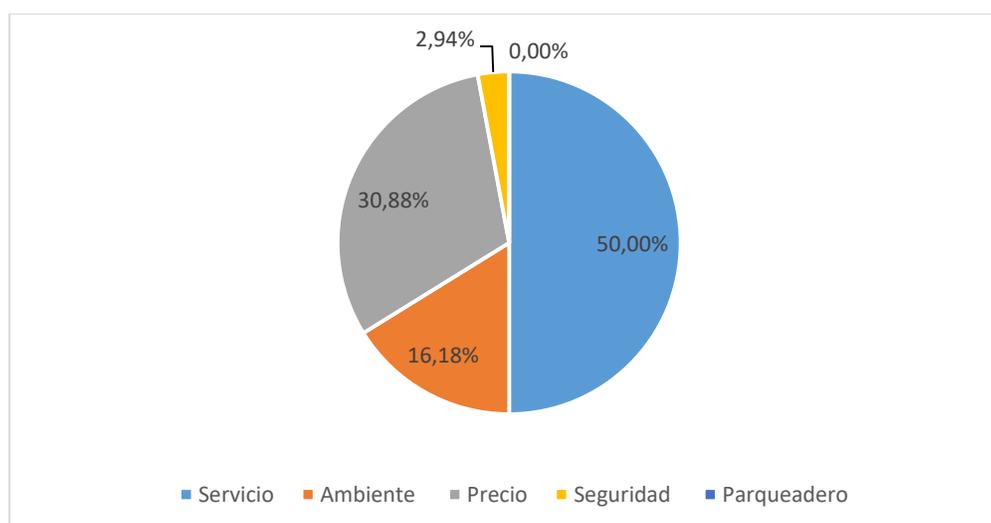
Pregunta 16, ¿Cuáles son los factores más importantes en los lugares de entrenamiento? (siendo 1 el de mayor importancia).

Tabla 29. Tabulación de los factores más importantes al momento de escoger un centro recreacional

Factor	Porcentaje	Número	Grado de importancia
Servicio	50,00%	34	1
Ambiente	16,18%	11	3
Precio	30,88%	21	2
Seguridad	2,94%	2	4
Parqueadero	0,00%	0	5
Total encuestas		68	

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 27. Importancia de los factores al momento de entrenar



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

De las 1648 personas que realizan actividad física una vez al mes o realizan actividades recreativas con su familia y se encuentran dentro del segmento de mercado establecido, para 824 personas lo más importante es el servicio, 267 personas el ambiente, 509 el precio y 48 personas la seguridad. Información que fue utilizada como factor en el

punto 2.3.1 Precio y que de la misma manera será considerada en la parte de la infraestructura.

2.4. Conclusión

Realizado el objetivo específico de determinar la oferta y demanda para el centro recreacional mediante un adecuado estudio de mercado en la parroquia San Joaquín, misma que dispone de 8895 habitantes, se confirma la existencia de la necesidad de brindar el servicio de recreación mediante el alquiler de 266 horas mensuales de la cancha de fútbol sintética a \$20,00 la hora a 865 personas, en lo que corresponde al crossfit 291 deportistas se inscribirían de manera mensual por un costo de \$20,00 y en lo que compete a los juegos inflables serían utilizados mensualmente 1139 veces a un costo de \$2,00 el ingreso; por 485 niños que serían llevados a jugar en esta actividad.

CAPÍTULO III

3. Estudio Técnico

Introducción

El presente capítulo analiza la localización geográfica para el funcionamiento del centro recreacional, el requerimiento de espacio físico e infraestructura, con su respectivo equipo de trabajo, flujograma, hasta el procedimiento para constituir jurídicamente el centro recreacional.

Gráfico 29. Nodos del cantón Cuenca

Propuesta de asentamientos poblacionales	
Tipo	Rango N° habitantes
Nodo del Cantón	100.000 - 700.000
Nodo de las Áreas de Desarrollo	5.000 - 20.000
Nodo de las Parroquias	1.000 - 15.000
Nodo de las Comunidades	500 - 5.000

Fuente: (Ilustre Municipalidad de Cuenca, 2011 - 2014)

Bajo estos parámetros, la parroquia San Joaquín pertenece al “nodo de cantón”, mismo cuyo objetivo es “mantenerlo como el centro de intercambio, comercialización y gestión, a nivel local, provincial, regional y nacional, así como el centro administrativo del Cantón, este deberá contar con equipamientos de influencia a nivel regional” (GAD Municipal del cantón Cuenca, 2015, pág. 30).

3.2. Requerimiento de espacio físico

Definida la ubicación, se dispone de un terreno comprendido por un lote de 800 m² y 3605 m², sumado los dos lotes se obtiene 4405 m², espacio suficiente para implementar las 3 actividades, incluida la oficina para la administración; mediante análisis técnico (anexo 6) se determina un valor promedio de \$130,00 el metro cuadrado, lo que determina un precio total de \$572.650,00 por el espacio físico, como resultado de multiplicar los 4405 m² por \$130,00.

Gráfico 30. Plano



Fuente: (Paredes, 2017).

3.3. Requerimiento de infraestructura

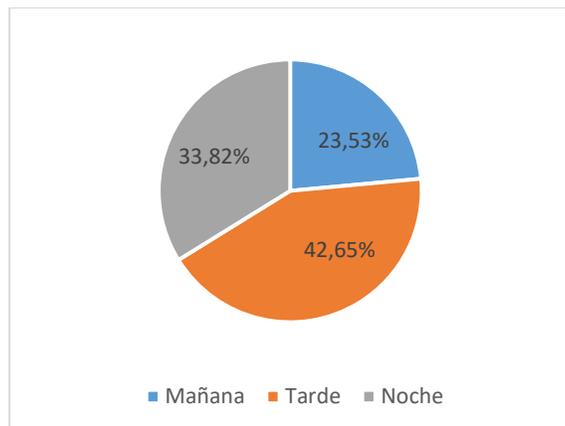
Para determinar la infraestructura, se parte de las necesidades del mercado que son 865 personas que desearían jugar fútbol, 291 personas entrenarían crossfit y los juegos inflables serían utilizados 1139 veces, estos valores son medidos de manera mensual; información que se debe considerar con el horario de preferencia para realizar estas actividades, por tal motivo durante la encuesta se realizó la siguiente pregunta.

Tabla 30. Tabulación de la preferencia del horario para realizar actividades recreativas

Opciones	Porcentaje	Número
Mañana	23,53%	16
Tarde	42,65%	29
Noche	33,82%	23
Total encuestas		68

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Gráfico 31. Horario de preferencia para realizar actividades recreativas



Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
Elaborado por: Fernando Córdova

Del mercado objetivo, 703 deportistas prefieren realizar actividades recreativas en la tarde de 12h00 a 18h00 que corresponde al 42,65% del mercado objetivo; 388 personas en la mañana de 06h00 a 12h00 lo que corresponde al 23,53% del mercado objetivo y 557 personas en la noche de 18h00 a 22h00 horas correspondiente al 33,82% del mercado objetivo; análisis que se realiza con el objeto de que la infraestructura pueda cubrir las horas de mayor demanda, siempre y cuando la relación costo – beneficio en cuanto a la infraestructura sea favorable. La infraestructura considera el crecimiento de la población a 5 años que es el tiempo que se plantea la duración del proyecto y que los factores del análisis PEST son favorables para el funcionamiento del centro recreacional; para lo cual se realiza el siguiente análisis.

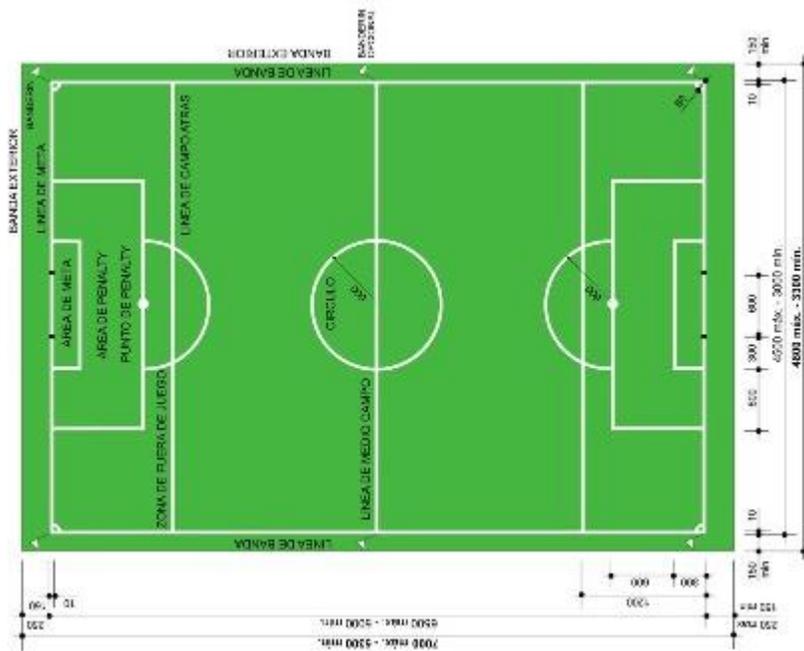
3.3.1. Infraestructura para el área de futbol

Tabla 31. Infraestructura necesaria para fútbol

No. Horas	Horario de servicio	rango	Porcentaje encuesta	Porcentaje por hora	Horas mensuales	Horas diarias	Porcentaje de crecimiento de la población en San Joaquín en 5 años	Proyección número de horas diarias en 5 años	Nivel de ocupación por hora				
0	06h00	Mañana	23,53%	3,92%	266	8,8666667	9,69%	9,7261458	0,381427				
1	07h00			3,92%					0,381427				
2	08h00			3,92%					0,381427				
3	09h00			3,92%					0,381427				
4	10h00			3,92%					0,381427				
5	11h00			3,92%					0,381427				
6	12h00	Tarde	42,65%	7,11%			266	8,8666667	9,69%	9,7261458	0,6913669		
7	13h00			7,11%							0,6913669		
8	14h00			7,11%							0,6913669		
9	15h00			7,11%							0,6913669		
10	16h00			7,11%							0,6913669		
11	17h00			7,11%							0,6913669		
12	18h00	Noche	33,82%	8,46%					266	8,8666667	9,69%	9,7261458	0,8223456
13	19h00			8,46%									0,8223456
14	20h00			8,46%									0,8223456
15	21h00			8,46%									0,8223456
16	22h00			0	0								
Total	16 horas		100,00%	100,00%									

Elaborado por: Fernando Córdova

A partir del cuadro indicado, la cancha de fútbol sintética brinda servicio los 30 días del mes, de 06h00 a 22h00 lo que proporciona 16 horas diarias de alquiler, 480 horas al mes, mientras que la necesidad es de 8,66 horas al día, 266 horas al mes y esta información proyectada a 5 años, indica 9,72 horas diarias; en este sentido la cancha de fútbol sintética a implementar, entre el año cero y cinco se encontrará sub utilizada en un rango de 45,87% a 39,25%, al ser una sola cancha la que se va a construir y las personas prefieren diferentes horarios, no se podría implementar menos de una cancha, una cancha más pequeña o suprimir horas de servicio, no obstante se aconseja que en un segundo estudio complementario se estudie la posibilidad de abrir una escuela de fútbol o realizar campeonatos de fútbol. La cancha de fútbol sintética para un promedio de 13 jugadores debido que se alquila entre 12 o 14 jugadores, que fue la base para determinar el número de horas de alquiler en base a la demanda dispondrá las siguientes características:



Fuente: (Recreasport, 2017)

La cancha de fútbol indicada lo recomendable es que tenga de 64 – 54 metros de largo por 30 – 40 metros de ancho, diseñada para 14 jugadores. Bajo estos parámetros la cancha del centro recreacional dispondrá de 60 metros de largo por 33 metros de ancho, que se obtiene 1980 metros cuadrados, se respeta un retiro de 3,72 y 2 metros a lo ancho y largo respectivamente.

Tabla 32. Detalle de los costos e ítems de la cancha de fútbol

Costo de la infraestructura de la cancha de fútbol				
Ítem	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
tablero electrónico	equipo	1	\$ 100,00	\$ 100,00
arcos	unidad	2	\$ 180,00	\$ 360,00
balones	unidad	5	\$ 25,00	\$ 125,00
chalecos	unidad	56	\$ 3,00	\$ 168,00
conos	unidad	10	\$ 9,00	\$ 90,00
pitos	unidad	2	\$ 2,00	\$ 4,00
instalación césped sintético	metros cuadrados	1980	\$ 21,60	\$ 42.777,50
instalación eléctrica	contrato	1	\$ 250,00	\$ 250,00
techo	metros cuadrados	1980	\$ 11,00	\$ 21.780,00
malla de nylon	metros cuadrados	3500	\$ 1,03	\$ 3.605,00
reflectores	unidad	10	\$ 108,00	\$ 1.080,00
caja de breakers	unidad	1	\$ 700,00	\$ 700,00
medidor bifásico	unidad	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Total				\$ 71.129,50

Fuente: (Criollo Coronel & Chialvo Yáñez, 2009), (anexo 7. Cotización cancha sintética), (Cesped Sintético, 2017).

Elaborado por: Fernando Córdova.

Dentro de los costos para construir la cancha de fútbol sintética se considera la mano de obra, como la preparación del suelo, la toma de niveles, nivelación de la tierra base, compactación de la tierra base, colocación de lastre, nivelación de la capa superficial de subbase, excavación, construcción del muro perimetral y drenaje, tendido de rollos, unión y pegado, delineado, infiltración de arena, infiltración de caucho; el costo del terreno se encuentra considerado dentro del espacio físico, como resultado la cancha de fútbol sintética de 1980 m² con techo, tiene un costos de \$71.129,50.

3.3.2. Infraestructura para el área de crossfit

La infraestructura conocida como “el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para que una organización pueda funcionar o bien para que una actividad se desarrolle efectivamente” (Ucha, 2017); en este sentido para implementar el crossfit se debe considerar que la infraestructura tenga la capacidad para brindar el servicio a una demanda proyectada a 5 años y cubrir las horas de mayor ocupación, sin caer en un gasto innecesario de recursos.

Es relevante considerar que mensualmente se deberían inscribir 291 personas, el horario de atención del crossfit será de lunes a viernes de 06h00 a 18h00 (16 horas de servicio) y los sábados de 06h00 a 12h00 (6 horas de servicio), bajo este parámetro se considera un año de 365 días, desglosado en 52 semanas, 260 días de lunes a viernes, 52 sábados, 52 domingos; lo que en un año otorga 4472 horas de atención como resultado de $(260*160) + (52*60)$, que mensualmente se ofertaría 373 horas mensuales de servicio, en base a las encuestas se realiza la siguiente tabla para determinar el número de personas que asistirían por día, debido que cada deportista posee sus días de entrenamiento.

Tabla 33. Ponderación de uso del crossfit

Frecuencia de entrenamiento por semana			número de horas al año	Horas mensuales	Personas por hora	Personas al día
5 días	36,36%	105,8076	27509,976	2292,498	13,8411	221,458
4 días	36,36%	105,8076	22007,981	1833,9984		
3 días	27,27%	79,3557	12379,489	1031,6241		
	100%	290,9709	61897,446	5158,1205		

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Determinado que de las 291 personas que se inscribirían de manera mensual, al día asistirían 221 personas se procede al calcular el número de deportistas que asistirían por hora.

Tabla 34. Nivel de ocupación del crossfit por hora

No. Horas	Horario de servicio	Rango	Porcentaje encuesta	Porcentaje por hora	Inscritos mensuales	Deportistas diarios	Porcentaje de crecimiento de la población en San Joaquín en 5 años	Proyección número de horas diarias en 5 años	Nivel de ocupación por hora
0	06h00	Mañana	23,53%	3,92%	291	221	9,69%	242,42235	9,5069967
1	07h00			3,92%					9,5069967
2	08h00			3,92%					9,5069967
3	09h00			3,92%					9,5069967
4	10h00			3,92%					9,5069967
5	11h00			3,92%					9,5069967
6	12h00	Tarde	42,65%	7,11%			17,232189		
7	13h00			7,11%				17,232189	
8	14h00			7,11%				17,232189	
9	15h00			7,11%				17,232189	
10	16h00			7,11%				17,232189	
11	17h00			7,11%				17,232189	
12	18h00	Noche	33,82%	8,46%			20,49681		
13	19h00			8,46%				20,49681	
14	20h00			8,46%				20,49681	
15	21h00			8,46%				20,49681	
16	22h00			0	0				
Total	16 horas		100,00%	100,00%					242,42235

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

La infraestructura proyectada a 5 cinco años, determina que en las noches se requiere una oferta de 21 puestos para entrenar, en este sentido según un experto en el tema el crossfit deberá tener una capacidad de 20 a 25 deportistas, para lo que se requiere un espacio físico de 20m de frente por 18m de largo, lo que implica un área de 360m² por \$220,00 el metro cuadrado, se tiene un costo de \$79.200,00, como dato esta valor incluye rubros como la nivelación, fundición, galpón, acero, mampostería; mientras que los implementos como power bag con 6 agarraderas, pelota de 40 cm fabricado en piel, sogas para trepar, sogas para fitness, banco de salto, caja de madera, platos de color, conos de color, barras, escalera motriz, sogas rápidas, cintos de resistencia, vallas, barras en par, crossfit rig grande con 23 accesorios, iron rings, tienen un costo referencial de \$5000,00; implementar el crossfit tiene un costo de \$84.200,00, valor que no se encuentra considerado el costo del terreno. Debido que en el horario de la mañana el crossfit se encontraría utilizado al 50% de su capacidad, se aconseja realizar un estudio para realizar campeonatos entre colegios o universidades, o que estudiantes en la hora de educación física y estudiantes universitarios en las horas libres puedan asistir en la mañana a un precio preferencial.

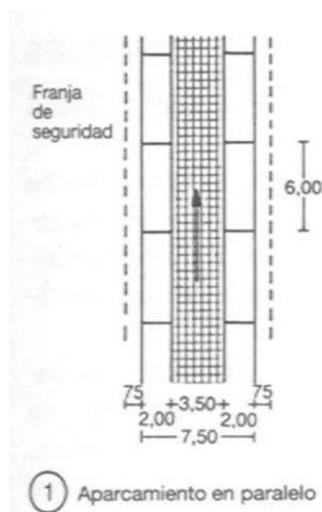
3.3.3. Infraestructura para el área administrativa y camerinos

Los camerinos y el área administrativa con el fin de disminuir costos, se adosan a la infraestructura del crossfit, los camerinos se encontraran separados tanto para mujeres como hombre y dispondrán de sus respectivos casilleros; dentro del área administrativa se encontrara la recepción, mantenimiento, administración y gerencia; el área administrativa se encuentra en el medio debido que se busca que el crossfit, la cancha de fútbol y los juegos inflables se encuentren visibles a las personas que circulen por la vía; el área administrativa y los camerinos dispondrán de un espacio de 136 m², las dimensiones serán de 17 de ancho por 8 de largo, a un precio de \$250,00 el metro cuadrado, esta infraestructura tiene un costo de \$34.000,00.

3.3.4. Plazas de aparcamiento

Debido que el centro recreacional, está enfocado a un segmento de mercado que posee vehículo en su totalidad; para garantizar la comodidad, seguridad de los clientes y cumplir con los permisos municipales, se destina un área de 10m de frente por 62m de largo, lo que otorga 620m² destinados para estacionamientos, que en el terreno nivelado las “plazas de aparcamiento suelen delimitarse por franjas de 12 a 20cm de anchura pintadas de color blanco o amarillo” (Neufert, 1995, pág. 383), el autor en su parte pertinente indica que por cada 100m², se obtiene 4,4 plazas de aparcamiento, bajo estos parámetros se implementaría 27 plazas de estacionamientos, este costo se encuentra dentro de la infraestructura de los camerinos y el área administrativa.

Gráfico 32. Distribución de los estacionamientos



Fuente: (Neufert, 1995, pág. 383)

3.3.5. Infraestructura para los juegos inflables

La infraestructura de los juegos inflables estará diseñada para cubrir las necesidades de diversión de los niños a un rango de tiempo de 5 años, como dato mediante la encuesta se determinó que 485 niños serían llevados 1139 veces en un mes a los juegos inflables.

Tabla 35. Nivel de ocupación de los juegos inflables

No. Horas	Horario de servicio	Rango	Porcentaje encuesta	Porcentaje por hora	Número de veces que los niños son llevados a los juegos inflables en un mes	Número de niños que son llevados por día	Porcentaje de crecimiento de la población en San Joaquín en 5 años	Proyección número de horas diarias en 5 años	Nivel de ocupación por hora
0	08h00	Mañana	23,53%	5,88%	1139	37,966667	9,69%		2,4498799
1	09h00			5,88%				2,4498799	
2	10h00			5,88%				2,4498799	
3	11h00			5,88%				2,4498799	
4	12h00	Tarde	42,65%	7,11%					2,9604017
5	13h00			7,11%				2,9604017	
6	14h00			7,11%				2,9604017	
7	15h00			7,11%				41,646917	2,9604017
8	16h00			7,11%				2,9604017	
9	17h00			7,11%				2,9604017	
10	18h00	Noche	33,82%	11,27%					4,6949958
11	19h00			11,27%				4,6949958	
12	20h00			11,27%	4,6949958				
Total	12		100,00%	100,00%				41,646917	

Fuente: Encuesta parroquia San Joaquín
 Elaborado por: Fernando Córdova

La infraestructura considerada para 5 años, determina que se debe ofertar de 2 a 5 lugares por hora en los juegos inflables para los niños, en este sentido un juego inflable pequeño tiene una “capacidad de 10 a 15 niños” (InflablesKavic, 2017), para una edad de 2 a 8 años, actividad que pone a prueba la imaginación de los niños; el centro recreacional requiere de un solo juego inflable, debido que así los niños se quedaran toda una tarde o mañana en el juego inflable, la capacidad del mismo lo permite; las medidas del juego inflable son 3 por 3 y 2,80 metros de altura, debido a las características del terreno se designa un área de 17 m de largo por 4 m ancho, espacio que si la situación lo ameritara permitiría implementar tres juegos inflables; el juego inflable tiene un “costo de \$3000,00” (Vásquez Calderon, 2016, pág. 53). Si los niños con el tiempo desearan otro modelo de juego inflable, recuperada la inversión, se puede proceder a adquirir un nuevo juego inflable, pero siempre estará funcionando solo un juego.

3.3.6. Análisis entre el espacio físico y la infraestructura

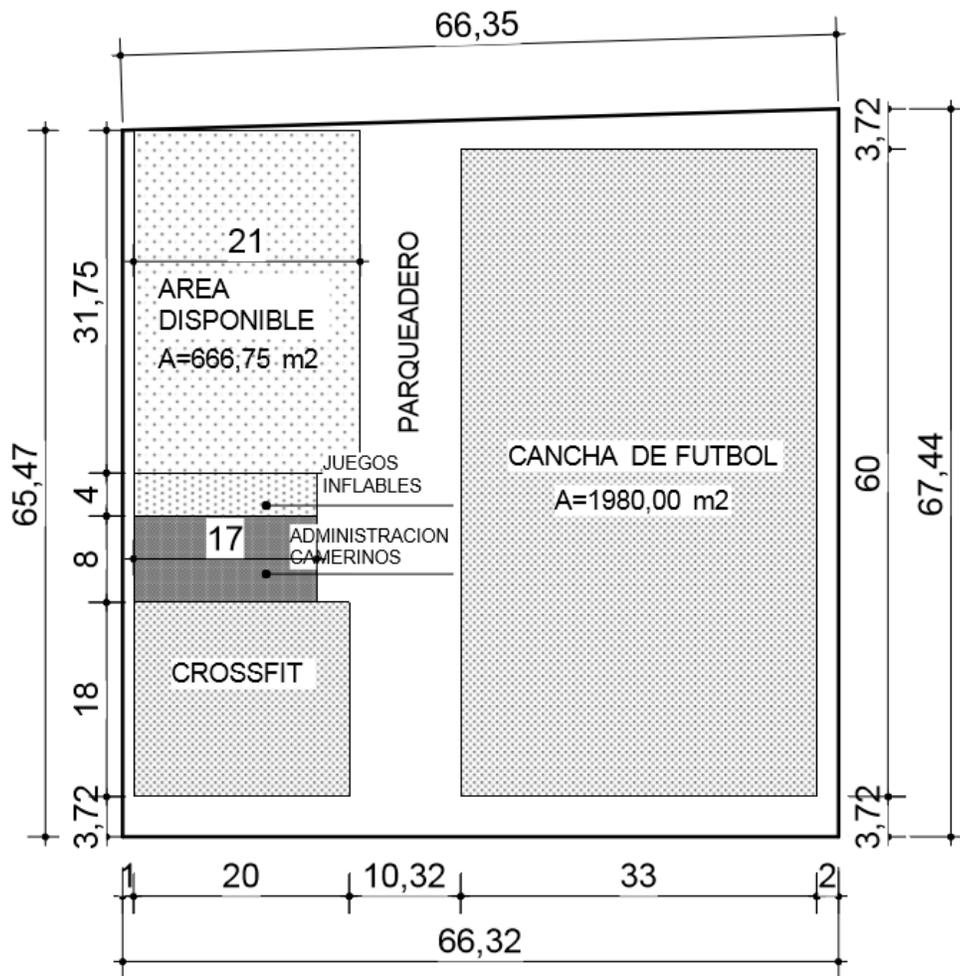
El terreno disponible para implementar el centro recreacional es de 4405 m², mientras que la infraestructura acorde a las necesidades del mercado requiere de 3738,25 m², lo que implica un costo de (3738,25 * \$130,00) \$485.972,50; sobra un espacio de 31,75 por 21 metros, que representa 666,75 m².

Sin un estudio de sustento no se puede determinar el uso del área restante, pero al maximizar el uso de la infraestructura y el terreno se determina que se requiere un área de 3738,25 m², en este sentido se debe proceder a gestionar en Control Urbano del GAD Municipal del cantón Cuenca, para dividir el terreno como propiedad horizontal y segregar un lote de 31,75 por 21 metros, que representa una área de 666,75 m², debido que el estudio versa en inaugurar un centro recreacional que disponga de las actividades que se indicaron anteriormente, no se puede incluir deportes o actividades sin un estudio que lo sustente; además de las 824 personas que desean deportes adicionales del mercado objetivo, 48 deportistas desean practicar basquet, 145 gimnasio, 242 bailoterapia, 48 natación, 97 vóleibol, 24 billar, 97 artes marciales, 73 tenis y 48 desean jugar racquetball, una demanda menor a la de los deportes a implementarse en el centro recreacional y cabe indicar que estos son servicios que brinda el “Cuenca Tenis y Golf Club”, a excepción de

la bailoterapia que se brinda de manera gratuita las noches en el centro del GAD parroquial de San Joaquín.

De esta manera al dividir el terreno mediante el procedimiento indicado en Control Municipal se maximiza el uso del terreno y la infraestructura, debido que cargar \$86.677,50 de manera innecesaria al proyecto disminuye la rentabilidad y tendría un impacto negativo sobre las “razones financieras”, del centro recreacional. Al vender esta parte del terreno se obtiene una parte del financiamiento, con el fin de solicitar un monto menor a la banca y pagar un valor menor por concepto de interés.

Gráfico 33. Layout



Elaborado por: Fernando Córdova

3.4. Equipo de trabajo

Para determinar el talento humano necesario que cumpla con las metas del centro recreacional, al mismo tiempo que se minimiza los costos y gastos, en base a la necesidad de horas de servicio a ofrecer que se determinó para la infraestructura, se procede a indicar el número de horas / hombre de trabajo que se requiere por departamento.

Tabla 36. Dimensionamiento por departamento

Talento Humano				
Dimensionamiento de los departamentos				Número de personas
Departamento	Cargo	Horas al mes	Tipo	
Gerencia General	gerente general	160	gasto	1
Administración	administrador	160	gasto	1
Recepción	repcionista	480	costo	2
Entrenador de Crossfit	entrenador	376	costo	2
Mantenimiento	conserje	160	costo	1

Elaborado por: Fernando Córdova

3.4.1. Descripción de funciones

Gerente General

Perfil:

- Liderazgo.
- Comunicación efectiva.
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Trabajo en equipo.
- Habilidad para manejar triunfos y pérdidas.
- Capacidad para seleccionar y mantener el talento humano.
- Estudio en carreras afines a ingeniería comercial.
- Conocimiento en actividades deportivas.
- Orientación a los resultados.

Funciones:

- Planifica las actividades, funciones, objetivos generales y específicos del centro recreacional a corto y largo plazo.
- Planea las metas del talento humano para asegurar el correcto funcionamiento del centro.
- Elabora posibles escenarios y soluciones para los riesgos propios del giro del negocio.
- Realiza el respectivo análisis y evaluación financiera.
- Organiza, selecciona, capacita y designa funciones al personal.
- Determina la necesidad de materiales y equipos en las diferentes actividades del centro recreacional.
- Representa a la organización y realiza negocios a favor del centro.
- Toma de decisiones.
- Mide y evalúa de manera trimestral los servicios que brinda el centro recreacional.
- Controla el gasto anual.

Administrador**Perfil:**

- Estudio relacionado a ingeniería comercial.
- Conocimiento y experiencia en servicio al cliente.
- Manejo de personal.
- Experiencia en el área de recreación o deportiva.
- Deportista.
- “Interpretar e integrar las diferentes variables que componen el entorno empresarial a nivel regional, nacional e internacional” (Universidad del Norte, 2017).
- Creativo e ingenioso para brindar una solución a los diferentes escenarios que puedan suceder.
- Valores y principios éticos.

Funciones:

- Verifica que el personal del centro recreacional realice su trabajo de manera eficiente.
- “Coordinar la solución de problemas, inconvenientes y en general todo tipo de situación que afecte el normal desarrollo y desempeño de las actividades propias del centro” (Leyva Pedraza, 2017).
- Establece contactos con distintas instituciones que posean un mercado objetivo.
- Verifica el inventario del centro recreacional.
- Supervisa el permanente mantenimiento del centro recreacional.
- Actualiza permanentemente las redes sociales y brinda respuesta los clientes.
- Gestiona las observaciones y sugerencias de los clientes.
- Presenta de manera mensual un informe del funcionamiento del centro recreacional.
- Reemplaza al recepcionista

Recepcionista**Perfil:**

- Buena Presencia.
- Aptitud servicial y proactiva.
- Conocimientos en servicio al cliente, administrativos, informáticos, redes sociales.
- Habilidad de comunicación.

Funciones:

- Realiza la bienvenida a los clientes.
- Registra las reservas de las actividades.
- Direcciona a los clientes a la ubicación de las distintas actividades.
- Verifica la disponibilidad de los servicios.
- Verifica la limpieza del centro recreacional.
- Juega fútbol en el caso que los clientes, requieran una persona más en el equipo y las situaciones de trabajo lo permitan.
- Revisa el estado de las instalaciones.
- Cobra el acceso a las actividades del centro recreacional.

Entrenador de crossfit

Perfil:

- Licenciado o profesor en educación física.
- Experiencia en el manejo operativo de un crossfit.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Actitud positiva.

Funciones:

- Dirige los entrenamientos de crossfit.
- Organiza eventos deportivos.
- Analiza las necesidades físicas y tácticas que requieren los deportistas.
- Maneja los implementos deportivos.
- Entrena y evalúa a las personas inscritas.
- Dicta clínicas deportivas.
- Organiza actividades recreativas para motivar a las personas inscritas.
- Supervisa el uso de los implementos deportivos.
- Determina el número de implementos deportivos necesarios.
- Mantiene en orden el equipo de trabajo.
- Elabora informes trimestrales de las actividades realizadas.

Conserje

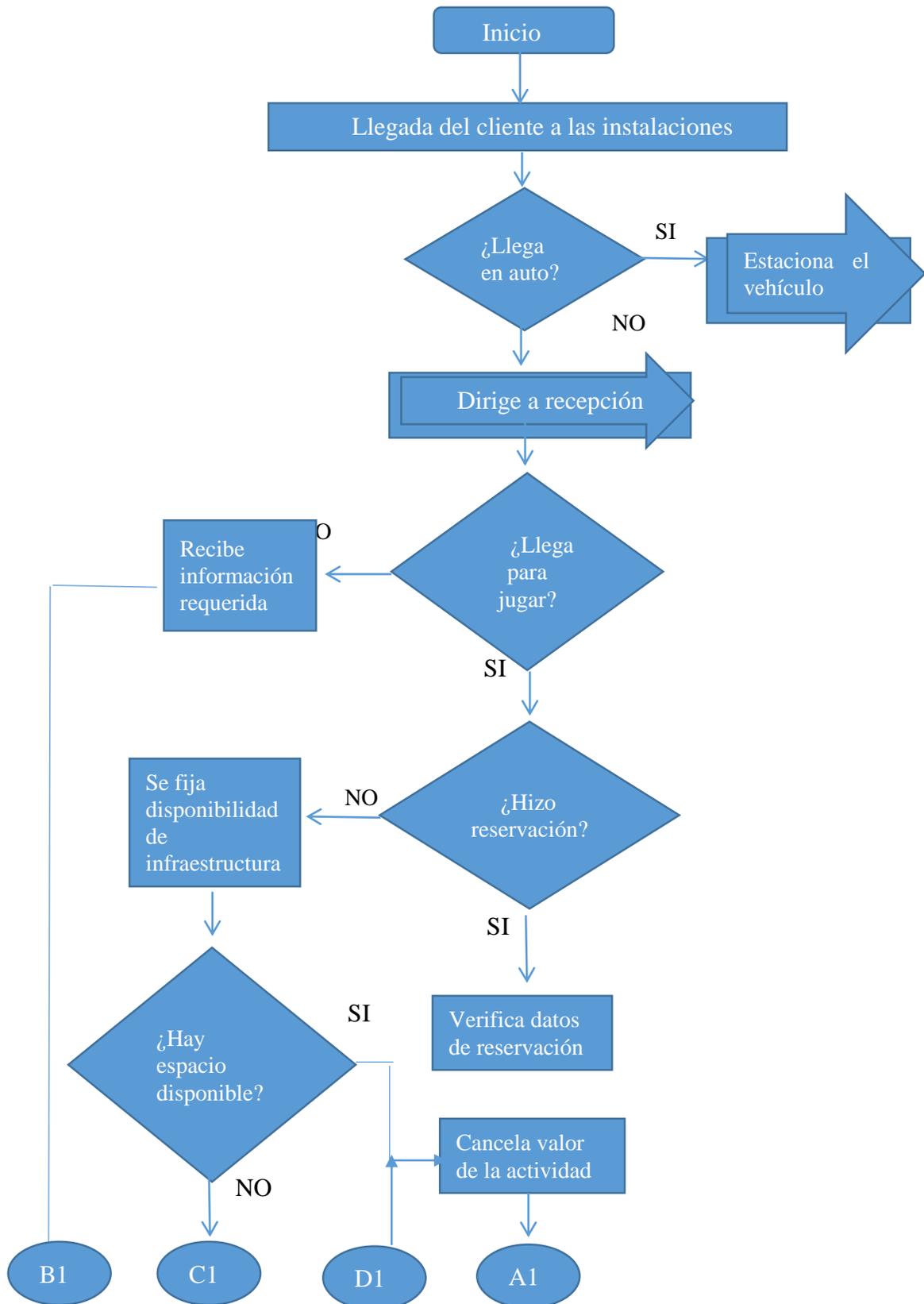
Perfil:

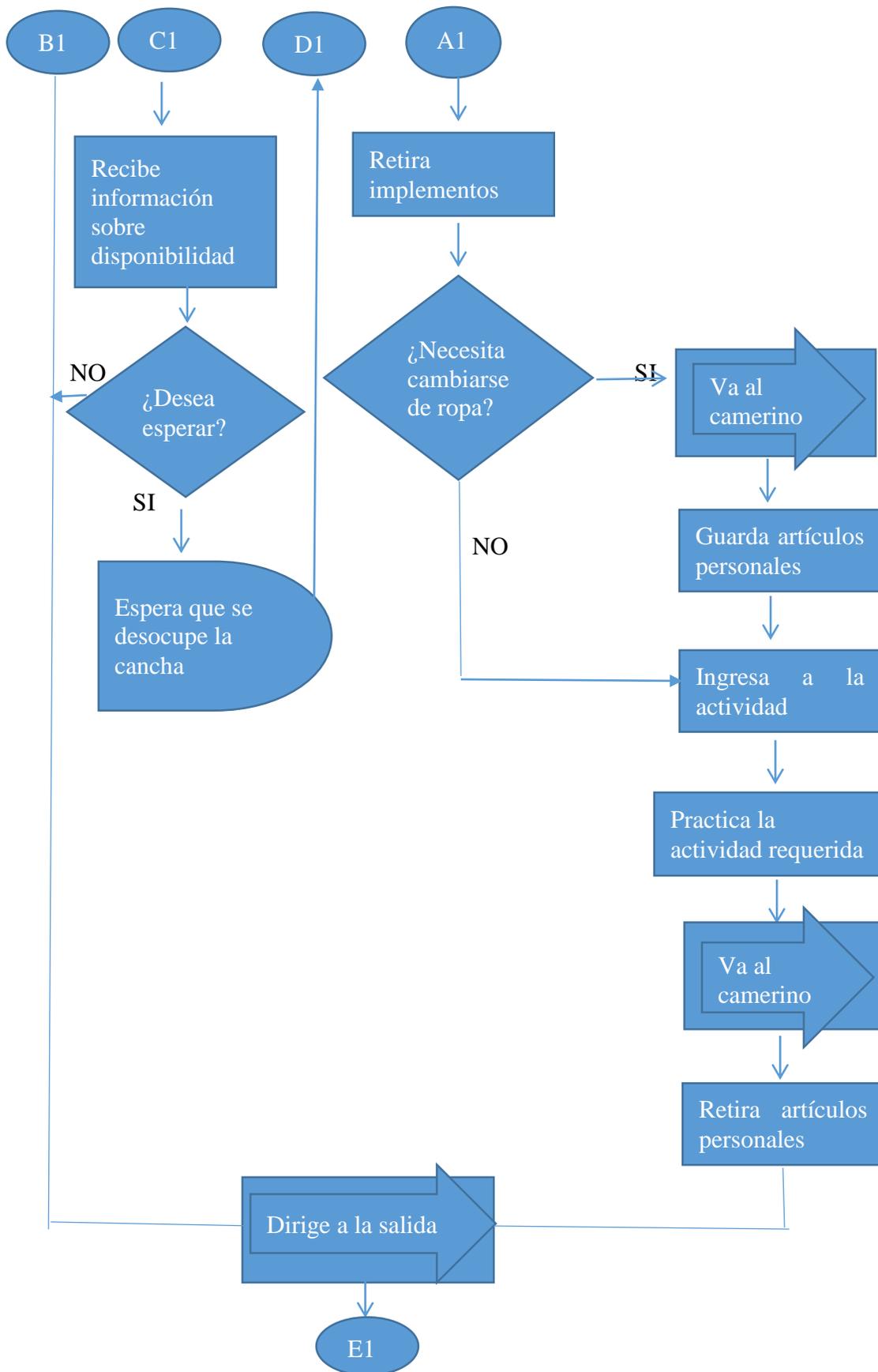
- Estudio bachiller.
- Conocimiento en mantenimiento y limpieza.
- Honesto y responsable.

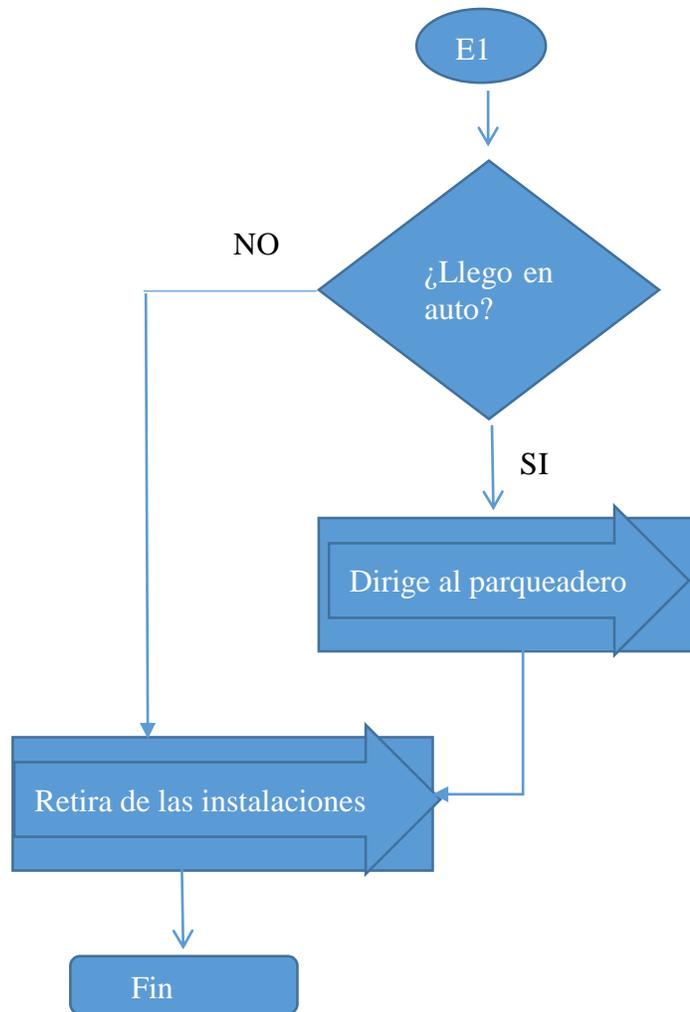
Funciones:

- Elabora el mantenimiento y limpieza del centro recreacional.
- Mantiene en condiciones de higiene las áreas asignadas, mobiliario y equipo.
- Reporta al jefe inmediato superior si detecta desperfectos.

3.5. Flujograma del servicio.







Fuente: (SmartDraw Software, 2016)

Elaborado por: Fernando Córdova

3.6. Constitución del centro recreacional

Luego de la entrevista con el experto, correspondiente al anexo 8 (constitución del centro recreacional), se determinó que el modelo legal para constituir el centro recreacional debe ser una Compañía de Responsabilidad Limitada realizada ante la Superintendencia de Compañías; esta compañía estará conformada por el socio mayoritario y minoritario.

El Código Civil en su Art. 1957 define a la sociedad o compañía como “el contrato en el cual dos o más personas estipulan poner algo en común (dinero, bienes, servicio,

industria o trabajo); con el fin de dividir los beneficios que de ellos provenga” (Blacio Aguirre, 2013).

La Compañía de Responsabilidad limitada es una persona jurídica, de derecho privado, con patrimonio distinto al de su titular, que se constituye para el desarrollo de actividades económicas de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantilistas permitidas por la ley. Como podemos deducir su responsabilidad es limitada al capital social de la organización, no existe libre negociación de sus participaciones y es una compañía personalista de carácter cerrado (Blacio Aguirre, 2013).

3.6.1. Ventajas de la Compañía de Responsabilidad Limitada

Entre las ventajas se puede destacar que no demanda capital mínimo para el objeto de constituir la misma, los socios participan directamente de los beneficios (se requiere un mínimo de dos socios y un máximo de 15 personas).

3.6.2. Procedimiento de la constitución de la compañía

Se debe generar un nombre (Centro recreacional crossfit, fútbol, diversión), mismo que debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para su aprobación; se debe adjuntar copia de la cédula de identidad y datos de la apertura de la cuenta de capital, esta cuenta se debe abrir en la ciudad de domicilio de la compañía; para la apertura de la cuenta se requiere copia de las cédulas y papeletas de votación de los socios, aprobación del nombre por el ente rector (Superintendencia de Compañías), solicitud para la apertura de la cuenta de integración de capital.

Posterior se debe presentar en una notaría la minuta para constituir la compañía, en este proceso se requiere documentos personales de los socios, aprobación del nombre por la Superintendencia de Compañías, certificado de la cuenta de integración de capital, minuta de la compañía.

Cumplido este procedimiento, las escrituras deben contener la aprobación por la Superintendencia de Compañías; los documentos habilitantes son tres copias certificadas de las escrituras, copia de la cédula del abogado y la solicitud que motive la aprobación de las escrituras de constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada.

La Superintendencia de Compañías debe entregar las escrituras aprobadas con tres resoluciones de aprobación de la escritura; luego de este trámite en un periódico de la ciudad de Cuenca se debe publicar el extracto.

El siguiente punto es conseguir el certificado de existencia legal y la patente para la cual se requiere la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías, el formulario para obtener la patente, documentos personales del representante de la compañía.

Las escrituras deben ser inscritas en el Registro Mercantil para la cual se necesita la patente municipal, tres copias de las escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones, certificado de inscripción emitido por el GAD Municipal de Cuenca, publicación del extracto, documentos personales de los comparecientes, nombramiento de representantes de la compañía.

Constituido el centro recreacional, se requiere obtener el RUC para su funcionamiento para lo cual se requiere los siguientes documentos:

- Formulario 01A sellado por la Superintendencia de Compañías.
- Formulario 01B recibido por el ente rector indicado.
- Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Documentos personales del representante legal.
- Copia de la planilla de agua o luz o teléfono; impuesto predial.
- Si el trámite es realizado por una tercera persona se requiere una autorización notariada.

Para abrir una cuenta de ahorros o corriente a nombre de la compañía se necesita la siguiente documentación:

- Solicitud para abrir la cuenta.
- Documentos personales de la persona responsable de la cuenta bancaria.
- Planilla de un servicio básico donde se pueda visualizar la dirección de la compañía.
- Depósito mínimo en el caso que la institución bancaria lo requiera.

**Tabla 37. Costo de constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada
“Centro recreacional crossfit, fútbol, diversión”**

Trámite	Costo
Capital	800
Valor Derechos Notariales	286,94
Tasa del Registro Mercantil	25
Nombramiento del gerente y presidente	50
Pago de patente municipal	45
Minuta	50
Publicación en la prensa	30
Cuantía	4
Total	490,94

Fuente: (Paguay Pinos, 2017)

3.7. Conclusión

Analizado los aspectos técnicos, administrativos y legales, indican que el centro recreacional puede funcionar en el terreno en el kilómetro 4 de la autopista San Joaquín.

Para determinar la infraestructura, se partió de las necesidades del mercado que son 865 personas que desearían jugar fútbol, 291 personas entrenarían crossfit y los juegos inflables serían utilizados 1139 veces, estos valores fueron medidos de manera mensual; información que se consideró con el horario de preferencia para realizar estas actividades, el crecimiento de la población a 5 años y los factores del análisis PEST.

La cancha de fútbol sintético brindará servicio los 30 días del mes, estará diseñada para 14 jugadores con 1980 m² de césped sintético y techo acorde a las especificaciones técnicas por un costo de \$71.129,50, la cancha debido a la demanda se encontrará subutilizada en un rango de 45,87% a 39,25%. Debido al estudio de mercado no se puede implementar menos horas de servicio, se aconseja que en un segundo estudio complementario se analice la posibilidad de abrir una escuela de fútbol o realizar campeonatos de fútbol.

El crossfit estará disponible de lunes a viernes de 06h00 a 18h00 (16 horas) y los sábados de 06h00 a 12h00 (6 horas), la infraestructura estará diseñada para atender una demanda de 10 a 21 deportistas por hora, acorde a la proyección de la demanda a 5 años; para lo que se requiere un espacio físico de 20 m de frente por 18 m de largo, lo que implica una área de 360 m² que incluido los implementos deportivos tiene un costo de \$84.200,00, valor que no se encuentra considerado el costo del terreno; debido que en el horario de la mañana el crossfit se encontraría utilizado al 50% de su capacidad, se aconseja realizar un estudio para realizar campeonatos entre colegios o universidades, o que estudiantes en la hora de educación física y estudiantes universitarios en las horas libres puedan asistir en la mañana a un precio preferencial.

La parte administrativa, gerencia, recepción, mantenimiento y los camerinos dispondrán de un espacio de 136 m² que implica un costo de \$34.000,00. Se implementará 27 plazas de estacionamiento.

En lo que concierne a los juegos inflables se debe ofertar de 2 a 5 lugares para niños por hora, en este sentido se adquirirá un juego inflable chico con una capacidad de 10 a 15 niños por un costo de \$3000,00.

Los valores indicados anteriormente corresponden solo a la infraestructura, en este sentido el terreno disponible para implementar el centro recreacional es de 4405 m², mientras que la infraestructura acorde a las necesidades del mercado requiere de 3738,25 m², lo que implica un costo de \$485.972,50; sobra un espacio de 31,75 por 21 metros, que representa 666,75 m².

Sin un estudio de sustento no se puede determinar el uso del área restante, pero al maximizar el uso de la infraestructura y el terreno se determina que se requiere un área de 3738,25 m², en este sentido se debe proceder a gestionar en Control Urbano del GAD Municipal del cantón Cuenca, para dividir el terreno como propiedad horizontal y segregar un lote de 31,75 por 21 metros, que representa una área de 666,75 m², debido que el estudio versa en inaugurar un centro recreacional que disponga de las actividades que se indicaron anteriormente, no se puede incluir deportes o actividades sin un estudio que lo sustente; además de las 824 personas que desean deportes adicionales del mercado objetivo, 48 deportistas desean practicar basquet, 145 gimnasio, 242 bailoterapia, 48

natación, 97 vóleibol, 24 billar, 97 artes marciales, 73 tenis y 48 desean jugar racquetball, una demanda menor a la de los deportes a implementarse en el centro recreacional y cabe indicar que estos son servicios que brinda el “Cuenca Tenis y Golf Club”, a excepción de la bailoterapia que se brinda de manera gratuita las noches en el centro del GAD parroquial de San Joaquín.

De esta manera al dividir el terreno mediante el procedimiento indicado en Control Municipal se maximiza el uso del terreno y la infraestructura, debido que cargar \$86.677,50 de manera innecesaria al proyecto disminuye la rentabilidad y tendría un impacto negativo sobre las “razones financieras”, del centro recreacional. Al vender esta parte del terreno se obtiene una parte del financiamiento, con el fin de solicitar un monto menor a la banca y pagar un valor menor por concepto de interés.

En lo que compete al talento humano, se requiere 1 gerente general, 1 administrador, 2 recepcionistas, 2 entrenadores, 1 conserje.

El centro recreacional será constituido como una compañía de responsabilidad limitada lo que representa un costo de \$490,94.

CAPÍTULO IV

4. Estudio y Evaluación Financiera

Introducción

Concluido el estudio hasta la parte técnica, donde manifiesto que existe un mercado potencial y no consta impedimento alguno para llevar a cabo el proyecto, el siguiente capítulo versa en desarrollar el estudio económico que evalúe la viabilidad financiera del proyecto, se establece cual es el monto necesario para la apertura del centro y la parte final de todo proceso de análisis de factibilidad de un proyecto, donde se determina si la cantidad de dinero depositada en este emprendimiento brinda la rentabilidad deseada para ejecutar dicho estudio.

4.1. Demanda anual de los servicios del centro recreacional

Descripción ²	Mensual	Anual
Horas de alquiler de la cancha sintética	266	3192
Inscritos en crossfit	291	3492
Número de veces que niños utilizan juegos inflables	1139	13668
Tasa promedio de crecimiento poblacional de la parroquia San Joaquín		1,9387%

Fuente: Encuesta en la parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Demanda anual de los servicios del centro recreacional	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Horas de alquiler de la cancha sintética	3192	3254	3317	3381	3447
Inscritos en crossfit	3492	3560	3629	3699	3771
Número de veces que niños utilizan juegos inflables	13668	13933	14203	14478	14759

Fuente: Encuesta en la parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Existe la necesidad de brindar el servicio de recreación mediante el alquiler de 266 horas mensuales de la cancha de fútbol sintética a 865 personas (pág. 36), en lo que corresponde al crossfit 291 deportistas se inscribirían de manera mensual (pág. 38) y en lo que compete a los juegos inflables serían utilizados mensualmente 1139 veces (pág.40); por 485 niños que serían llevados a jugar en esta actividad. Según el INEC en la parroquia San Joaquín la población en 5 años crecería 9,69%, el centro recreacional se espera inaugurar

² La cancha de fútbol sintética se mide en horas de alquiler, el crossfit en inscritos mensuales y los juegos inflables en número de veces que los niños son llevados mensualmente a esta actividad. Pág. 53.

en el año 2018, como no se puede establecer una fecha exacta se trabaja con año 1 a año 5, la proyección no se realiza a un tiempo mayor de 5 años debido que no se puede determinar los gustos y preferencias por deportes a un rango mayor a 5 años.

4.2. Cálculo de ingresos percibidos en USD

Actividad	Costo	Demanda anual del año 1
Ingresos de alquilar una hora de cancha sintética	\$ 20,00	3192
Ingreso de una inscripción mensual en Crossfit	\$ 20,00	3492
Ingreso de un usuario por utilizar el juego inflable	\$ 2,00	13668

Fuente: Encuesta en la parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Precio de servicio por año al consumidor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de alquilar una hora de cancha sintética	\$ 20,00	\$ 20,53	\$ 21,04	\$ 21,53	\$ 21,99
Ingreso de una inscripción mensual en Crossfit	\$ 20,00	\$ 20,53	\$ 21,04	\$ 21,53	\$ 21,99
Ingreso de un usuario por utilizar el juego inflable	\$ 2,00	\$ 2,05	\$ 2,10	\$ 2,15	\$ 2,20
Pronostico inflación 2017-2022	2,83%	2,66%	2,49%	2,32%	2,15%

Fuente: Encuesta en la parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Cálculo de ingresos percibidos en USD por año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por alquiler de la cancha de fútbol sintética	\$ 63.840,00	\$ 66.808,42	\$ 69.799,40	\$ 72.803,64	\$ 75.811,37
Ingreso por el número de inscripciones anuales en crossfit	\$ 69.840,00	\$ 73.087,41	\$ 76.359,49	\$ 79.646,09	\$ 82.936,50
Ingreso por el número de veces que es utilizado el juego inflable	\$ 27.336,00	\$ 28.607,06	\$ 29.887,79	\$ 31.174,19	\$ 32.462,09

Fuente: Encuesta en la parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

Para determinar los ingresos se multiplica la demanda proyectada del año “1” al año “5” con la tasa de crecimiento poblacional de la parroquia San Joaquín, por el costo de cada actividad proyectada al año 5 por el porcentaje de inflación correspondiente, cabe indicar, si bien el crecimiento poblacional y la inflación generan incremento en los ingresos, el único factor válido para considerar un incremento en los ingresos es el crecimiento poblacional, debido que el aumento en los precios del servicio por la inflación, solo permite que la empresa siga manteniendo el mismo poder adquisitivo.

Total de ingresos por año del centro recreacional	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$ 161.016,00	\$ 168.502,89	\$ 176.046,68	\$ 183.623,93	\$ 191.209,95

Fuente: Encuesta en la parroquia San Joaquín

Elaborado por: Fernando Córdova

4.2.1. Tasa de inflación de Cuenca

Tasa de inflación de Cuenca	
Año	General
2006	2,22
2007	4,21
2008	8,2
2009	3,09
2010	3,95
2011	4,33
2012	3,93
2013	3,46
2014	3,57
2015	4,29
2016	1,06
2017	2,8291
2018	2,6595
2019	2,4900
2020	2,3205
2021	2,1509
2022	1,9814

Fuente: (INEC, Ecuador en Cifras, 2017)

Los valores corresponden a la inflación anual de diciembre de cada año, a partir del año 2017 mediante la fórmula “pronóstico” de excel, se proyecta la información.

4.3. Costos del centro recreacional

Entiéndase como costo “Un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)” (Baca Urbina, 2006, pág. 139), para el siguiente estudio se dividirán en costos fijos como variables.

4.3.1. Costos fijos

Los costos fijos en este estudio corresponden a “gastos de la actividad que no dependen del nivel de bienes y servicios producidos por la empresa” (Buján Perez, 2017). El primer costo fijo objeto de análisis es el destinado al talento humano.

Determinado el personal requerido y el número de horas en el capítulo 3 acorde a la infraestructura y la demanda, se procede a realizar el siguiente procedimiento metodológico para determinar los costos del personal; se utiliza la tabla de salarios mínimos sectoriales 2017 del Ministerio del Trabajo (Anexo 9), en el cual se utiliza la rama de actividad económica “Actividades de intermediación financiera” (Ministerio del Trabajo, 2017, pág. 91), que contiene los cargos que se requieren para el centro recreacional con su respectivo salario mínimo; las horas extraordinarias consideran 100% de recargo, suplementarias 50% y jornada nocturna 25% (Asamblea Nacional, 2016, pág. 19).

Para determinar el costo por hora se divide el sueldo para 240, para el aporte patronal se considera el 12,15% del ingreso mensual, los fondos de reserva el 8,33% del ingreso mensual a partir del primer año, XIII sueldo los ingresos mensuales para 12, XIV sueldo un salario básico dividido para 12 y por último para las vacaciones los ingresos dividido para 24 (Anexo 10. Rol de pagos). Procedimiento que se realiza para determinar los costos en salarios de manera mensual.

Calculado el rol de pagos en el anexo 10, se procede en una hoja electrónica de Excel, mediante el histórico del salario básico en Ecuador, a través de la formula “pronóstico”, se proyecta el porcentaje de incremento del salario básico unificado, valor que permite proyectar los sueldos a partir del año 1.

Tabla 38. Tasa de crecimiento del salario básico unificado

Tasa de crecimiento del Salario Básico Unificado		
Año	(SBU)	Tasa de crecimiento
2006	160	
2007	170	6,30%
2008	200	17,60%
2009	218	9,00%
2010	240	10,10%
2011	264	10,00%
2012	292	10,60%
2013	318	8,90%
2014	340	6,90%

2015	354	4,10%
2016	366	3,40%
2017	375	2,50%
2018	388	3,35%
2019	399,7	2,93%
2020	411,4	2,84%
2021	423,1	2,77%
2022	434,8	2,69%

Fuente: (INEC, Ecuador en cifras, 2017)

Elaborado por: Fernando Córdova

Tabla 39. Sueldos

4.3.1. Costo fijo sueldos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Empleados	\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12
Pago de ingresos de talento humano	\$ 41.475,62	\$ 42.865,26	\$ 44.120,01	\$ 45.374,76	\$ 46.629,51
Sueldo empleados anual	\$ 35.302,44	\$ 36.485,25	\$ 37.553,25	\$ 38.621,24	\$ 39.689,24
Jornada nocturna	\$ 668,92	\$ 691,33	\$ 711,57	\$ 731,81	\$ 752,04
Horas extraordinarias	\$ 5.504,26	\$ 5.688,68	\$ 5.855,20	\$ 6.021,71	\$ 6.188,23
Beneficios sociales de talento humano	\$ 12.848,74	\$ 16.849,91	\$ 17.343,14	\$ 17.836,37	\$ 18.329,60
Aporte patronal	\$ 5.039,29	\$ 5.208,13	\$ 5.360,58	\$ 5.513,03	\$ 5.665,49
Fondos de reserva	\$ -	\$ 3.570,68	\$ 3.675,20	\$ 3.779,72	\$ 3.884,24
Décimo tercer sueldo	\$ 3.456,30	\$ 3.572,11	\$ 3.676,67	\$ 3.781,23	\$ 3.885,79
Décimo cuarto sueldo	\$ 2.625,00	\$ 2.712,95	\$ 2.792,36	\$ 2.871,78	\$ 2.951,19
Vacaciones	\$ 1.728,15	\$ 1.786,05	\$ 1.838,33	\$ 1.890,62	\$ 1.942,90

Elaborado por: Fernando Córdova

Para el año “1”, se requiere \$ 54.324,36 para el talento humano, mientras que para el año “5”, se necesita \$ 64.959,12.

Tabla 40. Trámites legales

4.3.1. Costo fijo trámites Legales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$	\$	\$	\$	\$
Total trámites legales	490,94	146,51	150,80	155,08	159,37
Valor derechos notariales	\$ 286,94	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Tasa del Registro Mercantil	\$ 25,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Nombramiento del gerente y presidente	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de patente municipal	\$ 45,00	\$ 46,51	\$ 47,87	\$ 49,23	\$ 50,59
Minuta	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicación en la prensa	\$ 30,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuantía	\$ 4,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Trámites varios		\$ 100,00	\$ 102,93	\$ 105,85	\$ 108,78

Elaborado por: Fernando Córdova

Para el año “1”, se requiere \$ 490,94 para trámites legales, mientras que para el año “5”, se necesita \$ 159,37.

Para proceder a determinar los costos fijos que genera la depreciación, se indica el “plan de inversión” del centro recreacional; debido a la extensa cantidad de ítems, que contiene cada categoría de la siguiente tabla, el desglose fue realizado en el capítulo 3.

Para implementar el centro recreacional en la parroquia San Joaquín y ponerlo en funcionamiento en óptimas condiciones, según los requerimientos de los futuros clientes, considerando la infraestructura que maximice los recursos acorde a la demanda se requiere \$ 686.143,50 (seiscientos ochenta y seis mil ciento cuarenta y tres dólares de los Estados Unidos de América 50/100).

Tabla 41. Plan de inversión

Descripción	Valor	Vida útil (años)	% Depreciación Anual
Terreno	\$ 485.972,50	infraestructura	infraestructura
Cancha Sintética	\$ 71.129,50	20	5%
Crossfit	\$ 79.200,00	20	5%
Implementos deportivos	\$ 5.000,00	10	10%
Área administrativa - camerinos	\$ 34.000,00	20	5%
Juego inflable	\$ 3.000,00	10	5%
Computadoras	\$ 2.100,00	3,03	33%
Mobiliario	\$ 4.300,00	10	10%
Enceres de Oficina	\$ 500,00	10	10%
Material publicitario	\$ 141,50	No aplica	No aplica
Capital constitución	\$ 800,00	No aplica	No aplica
Total	\$ 686.143,50		

Elaborado por: Fernando Córdova

Tabla 42. Depreciación

Descripción	Valor (actual)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor residual
Terreno	\$ 485.972,50	\$ - 12.924,66	\$ - 13.246,48	\$ - 13.553,86	\$ - 13.845,39	\$ - 14.119,72	\$ 553.662,62
Cancha Sintética	\$ 71.129,50	\$ 3.556,48	\$ 3.556,48	\$ 3.556,48	\$ 3.556,48	\$ 3.556,48	\$ 53.347,13

Crossfit	\$ 79.200,00	\$ 3.960,00	\$ 3.960,00	\$ 3.960,00	\$ 3.960,00	\$ 3.960,00	\$ 59.400,00
Implementos deportivos	\$ 5.000,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 2.500,00
Área administrativa - camerinos	\$ 34.000,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 25.500,00
Juego inflable	\$ 3.000,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
Computadoras	\$ 2.100,00	\$ 693,07	\$ 693,07	\$ 693,07	\$ -	\$ -	\$ 20,79
Mobiliario	\$ 4.300,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 2.150,00
Enceres de Oficina	\$ 500,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 250,00
Material publicitario	\$ 141,50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 141,50
Capital constitución	\$ 800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 800,00
Total	\$ 686.143,50	\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)	\$ 699.272,04

Elaborado por: Fernando Córdova

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2017)

Para determinar los costos de depreciación del año 1 – 5, se utilizó la tabla del SRI; se exceptúa el terreno, que se aplicó el pronóstico de la inflación para determinar el incremento del precio, se puede observar que al año 5 se obtiene un valor residual mayor al de la inversión en el año 0, esto se debe que el costo de inversión que prima en el proyecto es el terreno, si bien se obtiene un valor residual mayor al de la inversión, en el año 5, si consideráramos el valor del dinero en el tiempo y la inflación, se está produciendo una pérdida.

Tabla 43. Costos administrativos y de funcionamiento

4.3.1. Costo fijo administrativo y funcionamiento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet	\$ 600,00	\$ 616,97	\$ 633,38	\$ 649,15	\$ 664,22
Energía eléctrica	\$ 2.640,00	\$ 2.710,21	\$ 2.777,70	\$ 2.842,15	\$ 2.903,28

Celular - Teléfono	\$ 324,00	\$ 332,07	\$ 339,77	\$ 347,08	\$ 353,96
Suministros oficina	\$ 960,00	\$ 982,28	\$ 1.003,40	\$ 1.023,29	\$ 1.023,29
Suministros médicos	\$ 60,00	\$ 61,29	\$ 62,50	\$ 62,50	\$ 62,50
Total	\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03

Elaborado por: Fernando Córdova

Estos egresos de dinero, implican los insumos que requieren el área administrativa y de servicio al cliente para su funcionamiento, e ítems para brindar un mejor servicio a los deportistas.

Tabla 44. Total costos fijos

4.3.1. Total costos fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo empleados	\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12
Trámites Legales	\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37
Depreciación	\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)
Costos administrativos y funcionamiento	\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03
Total	\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28

Elaborado por: Fernando Córdova

Mediante la tabla 44, se indica el total de costos fijos del centro recreacional por años, como se puede observar del año 1 los costos fijos son \$ 57.064,18, que debido a la inflación al año 5 los costos incrementan a \$65.838,28.

4.3.2. Costos variables

Los costos variables dependen del número de deportistas que asistan al centro recreacional y utilicen las instalaciones, para determinar estos costos no se utiliza el número de usuarios, se trabaja con el número de veces que los deportistas utilizan las

instalaciones, para proyectar los costos variables se considera la inflación y el crecimiento poblacional.

Tabla 45. Costos Variables

4.3.2. Costo Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento correctivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento preventivo	\$ 4.070,40	\$ 4.259,66	\$ 4.450,37	\$ 4.641,92	\$ 4.741,76
Seguro Responsabilidad Social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua - gas	\$ 2.849,28	\$ 2.916,42	\$ 2.980,16	\$ 3.040,23	\$ 3.041,25
Total	\$ 6.919,68	\$ 7.176,08	\$ 7.430,53	\$ 7.682,15	\$ 7.783,01

Elaborado por: Fernando Córdova

En este caso los costos correctivos se consideran como cero, debido que al ser nueva la infraestructura, el arreglo de la infraestructura empieza a partir del año 6 y 10, dependiendo de la actividad.

Entiéndase como seguro de responsabilidad civil “el compromiso de tipo moral que surge a partir de una eventual equivocación o de una falta que comete una persona. El concepto también hace referencia a la obligación de reparar y compensar el daño causado” (Pérez Porto & Gardey, Definición.de, 2014); se pretendía contratar un seguro para que las personas inscritas en el centro recreacional en el caso de un accidente se encuentren cubiertas, mediante correo electrónico de fecha 25 y 26 de julio de 2017, diferentes empresas de seguros, que no se las menciona por el hecho de no desvalorizarlas ni difundirlas, indican que no pueden ofrecer este tipo de seguros, únicamente seguros de salud que poseen esta cobertura, pero el costo de los mismos iguala al costo de inscripción mensual, en este sentido se descarta la posibilidad de contratar el seguro y se colocará un letrero indicando que el centro recreacional Cía Ltda; no se responsabiliza por accidentes que pudieran surgir dentro del mismo.

Tabla 46. Total costos fijos y variables

Total costos fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo empleados	\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12
Trámites Legales	\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37
Depreciación	\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)
Costos administrativos y funcionamiento	\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03
Subtotal	\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28
Total costos variables					
Mantenimiento correctivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento preventivo	\$ 4.070,40	\$ 4.259,66	\$ 4.450,37	\$ 4.641,92	\$ 4.741,76
Seguro Responsabilidad Social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua - gas	\$ 2.849,28	\$ 2.916,42	\$ 2.980,16	\$ 3.040,23	\$ 3.041,25
Subtotal	\$ 6.919,68	\$ 7.176,08	\$ 7.430,53	\$ 7.682,15	\$ 7.783,01
Total costos fijos y variables	\$ 63.983,86	\$ 69.066,67	\$ 70.863,55	\$ 71.974,48	\$ 73.621,29

Elaborado por: Fernando Córdova

Con el fin de profundizar el detalle de costos, a través de la tabla 46 se puede apreciar el total de costos fijos y variables para el funcionamiento del centro recreacional desde el año “1” al año “5”; se los puede denominar como costos de funcionamiento.

4.3.3. Costos de financiamiento

Este punto versa en determinar el costo de adquirir un crédito en la banca nacional, por la diferencia entre el “plan de inversión” y el costo disponible en el terreno para el funcionamiento, se aconseja posterior al estudio, realizar la gestión para acceder a un crédito internacional con tasas de interés más bajas a las del mercado local, para este

estudio se considera la tasa de interés anual para consumo ordinario de 16,69% anual (Banco Central del Ecuador, 2017), correspondiente al mes de agosto de 2017, se considera el valor de la última tasa con el enfoque que el procedimiento para el crédito comience mientras se concluye este estudio; bajo esta premisa se indican las siguientes tablas.

Tabla 47. Financiamiento

Escenario financiamiento		Porcentaje
Financiamiento internacional	\$ -	
Crédito internacional	\$ -	
Financiamiento nacional	\$ 686.143,50	
Crédito nacional	\$ 113.493,50	17%
Ingreso donaciones	\$ -	
Recursos propios	\$ 572.650,00	83%
Total financiamiento	\$ 686.143,50	100%

Elaborado por: Fernando Córdova

Tabla 48. Valor del crédito

Valore de inversión	
Monto	\$ 113.493,50
Tasa de interés anual (consumo ordinario)	16,69%
Plazo años	5
Frecuencia de pago	1
Número de Pagos	5
Tiempo de gracia	-

Elaborado por: Fernando Córdova

Tabla 49. Tabla de amortización

Detalle	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Saldo Inicial	113.493,50	90.794,80	68.096,10	45.397,40	22.698,70
Pago de capital	22.698,70	22.698,70	22.698,70	22.698,70	22.698,70
Pago de interés	18.942,07	15.153,65	11.365,24	7.576,83	3.788,41
Pago total	41.640,77	37.852,35	34.063,94	30.275,53	26.487,11
Saldo final	90.794,80	68.096,10	45.397,40	22.698,70	0,00

Elaborado por: Fernando Córdova

Fuente: (Universidad de Cuenca, 2017)

Con el 83% de capital propio y la diferencia adquirida mediante crédito, se puede observar que se debe cancelar un valor desde los \$18.942,07 de manera descendiente acorde al monto de deuda, por concepto de costos de financiamiento.

4.3.4. Costo de capital

Para proceder a determinar el costo de capital, en función de la estructura del financiamiento, 83% capital propio, 13% crédito a la banca, el valor actualizado de la tasa activa que representa el costo de la deuda, la tasa pasiva vigente del mercado ecuatoriano que representa el costo de invertir el capital propio; insumos que permiten determinar el costo de capital.

Costo de capital	Porcentaje
Tasa activa	16,69%
Impuesto a la renta	22,00%
Trabajadores	15,00%
Costo tasa activa (posterior impuestos y trabajadores)	11,07%
Tasa pasiva	4,96%
Porcentaje deuda	17,00%
Porcentaje capital propio	83,00%
Total	6,00%

Fuente: elaboración propia

El costo de capital, para el caso de este proyecto corresponde al 6% anual; en este caso las decisiones financieras que se tomen, solo realizarán acciones donde los beneficios

adicionales excedan los costos adicionales; esto implica que solo se invertirá en la infraestructura si el beneficio adicional es mayor que el costo adicional de dicha inversión como se explica en el siguiente cuadro.

Tabla 50. Beneficio Marginal

Beneficios con la implementación del centro	\$ 161.016,00
Menos: Utilidad que generaba solo el terreno	\$ 12.000,00
Beneficios marginales adicionales	\$ 149.016,00
Costo de la nueva infraestructura	\$ 686.143,50
Menos coste del terreno	\$ 572.650,00
Costos marginales adicionales	\$ 113.493,50
Beneficio marginal neto	\$ 35.522,50

Elaborado por: Fernando Córdova

Fuente: (Gitman & Zutter, 2012, pág. 15)

4.4. Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias establece el resumen financiero de los resultados de funcionamiento del centro recreacional, durante el año “1” al año “5”, en este caso, cada año calendario está considerado hasta el 31 de diciembre.

La siguiente tabla inicia con el ingreso por los servicios que brindará el centro recreacional, es decir, el monto total de ventas durante cada periodo, del cual se deduce los costos fijos y variables, que son el resultado de brindar el servicio de recreación; la utilidad bruta restante de \$ 97.032,14 representa el monto que permite cubrir los gastos del crédito a obtenerse; la utilidad antes de trabajadores e impuestos de \$ 55.391,37 permite cancelar utilidades al talento humano y contribuir con los impuestos al país, posterior se calcula la utilidad neta de \$ 36.724,48, al dividir las ganancias disponibles para los dos accionistas de la compañía limitada, acorde al número de acciones que disponga cada uno, se obtienen las ganancias por accionistas; estas ganancias servirán para determinar si el inversionista obtiene por lo menos un rendimiento del 6%.

Tabla 51. Estado de resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cálculo de ingresos percibidos en USD por año	\$ 161.016,00	\$ 168.502,89	\$ 176.046,68	\$ 183.623,93	\$ 191.209,95
Ingreso por alquiler de la cancha de fútbol sintética	\$ 63.840,00	\$ 66.808,42	\$ 69.799,40	\$ 72.803,64	\$ 75.811,37
Ingreso por el número de inscripciones anuales en crossfit	\$ 69.840,00	\$ 73.087,41	\$ 76.359,49	\$ 79.646,09	\$ 82.936,50
Ingreso por el número de veces que es utilizado el juego	\$ 27.336,00	\$ 28.607,06	\$ 29.887,79	\$ 31.174,19	\$ 32.462,09
(-) Costos fijos	\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28
Sueldo empleados	\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12
Trámites Legales	\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37
Depreciación	\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)
Costos administrativos y funcionamiento	\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03
(-) Costos variables	\$ 6.919,68	\$ 7.176,08	\$ 7.430,53	\$ 7.682,15	\$ 7.783,01
Mantenimiento correctivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento preventivo	\$ 4.070,40	\$ 4.259,66	\$ 4.450,37	\$ 4.641,92	\$ 4.741,76
Seguro Responsabilidad Social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua - gas	\$ 2.849,28	\$ 2.916,42	\$ 2.980,16	\$ 3.040,23	\$ 3.041,25
(=) Utilidad bruta	\$ 97.032,14	\$ 99.436,22	\$ 105.183,13	\$ 111.649,45	\$ 117.588,66
(-) Gastos financieros	\$ 41.640,77	\$ 37.852,35	\$ 34.063,94	\$ 30.275,53	\$ 26.487,11
Pago de capital	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70
Pago de interés	\$ 18.942,07	\$ 15.153,65	\$ 11.365,24	\$ 7.576,83	\$ 3.788,41
(=) Utilidad antes trabajadores e impuestos	\$ 55.391,37	\$ 61.583,86	\$ 71.119,19	\$ 81.373,93	\$ 91.101,55
Utilidades talento humano 15%	\$ 8.308,71	\$ 9.237,58	\$ 10.667,88	\$ 12.206,09	\$ 13.665,23
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 47.082,67	\$ 52.346,29	\$ 60.451,31	\$ 69.167,84	\$ 77.436,32
Impuesto a la renta 22%	\$ 10.358,19	\$ 11.516,18	\$ 13.299,29	\$ 15.216,92	\$ 17.035,99
(=) Utilidad Neta	\$ 36.724,48	\$ 40.830,10	\$ 47.152,02	\$ 53.950,91	\$ 60.400,33

Elaborado por: Fernando Córdova; Fuente: (Gitman & Zutter, 2012, pág. 54), estudio financiero.

En este acápite, cabe realizar la siguiente aclaración respecto al impuesto al valor agregado (IVA), si bien “grava IVA la transferencia de bienes, prestación servicios, importaciones, con tarifa 0% y 12%” (Contabilidad I, 2012), los servicios del centro recreacional gravan IVA 12%, en este sentido para el cálculo de los ingresos, se trabajó sobre el valor del servicio o valor transferido sobre el cuál se grave el IVA, con el objeto de no aplicar una inflación en los ingresos.

Bajo esta aclaratoria, este negocio es un sujeto de percepción, que mediante el formulario 104 debe realizar la declaración y pago al impuesto agregado, que para este procedimiento, una vez que se encuentre inaugurado el proyecto se procedería a realizar la resta del IVA en ventas menos el IVA en compras.

4.5. Balance General

Entiéndase por balance general, aquel “estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado sopesa de los activos de la empresa (...), contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo que aportan los dueños)” (Gitman & Zutter, 2012).

Se presenta el balance general proyectado a cinco años, mismo que deberá cumplir la igualdad fundamental del balance “Activo = Pasivo + Capital” (Baca Urbina, 2006, pág. 188).

Tabla 52. Balance general

Balance General Proyectado al 31 de diciembre de cada año					
Centro Recreacional "Crossfit . Fútbol . Diversión"					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1 Activo					
111.01 Caja	\$ 3.000,00	\$ 5.500,00	\$ 5.500,00	\$ 1.200,00	\$ 1.000,00
111.03 Bancos	\$ 50.656,25	\$ 12.046,56	\$ 4.282,71	\$ 686,27	\$ 980,00
11 Total de activos corrientes	\$ 53.656,25	\$ 17.546,56	\$ 9.782,71	\$ 1.886,27	\$ 1.980,00
12 Total de activos fijos brutos (al costo)	\$ 686.143,50				
122.08 Menos: Depreciación acumulada	\$ -1.735,12	\$ -3.792,05	\$ -6.156,37	\$ -9.505,29	\$ -13.128,54
Activos Fijos netos	\$ 687.878,62	\$ 707.482,11	\$ 702.082,58	\$ 697.535,06	\$ 701.252,04
1 Total de activos	\$ 741.534,87	\$ 725.028,66	\$ 711.865,29	\$ 699.421,33	\$ 703.232,04
Pasivos y patrimonio de los accionistas					
211.07 Cuentas por pagar	\$ 18.666,89	\$ 20.753,76	\$ 23.967,17	\$ 27.423,01	\$ 30.701,22
211 Total de pasivos corrientes	\$ 18.666,89	\$ 20.753,76	\$ 23.967,17	\$ 27.423,01	\$ 30.701,22
211.01 Deuda a largo plazo	\$ 113.493,50	\$ 90.794,80	\$ 68.096,10	\$ 45.397,40	\$ 22.698,70
2 Total de pasivos	\$ 132.160,39	\$ 111.548,56	\$ 92.063,27	\$ 72.820,41	\$ 53.399,92
311.01 Capital social	\$ 572.650,00	\$ 572.650,00	\$ 572.650,00	\$ 572.650,00	\$ 589.431,79
331.01 Utilidad del ejercicio	\$ 36.724,48	\$ 40.830,10	\$ 47.152,02	\$ 53.950,91	\$ 60.400,33
3 Total de patrimonio de los accionistas	\$ 609.374,48	\$ 613.480,10	\$ 619.802,02	\$ 626.600,91	\$ 649.832,12
Total de pasivos y patrimonio	\$ 741.534,87	\$ 725.028,66	\$ 711.865,29	\$ 699.421,33	\$ 703.232,04

Elaborado por: Fernando Córdova

Fuente: (Gitman & Zutter, 2012, pág. 57); (Contabilidad I, Plan general de cuentas, 2012).

4.5.1. Capital de trabajo

Indicado el balance general, desde el aspecto contable el capital de trabajo es la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante, mientras que desde el punto de vista práctico “está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos” (Baca Urbina, 2006, pág. 177). Para el año uno, se requiere un capital de trabajo de \$ 34.989,36.

4.6. Metodología de evaluación financiera

Realizado el estudio financiero, la evaluación económica es la parte final de la secuencia del análisis de la factibilidad de este proyecto, aplicando una metodología que considere el valor del dinero en el tiempo; con el objeto de realizar un pequeño recuento de los capítulos anteriores, se sabe que existe un mercado potencial atractivo, se determinó el tamaño óptimo para el funcionamiento del centro, se dispone de una estructura para el proceso de funcionamiento, se conoce la inversión necesaria para el ejecutar el proyecto, los ingresos y costos que incurrirá brindar este servicio; a pesar de conocer la posibles utilidades para cinco años de funcionamiento, se deberá demostrar si la inversión propuesta será económicamente rentable; como se mencionó en la determinación de los ingresos, el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, como referencia a una tasa aproximada a la de la inflación.

En el punto 4.3.4 se determina que el costo de capital de implementar el centro recreacional es del 6%, porcentaje que considera la tasa activa y pasiva de la banca acorde a cada monto respectivamente, porcentaje de pago de impuestos y utilidades a los trabajadores. Este porcentaje se lo considera como la tasa de descuento al momento de realizar la evaluación “La tasa de descuento se utiliza para “descontar” el dinero futuro. Es muy utilizado a la hora de evaluar proyectos de inversión. Nos indica cuánto vale ahora el dinero de una fecha futura” (Vázquez Burguillo, s.f.).

Para la proyección del flujo de caja neto, se considera en el año cero únicamente la inversión del proyecto y en el año 6, el valor residual del centro recreacional.

Tabla 53. Flujo de caja neto

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Cálculo de ingresos percibidos en USD por año		\$ 161.016,00	\$ 168.502,89	\$ 176.046,68	\$ 183.623,93	\$ 191.209,95	
Ingreso por alquiler de la cancha de fútbol sintética		\$ 63.840,00	\$ 66.808,42	\$ 69.799,40	\$ 72.803,64	\$ 75.811,37	
Ingreso por el número de inscripciones anuales en crossfit		\$ 69.840,00	\$ 73.087,41	\$ 76.359,49	\$ 79.646,09	\$ 82.936,50	
Ingreso por el número de veces que es utilizado el juego inflable		\$ 27.336,00	\$ 28.607,06	\$ 29.887,79	\$ 31.174,19	\$ 32.462,09	
(-) Costos fijos		\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28	
Sueldo empleados		\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12	
Trámites Legales		\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37	
Depreciación		\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)	
Costos administrativos y funcionamiento		\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03	
(-) Costos variables		\$ 6.919,68	\$ 7.176,08	\$ 7.430,53	\$ 7.682,15	\$ 7.783,01	
Mantenimiento correctivo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Mantenimiento preventivo		\$ 4.070,40	\$ 4.259,66	\$ 4.450,37	\$ 4.641,92	\$ 4.741,76	
Seguro Responsabilidad Social		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Agua - gas		\$ 2.849,28	\$ 2.916,42	\$ 2.980,16	\$ 3.040,23	\$ 3.041,25	
(=) Utilidad bruta		\$ 97.032,14	\$ 99.436,22	\$ 105.183,13	\$ 111.649,45	\$ 117.588,66	
(-) Gastos financieros		\$ 41.640,77	\$ 37.852,35	\$ 34.063,94	\$ 30.275,53	\$ 26.487,11	
Pago de capital		\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	
Pago de interés		\$ 18.942,07	\$ 15.153,65	\$ 11.365,24	\$ 7.576,83	\$ 3.788,41	
(=) Utilidad antes trabajadores e impuestos		\$ 55.391,37	\$ 61.583,86	\$ 71.119,19	\$ 81.373,93	\$ 91.101,55	
Utilidades talento humano 15%		\$ 8.308,71	\$ 9.237,58	\$ 10.667,88	\$ 12.206,09	\$ 13.665,23	
(=) Utilidad antes de impuestos		\$ 47.082,67	\$ 52.346,29	\$ 60.451,31	\$ 69.167,84	\$ 77.436,32	
Impuesto a la renta 22%		\$ 10.358,19	\$ 11.516,18	\$ 13.299,29	\$ 15.216,92	\$ 17.035,99	
(=) Utilidad Neta		\$ 36.724,48	\$ 40.830,10	\$ 47.152,02	\$ 53.950,91	\$ 60.400,33	
(+) Depreciación		\$ 1.735,12	\$ 2.056,94	\$ 2.364,32	\$ 3.348,92	\$ 3.623,25	
(-) Inversión	\$ 686.143,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Prestamo	\$ 113.493,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Valor residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 699.272,04
(=) Flujo Neto	\$ (572.650,00)	\$ 38.459,60	\$ 42.887,04	\$ 49.516,34	\$ 57.299,83	\$ 64.023,57	\$ 699.272,04
Tasa de descuento	6%						
VPN	122.300,14						
TIR	10%						

Elaborado por: Fernando Córdova. Fuente: (Baca Urbina, 2006), (Gitman & Zutter, 2012).

Respecto al flujo de caja neto, **“Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar las ganancias esperadas contra los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero”**, (El énfasis me pertenece), (Baca Urbina, 2006, pág. 208).

4.7. Valor presente neto

El valor presente neto (VPN) es el **“Valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”**, (El énfasis me pertenece), (Baca Urbina, 2006, pág. 208), es determinante que para aceptar un proyecto las ganancias deben ser mayores a los desembolsos, lo que indica que el valor presente neto debe ser mayor a cero, para calcular el (VPN), se utilizó el costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento calculada del 6%, bajo estos parámetros el (VPN) para el periodo de 5 años es de 122.300,14, lo que indica que el proyecto es factible según las ganancias.

4.8. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es **“La tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”** (El énfasis me pertenece), (Baca Urbina, 2006, pág. 209), como se puede observar en la tabla 53, se obtiene una TIR del 10% que es el valor real del rendimiento del dinero en esta inversión, lo que indica que es procedente invertir en el centro recreacional.

4.9. Periodo de recuperación de la inversión

Denominado como PP por su traducción en inglés (Payback Period), consiste en **“Determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivo futuros que generará el proyecto”**, (El énfasis me pertenece), (Baca Urbina, 2006, pág. 212).

Para determinar el (PP) se realiza la sumatoria del número de años antes de la recuperación total y la división entre el valor que falta recuperar para el flujo de efectivo del año de la recuperación total; como se puede verificar mediante la técnica de la observación, el periodo de recuperación de la inversión de 5 años, 7 meses y 20 días, esto se debe, a la inversión que requiere la infraestructura del centro recreacional.

4.10. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite estudiar la relación entre los costos fijos, variables e ingresos del centro recreacional, si los costos únicamente fueran variables, no habría inconveniente para calcular el punto de equilibrio, entiéndase por punto de equilibrio **“nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables”**, (El énfasis me pertenece), (Baca Urbina, 2006, pág. 179).

Es pertinente aclarar, esta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de la inversión, sino que es una referencia a considerar, debido que para su cálculo no se considera la inversión inicial que da origen al cálculo de rentabilidad del proyecto.

Bajo estos parámetros, en el año 1 al ser tres actividades diferentes, se proyectó las siguientes horas de servicio que se indican para efectos de comparación; mismas que generan ingresos de \$ 161.016,00

Tabla 54. Demanda proyectada

Descripción	Mensual	Anual
Horas de alquiler de la cancha sintética	266	3192
Inscritos en crossfit	291	3492
Número de veces que niños utilizan juegos inflables	1139	13668

Mientras que, para alcanzar el punto de equilibrio se requiere vender solamente las siguientes horas de servicio que se indican a continuación, que produce ingresos de \$102.871,14; este sería el punto mínimo de producción para no incurrir en pérdidas.

Tabla 55. Punto de equilibrio en ventas

Descripción	Mensual	Anual
Horas de alquiler de la cancha sintética	186,963	2243,56
Inscritos en crossfit	175,833	2110
Número de veces que niños utilizan juegos inflables	658,333	7900

Como se puede apreciar, los ingresos esperados, se encuentran 56,52% por encima de los ingresos de equilibrio.

4.11. Razones financieras

Este método no considera el valor del dinero en el tiempo, por ende no se relaciona de forma directa con el análisis de rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera del centro recreacional. Para los siguientes cálculos, debido al giro del negocio, se descartan las fórmulas que consideran los inventarios y cuentas por cobrar.

4.11.1. Razón de liquidez

Mide la capacidad del centro recreacional, para cumplir sus obligaciones en el corto plazo; la tasa circulante se obtiene de la división del activo corriente para el pasivo corriente; cuyo valor es 2,8744; esto significa que el negocio es solvente al corto plazo, que puede cubrir las deudas a corto plazo 2,87 veces, mediante los activos que se convertirían en efectivo en un corto plazo.

4.11.2. Tasa de deuda

Determina el porcentaje total de dinero proveniente de la banca, la deuda incluye el activo corriente; un valor aceptable de esta razón es 33%, en contraste del centro recreacional que dispone de una tasa de 17,82%, por lo que fácilmente, si el caso lo ameritaría se podría incrementar la deuda.

4.11.3. Número de veces que se gana el interés

Se obtiene de la división de las ganancias antes del pago de impuestos y trabajadores para los cargos de interés, “El valor aceptado de esta tasa es 8.0 veces” (Baca Urbina, 2006, pág. 217), siendo lo calculado 8.50 veces, el grado que la empresa puede cubrir los costos anuales por concepto de interés.

4.11.4. Rotación de activo total

La indicada tasa, determina la actividad final de la rotación del total de activos del centro recreacional, el valor aconsejable indicado para esta razón es de 2,00; siendo lo calculado 0,2171, este se debe a la alta inversión calculada para la construcción del centro recreacional, ante este valor, se aconseja maximizar el uso de la infraestructura, como se mencionó en el capítulo 3, disminuir las horas sin uso de las instalaciones.

4.11.5. Tasa de margen de beneficio sobre ventas

La tasa indicada, es el resultado del dividendo del ingreso netos después de impuestos y trabajadores para las ventas, tasa que revela la efectividad de la administración de la empresa, siendo el valor aconsejado en los negocios entre 5 y 10%, mientras que este proyecto maneja un porcentaje del 23%, situación que responde al manejo adecuado de recursos, en cuanto a la eficiencia.

4.12. Análisis de sensibilidad

Conocido como análisis de sensibilidad al “Procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto” (Baca Urbina, 2006, pág. 219).

Dentro de este acápite, cabe mencionar que los pronósticos de venta fueron calculados proyectando una serie de datos históricos, generando una ecuación que permitió pronosticar las ventas a 5 años; los siguientes escenarios a generar, no implica que necesariamente así vaya a suceder, son supuestos pronósticos que nos permiten observar como variaría la tasa interna de retorno ante:

4.12.1. Escenario con incremento en el porcentaje del crédito

Debido al capital propio disponible, para implementar el proyecto se requiere un crédito de \$ 343.071,75; correspondiente al 50% del valor de la inversión, con este parámetro se procede a realizar los cálculos pertinentes para determinar la situación financiera de la empresa en la tabla 56.

Como primer punto, debido a la tasa de interés que cobra la banca 16,69%, el costo de capital, mismo que es utilizado como tasa de descuento, incrementa del 6% al 8%, en cuanto al valor presente neto es de 88.687,11; la tasa interna de retorno es de 12% y con un periodo de la recuperación de la inversión en 5 años, 7 meses y 20 días, la inversión en dicho emprendimiento, sigue siendo factible.

Tabla 56. Escenario con financiamiento del 50%

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Cálculo de ingresos percibidos en USD por año		\$ 161.016,00	\$ 168.502,89	\$ 176.046,68	\$ 183.623,93	\$ 191.209,95	
Ingreso por alquiler de la cancha de fútbol sintética		\$ 63.840,00	\$ 66.808,42	\$ 69.799,40	\$ 72.803,64	\$ 75.811,37	
Ingreso por el número de inscripciones anuales en crossfit		\$ 69.840,00	\$ 73.087,41	\$ 76.359,49	\$ 79.646,09	\$ 82.936,50	
Ingreso por el número de veces que es utilizado el juego inflable		\$ 27.336,00	\$ 28.607,06	\$ 29.887,79	\$ 31.174,19	\$ 32.462,09	
(-) Costos fijos		\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28	
Suelo empleados		\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12	
Trámites Legales		\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37	
Depreciación		\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)	
Costos administrativos y funcionamiento		\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03	
(-) Costos variables		\$ 6.919,68	\$ 7.176,08	\$ 7.430,53	\$ 7.682,15	\$ 7.783,01	
Mantenimiento correctivo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Mantenimiento preventivo		\$ 4.070,40	\$ 4.259,66	\$ 4.450,37	\$ 4.641,92	\$ 4.741,76	
Seguro Responsabilidad Social		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Agua - gas		\$ 2.849,28	\$ 2.916,42	\$ 2.980,16	\$ 3.040,23	\$ 3.041,25	
(=) Utilidad bruta		\$ 97.032,14	\$ 99.436,22	\$ 105.183,13	\$ 111.649,45	\$ 117.588,66	
(-) Gastos financieros		\$ 125.873,03	\$ 114.421,29	\$ 102.969,56	\$ 91.517,82	\$ 80.066,09	
Pago de capital		\$ 68.614,35	\$ 68.614,35	\$ 68.614,35	\$ 68.614,35	\$ 68.614,35	
Pago de interés		\$ 57.258,68	\$ 45.806,94	\$ 34.355,21	\$ 22.903,47	\$ 11.451,74	
(=) Utilidad antes trabajadores e impuestos		\$ (28.840,89)	\$ (14.985,07)	\$ 2.213,57	\$ 20.131,63	\$ 37.522,58	
Utilidades talento humano 15%		\$ -	\$ -	\$ 332,04	\$ 3.019,74	\$ 5.628,39	
(=) Utilidad antes de impuestos		\$ (28.840,89)	\$ (14.985,07)	\$ 1.881,54	\$ 17.111,89	\$ 31.894,19	
Impuesto a la renta 22%		\$ -	\$ -	\$ 413,94	\$ 3.764,62	\$ 7.016,72	
(=) Utilidad Neta		\$ (28.840,89)	\$ (14.985,07)	\$ 1.467,60	\$ 13.347,27	\$ 24.877,47	
(+) Depreciación		\$ 1.735,12	\$ 2.056,94	\$ 2.364,32	\$ 3.348,92	\$ 3.623,25	
(-) Inversión	\$ 686.143,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Prestamo	\$ 343.071,75		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Valor residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ 699.272,04
(=) Flujo Neto	\$ (343.071,75)	\$ (27.105,77)	\$ (12.928,13)	\$ 3.831,92	\$ 16.696,19	\$ 28.500,72	\$ 699.272,04
Tasa de descuento	8%						
VPN	88.687,11						
TIR	12%						

Elaborado por: Fernando Córdova; Fuente: (Baca Urbina, 2006, pág. 219); (Gitman & Zutter, 2012).

Tabla 57. Escenario pesimista

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Cálculo de ingresos percibidos en USD por año		\$ 128.812,80	\$ 134.802,31	\$ 140.837,34	\$ 146.899,14	\$ 152.967,96	
Ingreso por alquiler de la cancha de fútbol sintética		\$ 51.072,00	\$ 53.446,74	\$ 55.839,52	\$ 58.242,92	\$ 60.649,09	
Ingreso por el número de inscripciones anuales en crossfit		\$ 55.872,00	\$ 58.469,93	\$ 61.087,59	\$ 63.716,87	\$ 66.349,20	
Ingreso por el número de veces que es utilizado el juego inflable		\$ 21.868,80	\$ 22.885,65	\$ 23.910,23	\$ 24.939,35	\$ 25.969,67	
(-) Costos fijos		\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28	
Sueldo empleados		\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12	
Trámites Legales		\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37	
Depreciación		\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)	
Costos administrativos y funcionamiento		\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03	
(-) Costos variables		\$ 5.535,74	\$ 5.741,07	\$ 5.944,84	\$ 6.146,34	\$ 6.227,24	
Mantenimiento correctivo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Mantenimiento preventivo		\$ 3.256,32	\$ 3.407,73	\$ 3.560,29	\$ 3.713,53	\$ 3.793,41	
Seguro Responsabilidad Social		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Agua - gas		\$ 2.279,42	\$ 2.333,34	\$ 2.384,54	\$ 2.432,81	\$ 2.433,83	
(=) Utilidad bruta		\$ 66.212,88	\$ 67.170,65	\$ 71.459,49	\$ 76.460,47	\$ 80.902,45	
(-) Gastos financieros		\$ 41.640,77	\$ 37.852,35	\$ 34.063,94	\$ 30.275,53	\$ 26.487,11	
Pago de capital		\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	
Pago de interés		\$ 18.942,07	\$ 15.153,65	\$ 11.365,24	\$ 7.576,83	\$ 3.788,41	
(=) Utilidad antes trabajadores e impuestos		\$ 24.572,11	\$ 29.318,30	\$ 37.395,55	\$ 46.184,95	\$ 54.415,33	
Utilidades talento humano 15%		\$ 3.685,82	\$ 4.397,74	\$ 5.609,33	\$ 6.927,74	\$ 8.162,30	
(=) Utilidad antes de impuestos		\$ 20.886,29	\$ 24.920,55	\$ 31.786,22	\$ 39.257,20	\$ 46.253,03	
Impuesto a la renta 22%		\$ 4.594,98	\$ 5.482,52	\$ 6.992,97	\$ 8.636,58	\$ 10.175,67	
(=) Utilidad Neta		\$ 16.291,31	\$ 19.438,03	\$ 24.793,25	\$ 30.620,62	\$ 36.077,37	
(+) Depreciación		\$ 1.735,12	\$ 2.056,94	\$ 2.364,32	\$ 3.348,92	\$ 3.623,25	
(-) Inversión	\$ 686.143,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Prestamo	\$ 113.493,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Valor residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 699.272,04
(=) Flujo Neto	\$ (572.650,00)	\$ 18.026,42	\$ 21.494,97	\$ 27.157,57	\$ 33.969,54	\$ 39.700,61	\$ 699.272,04
Tasa de descuento	6%						
VPN	33.855,91						
TIR	7%						

Elaborado por: Fernando Córdova; Fuente: (Baca Urbina, 2006, pág. 219); (Gitman & Zutter, 2012).

Tabla 58. Escenario optimista

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Cálculo de ingresos percibidos en USD por año		\$ 193.219,20	\$ 202.203,47	\$ 211.256,01	\$ 220.348,71	\$ 229.451,94	
Ingreso por alquiler de la cancha de fútbol sintética		\$ 76.608,00	\$ 80.170,10	\$ 83.759,28	\$ 87.364,37	\$ 90.973,64	
Ingreso por el número de inscripciones anuales en crossfit		\$ 83.808,00	\$ 87.704,89	\$ 91.631,39	\$ 95.575,31	\$ 99.523,80	
Ingreso por el número de veces que es utilizado el juego inflable		\$ 32.803,20	\$ 34.328,48	\$ 35.865,34	\$ 37.409,03	\$ 38.954,50	
(-) Costos fijos		\$ 57.064,18	\$ 61.890,59	\$ 63.433,01	\$ 64.292,33	\$ 65.838,28	
Suelo empleados		\$ 54.324,36	\$ 59.715,18	\$ 61.463,16	\$ 63.211,14	\$ 64.959,12	
Trámites Legales		\$ 490,94	\$ 146,51	\$ 150,80	\$ 155,08	\$ 159,37	
Depreciación		\$ (1.735,12)	\$ (2.056,94)	\$ (2.364,32)	\$ (3.348,92)	\$ (3.623,25)	
Costos administrativos y funcionamiento		\$ 3.984,00	\$ 4.085,85	\$ 4.183,38	\$ 4.275,02	\$ 4.343,03	
(-) Costos variables		\$ 8.303,62	\$ 8.611,09	\$ 8.916,23	\$ 9.217,95	\$ 9.338,79	
Mantenimiento correctivo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Mantenimiento preventivo		\$ 4.884,48	\$ 5.111,60	\$ 5.340,44	\$ 5.570,30	\$ 5.690,11	
Seguro Responsabilidad Social		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Agua - gas		\$ 3.419,14	\$ 3.499,49	\$ 3.575,79	\$ 3.647,65	\$ 3.648,67	
(=) Utilidad bruta		\$ 127.851,40	\$ 131.701,78	\$ 138.906,77	\$ 146.838,43	\$ 154.274,88	
(-) Gastos financieros		\$ 41.640,77	\$ 37.852,35	\$ 34.063,94	\$ 30.275,53	\$ 26.487,11	
Pago de capital		\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	\$ 22.698,70	
Pago de interés		\$ 18.942,07	\$ 15.153,65	\$ 11.365,24	\$ 7.576,83	\$ 3.788,41	
(=) Utilidad antes trabajadores e impuestos		\$ 86.210,64	\$ 93.849,43	\$ 104.842,83	\$ 116.562,91	\$ 127.787,77	
Utilidades talento humano 15%		\$ 12.931,60	\$ 14.077,41	\$ 15.726,42	\$ 17.484,44	\$ 19.168,17	
(=) Utilidad antes de impuestos		\$ 73.279,04	\$ 79.772,02	\$ 89.116,41	\$ 99.078,47	\$ 108.619,60	
Impuesto a la renta 22%		\$ 16.121,39	\$ 17.549,84	\$ 19.605,61	\$ 21.797,26	\$ 23.896,31	
(=) Utilidad Neta		\$ 57.157,65	\$ 62.222,17	\$ 69.510,80	\$ 77.281,21	\$ 84.723,29	
(+) Depreciación		\$ 1.735,12	\$ 2.056,94	\$ 2.364,32	\$ 3.348,92	\$ 3.623,25	
(-) Inversión	\$ 686.143,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Prestamo	\$ 113.493,50		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(+) Valor residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ 699.272,04
(=) Flujo Neto	\$ (572.650,00)	\$ 58.892,77	\$ 64.279,11	\$ 71.875,11	\$ 80.630,13	\$ 88.346,54	\$ 699.272,04
Tasa de descuento	6,00%						
VPN	210.744,36						
TIR	13,54%						

Elaborado por: Fernando Córdova; Fuente: (Baca Urbina, 2006, pág. 219); (Gitman & Zutter, 2012).

4.12.2. Análisis del escenario pesimista y optimista

En referencia a la tabla 57 y 58 respectivamente, que se plantea el deterioro de la situación del país y se cae en una atonía económica que provoca una disminución del 20% de las ventas pronosticadas y por el contrario que debido a una época de bonanza del país acompaña del incremento de la tendencia de practicar deporte las ventas incrementan en un 20%.

De acuerdo al primer planteamiento, se observa una situación pesimista, que provoca una merma de las ventas en un 20%, el estudio presenta una tasa interna de retorno del 7% y un valor presente neto de 33.855,91, por lo que a pesar de la reducción, el proyecto permanece siendo factible acorde a la metodología aplicada en la evaluación financiera.

En discrepancia del escenario pesimista, que al producirse un incremento del 20% de las ventas, recurrido al flujo de caja neto, se presenta un tasa interna de retorno de 13,54% y un valor presente neto de 210.744,36. Siendo los valores del escenario base o definitivo 10% y 122.300,14 respectivamente; con una tasa de descuento de 6%, y un periodo de recuperación de la inversión de 5 años, 7 meses y 20, que ha permanecido constante para los dos escenarios mencionados.

4.13. Conclusión

Desarrollado el estudio económico, se determinó que el proyecto es viable financieramente, para implementar el centro recreacional se requiere un monto de \$ 686.143,50, mismo que el 83% pertenece a recursos propios, mientras que el 17% proviene del financiamiento de la banca, los 5 años de funcionamiento generan una utilidad neta de \$ 36.724,48, \$ 40.830,10, \$ 47.152,02, \$ 53.950,91, \$ 60.400,33, respectivamente considerando desde el año 1.

Para efectos de la evaluación financiera, se calculó un costo del capital de trabajo de 6%, bajo este parámetro el valor presente neto para el periodo de 5 años es de 122.300,14, lo que indica que el proyecto es factible según las ganancias y en lo que respecta a la tasa interna de retorno es del 10%, que es el valor real del rendimiento del dinero en esta inversión, lo que indica que es procedente invertir en el centro recreacional; el periodo de recuperación de la inversión es de 5 años, 7 meses y 20 días, esto se debe, a la alta inversión mencionada.

En respecto al análisis de sensibilidad, considerando un crédito del 50% del monto del capital, un escenario pesimista con una reducción del 20% de las ventas y un escenario con un incremento del 20% en las ventas, el proyecto continúa siendo factible, debido que en los 3 casos enunciados, el valor presente neto es mayor a cero y la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento.

5.1. Conclusiones del trabajo de titulación

Cumplido el primer objetivo específico que es analizar el centro recreacional y su entorno; en este aspecto es favorable la apertura del centro recreacional debido que el análisis PEST determina que la economía se encuentra en crecimiento (entre 2006 y 2016 se duplica PIB), con estabilidad política (10 años), se cuenta con un amplio mercado (13.1% de la población) y el avance tecnológico permite promocionar el centro recreacional mediante redes sociales (25,28% de la población), las 5 fuerzas de Porter determinan un 50% de rivalidad de los competidores, en el análisis FODA las fortalezas duplican las debilidades, las estrategias brindan una ventaja competitiva frente a servicios similares.

Se brinda una solución a la falta de un centro recreacional que impide que las familias tengan un momento de distracción, cambiando la vida sedentaria de redes sociales, trabajo y tecnología, por actividad física que permita integrar a la familia.

Elaborado el objetivo específico de determinar la oferta y demanda para el centro recreacional mediante un adecuado estudio de mercado en la parroquia San Joaquín, misma que dispone de 8895 habitantes, se confirma la existencia de la necesidad de brindar el servicio de recreación mediante el alquiler de 266 horas mensuales de la cancha de fútbol sintética a \$20,00 más IVA la hora a 865 personas, en lo que corresponde al crossfit 291 deportistas se inscribirían de manera mensual por un costo de \$20,00 más IVA y en lo que compete a los juegos inflables serían utilizados mensualmente 1139 veces a un costo de \$2,00 más IVA el ingreso; por 485 niños que serían llevados a jugar en esta actividad.

Analizado los aspectos técnicos, administrativos y legales, indican que el centro recreacional puede funcionar en el terreno indicado en el kilómetro 4 de la autopista San Joaquín.

Para determinar la infraestructura, se partió de las necesidades del mercado, necesidades que se midieron de manera mensual; información que se consideró con el horario de preferencia para realizar actividades recreativas, el crecimiento de la población a 5 años y los factores del análisis PEST; para lo cual, la cancha de fútbol sintética brindará servicio los 30 días del mes, estará diseñada para 14 jugadores con 1980 m² de césped sintético y techo acorde a las especificaciones técnicas por un costo

de \$71.129,50, la cancha debido a la demanda se encontrará subutilizada en un rango de 45,87% a 39,25%.

El crossfit estará disponible de lunes a viernes de 06h00 a 18h00 (16 horas) y los sábados de 06h00 a 12h00 (6 horas), la infraestructura estará diseñada para atender una demanda de 10 a 21 deportistas por hora, acorde a la proyección de la demanda a 5 años; para lo que se requiere un espacio físico de 20 m de frente por 18 m de largo, lo que implica una área de 360 m² que incluido los implementos deportivos tiene un costo de \$84.200,00 considerando adicional el valor del terreno.

La parte administrativa, gerencia, recepción, mantenimiento y los camerinos dispondrán de un espacio de 136 m² que implica un costo de \$34.000,00. Se implementará 27 plazas de estacionamiento.

En lo que concierne a los juegos inflables se debe ofertar de 2 a 5 lugares para niños por hora, en este sentido se adquirirá un juego inflable chico con una capacidad de 10 a 15 niños a un costo de \$3000,00.

Los valores indicados anteriormente corresponden solo a la infraestructura, en este sentido el terreno disponible para implementar el centro recreacional es de 4405 m², mientras que la infraestructura acorde a las necesidades del mercado requiere de 3738,25 m², lo que implica un costo de \$485.972,50; sobra un espacio de 31,75 por 21 metros, que representa 666,75 m².

Sin un estudio de sustento no se puede determinar el uso del área restante, pero al maximizar el uso de la infraestructura y el terreno se determina que se requiere un área de 3738,25 m², en este sentido se debe proceder a gestionar en Control Urbano del GAD Municipal del cantón Cuenca, para dividir el terreno como propiedad horizontal y segregar un lote de 31,75 por 21 metros, que representa una área de 666,75 m², debido que el estudio versa en inaugurar un centro recreacional que disponga de las actividades que se indicaron anteriormente, no se puede incluir deportes o actividades sin un estudio que lo sustente; además de las 824 personas que desean deportes adicionales del mercado objetivo, 48 deportistas desean practicar basquet, 145 gimnasio, 242 bailoterapia, 48 natación, 97 vóleibol, 24 billar, 97 artes marciales, 73 tenis y 48 desean jugar racquetball, una demanda menor a la de los deportes a

implementarse en el centro recreacional y cabe indicar que estos son servicios que brinda el “Cuenca Tenis y Golf Club”, a excepción de la bailoterapia que se brinda de manera gratuita las noches en el centro del GAD parroquial de San Joaquín.

De esta manera al dividir el terreno mediante el procedimiento indicado en Control Municipal se maximiza el uso del terreno y la infraestructura, debido que cargar \$86.677,50 de manera innecesaria al proyecto disminuye la rentabilidad y tendría un impacto negativo sobre las “razones financieras”, del centro recreacional. Al vender esta parte del terreno se obtiene una parte del financiamiento, con el fin de solicitar un monto menor a la banca y pagar un valor menor por concepto de interés.

En lo que compete al talento humano, se genera trabajo para 1 gerente general, 1 administrador, 2 recepcionistas, 2 entrenadores, 1 conserje.

El centro recreacional será constituido como una compañía de responsabilidad limitada lo que representa un costo de \$490,94.

Desarrollado el estudio económico, se determinó que el proyecto es viable financieramente, para implementar el centro recreacional se requiere un monto de \$ 686.143,50, mismo que el 83% pertenece a recursos propios, mientras que el 17% proviene del financiamiento de la banca, los 5 años de funcionamiento generan una utilidad neta de \$ 36.724,48, \$ 40.830,10, \$ 47.152,02, \$ 53.950,91, \$ 60.400,33, respectivamente considerando desde el año 1.

Para efectos de la evaluación financiera, se calculó un costo del capital de trabajo de 6%, bajo este parámetro el valor presente neto para el periodo de 5 años es de 122.300,14, lo que indica que el proyecto es factible según las ganancias y en lo que respecta a la tasa interna de retorno es del 10%, que es el valor real del rendimiento del dinero en esta inversión, lo que indica que es procedente invertir en el centro recreacional; el periodo de recuperación de la inversión es de 5 años, 7 meses y 20 días, esto se debe, a la alta inversión mencionada.

En respecto al análisis de sensibilidad, considerando un crédito del 50% del monto del capital, un escenario pesimista con una reducción del 20% de las ventas y un escenario con un incremento del 20% en las ventas, el proyecto continúa siendo factible, debido

que en los 3 casos enunciados, el valor presente neto es mayor a cero y la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento.

5.2. Recomendaciones

Debido a la subutilización de la infraestructura de la cancha de fútbol sintética (45,87% a 39,25%) se aconseja realizar un estudio complementario para implementar una escuela de fútbol, campeonatos de fútbol y convenios con escuelas y colegios del sector.

En el horario de la mañana el crossfit se encontraría utilizado al 50% de su capacidad, se propone realizar un estudio adicional para realizar campeonatos entre colegios o universidades, o que estudiantes en la hora de educación física y estudiantes universitarios en las horas libres puedan asistir en la mañana a un precio preferencial, Este análisis complementario debería contener, la posibilidad de vender alimentos y bebidas nutritivas a los deportistas y clientes del centro recreacional.

Se sugiere no construir el centro recreacional como un solo producto, sino cada actividad o servicio debe ser un entregable distinto, por lo cual el momento de construir el centro en mención, se debe considerar la posibilidad de primero construir la cancha sintética, concluida la misma implementar los juegos inflables y comenzar la construcción del crossfit, de esta manera la inversión de cada actividad cargada al proyecto, permitirá generar una rentabilidad, mientras concluye la implementación en su totalidad, caso contrario la inversión no se consideraría efectiva, hasta que se concluya en su totalidad el proyecto.

Se recomiendo implementar el proyecto no solo por las utilidades que genera, sino por el hecho que se aporta a la sana diversión, se integra a las familias al mismo tiempo que se contribuye a mejorar la salud de las personas, se crean 7 puestos de trabajo, sin impactos al medio ambiente.

Bibliografía.

- Banco Central.* (cinco de junio de 2017). Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- GAD Municipal del cantón Cuenca. (2015). *Plan de Movilidad y Espacios Públicos.* Cuenca.
- Alcaldía de Cuenca. (20 de junio de 2017). Obtenido de http://www.cuenca.gov.ec/?q=page_divisionpolitica
- Arlequín. (20 de junio de 2017). *Arlequín inflables.* Obtenido de <http://www.arlequininflables.com/informacion%20de%20renta/preguntas%20y%20respuestas.html>
- Asamblea Nacional. (2016). *Código de Trabajo.*
- Baca Urbina, g. (2006). *Evaluación de proyectos.* Mexico: McGrawHill.
- Banco Central del Ecuador.* (cuatro de junio de 2017). Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Central del Ecuador. (agosto de 2017). *Tasas de interés.* Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec>
- Blacio Aguirre, R. (01 de octubre de 2013). *Derecho Ecuador. com.* Obtenido de www.derechoecuador.com/articulos/detalles/archive/doctrinas/derechosociario
- Buján Perez, A. (13 de 08 de 2017). *Enciclopedia Financiera.* Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-fijos.html>
- Césped Sintético. (2017). *Manual de obra civil.* Quito.
- Colina, D. M. (2011). *Recreación laboral: Su efecto motivacional en los trabajadores.* Universidad de Carabobo. Observatorio Laboral Revista Venezolana. Vol. 4, N° 8.

- Constituyente, A. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Ciudad Alfaro: Esilec Profesional.
- Contabilidad I. (2012). Cuenca: Universidad del Azuay.
- Contabilidad I. (2012). Plan general de cuentas. Cuenca.
- Correa, R. V. (2017). Economía Ecuatoriana: la experiencia para el Desarrollo. (pág. 29). Bernal: Presidencia de la República del Ecuador. Obtenido de <http://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/05/2017.05.17-CONFERENCIA-DOCTORADO-HONORIS-CAUSA-UNIVERSIDAD-NACIONAL-DE-QUILMES.pdf>
- Correa, R. V. (2017). Economía para el Desarrollo: La experiencia ecuatoriana. (pág. 25). La Habana: Presidencia de la República del Ecuador.
- Criollo Coronel, C., & Chialvo Yáñez, U. (2009). *Estudio de factibilidad para la instalación de una cancha sintética*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Domínguez, Y. (septiembre de 2007). *Scielo*. Obtenido de El análisis de información y las investigaciones cuantitativa y cualitativa: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662007000300020
- Espinoza, R. (once de junio de 2017). *Welcome to the new Marketing*. Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Flores, M. K. (2014). *Plan de negocios para la creación de un centro recreacional cristiano para jóvenes en la ciudad de Quito*. Quito: Universidad de las Américas.
- GAD Municipal del cantón Cuenca. (2015). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial*. Cuenca.

Gitman, I. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. México DF: Pearson.

Ilustre Municipalidad de Cuenca. (2011 - 2014). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial*. Cuenca.

INEC. (seis de junio de 2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion-tic/>

INEC. (17 de junio de 2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjcz4Lri77UAhWDxSYKHTPrAq0QFgghMAA&url=http%3A%2F%2Fapp.sni.gob.ec%2Fsni-link%2Fsni%2FPortal%2520SNI%25202014%2FESTADISTICA%2FProyecciones_y_estudios_demograficos%](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjcz4Lri77UAhWDxSYKHTPrAq0QFgghMAA&url=http%3A%2F%2Fapp.sni.gob.ec%2Fsni-link%2Fsni%2FPortal%2520SNI%25202014%2FESTADISTICA%2FProyecciones_y_estudios_demograficos%2F)

INEC. (19 de junio de 2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de Estratificación socio económica: http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NSE_Presentacion.pdf

INEC. (20 de junio de 2017). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://redatam.inec.gob.ec/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

INEC. (cinco de junio de 2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NSE_Presentacion.pdf

- InflablesKavic. (23 de julio de 2017). *InflablesKavic.com*. Obtenido de http://www.inflableskavic.com/inflables.php?id_categoria=1
- Leyva Pedraza, J. (29 de 07 de 2017). *Manual de Funciones y descripción del cargo*. Obtenido de http://190.25.202.186/website/fileadmin/documentos/MANUAL_FUNCION/Unidaddeservicios/Yurimena/MF-313-30-01_Coordinador_Centro_Vacacional.pdf
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pearson educación.
- Maslow, A. (2005). *El Management Según Maslow: Una Visión Humanista para la Empresa de Hoy*. Barcelona: Paidós.
- Medina, J. J. (2015). *PLAN DE MARKETING DIGITAL PARA LA EMPRESA EUREKA*. Quito: Universidad Internacional del Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/719/1/T-UIDE-0649.pdf>
- Ministerio del Trabajo. (2017). *Salarios mínimos sectoriales*.
- nación, L. (21 de junio de 2017). *Fútbol sin edad: el furor de seguir jugando después de los 50 años*. Obtenido de <http://www.lanacion.com.ar/1814036-futbol-sin-edad-el-furor-de-seguir-jugando-despues-de-los-50-anos>
- Nassir, S. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. México, D.F.: Programas educativos.
- Neufert, E. (1995). *Arte de proyectar arquitectura*. Barcelona: Gustavo Gili S.A.
- Osorio C., & Rico A., C. (2005). *Diseño y Evaluación de Programas de Recreación*. Colombia: Editorial Funlibre.
- Paguay Pinos, M. (2017). *Constitución de compañía "Centro recreacional San Joaquín"*. Cuenca.
- Paredes, M. (2017). *Avalúo Comercial*. Cuenca.

- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2014). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/responsabilidad-civil/>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (16 de julio de 2017). *Definición. de*. Obtenido de <http://definicion.de/marketing-mix/>
- Piedra S., J. (2017). *Gerencia y administración de proyectos*. Quito: Corporación Líderes.
- Porter, M. (diciembre de 2010). The five competitive forces that shape strategy. (T. Stuar, Entrevistador) Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=dxB-Isq2nrQ>
- Recreasport. (18 de julio de 2017). *recreasport.com*. Obtenido de <http://recreasport.com/medidas-cancha-de-futbol-7/#!prettyPhoto>
- Rendón Talbot, M., & León Bravo, P. (2016). *Propuesta de una nueva marca de ropa deportiva aplicando las estrategias del brand community en el plan de marketing táctico*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Senplades. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir, 2013-2017*. Quito, Ecuador .
- Servicio de Rentas Internas. (2017). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos;jsessionid=7o2Fi4oJo8wGtloWUVRWMxT+>
- SmartDraw Software. (septiembre de 2016). *SmartDraw*. Obtenido de <https://www.smartdraw.com/about/privacy.htm>
- Ucha, F. (22 de julio de 2017). *Infraestructura*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/infraestructura.php>
- Universidad de Cuenca. (2017). *informe del estudio integral de los costos operativos, los ingresos y otras condiciones del servicio de transporte intracantonal o*

urbano en el cantón cuenca, que deberán además contener todo lo concerniente a grupos de atención prioritaria. Cuenca.

Universidad del Norte. (29 de 07 de 2017). Obtenido de <http://www.uninorte.edu.co/web/administracion-de-empresas/perfiles>

Vásquez Calderon, J. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde servicios de juegos recreativos inflebles en la ciudad de Cuenca.* Cuenca: Universidad del Azuay.

Vázquez Burguillo, R. (s.f.). *Economipedia.* Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html>

Anexos

Anexo 1. Encuesta

Encuesta Apertura de un centro recreacional en San Joaquín

La encuesta tiene el objetivo de conocer sus gustos y preferencias para brindarle actividades recreativas en la parroquia San Joaquín. ¿Podría Usted colaborar con las siguientes preguntas?

Los resultados de esta encuesta son con fines académicos y serán analizados con absoluta reserva.

Segmentación previa a la encuesta:

Edad entre 14 - 65 años

Domicilio en la parroquia San Joaquín

Posee vehículo en su domicilio

En el caso que se cumpla los tres requisitos continuar con la siguientes preguntas

Realiza actividad física por lo menos una vez al mes o realiza actividades recreativas con su familia (parque)

Si No

En el caso que la respuesta sea negativa agradecer y terminar la encuesta, caso contrario continuar con las siguientes preguntas.

Sexo: Masculino Femenino

1. ¿Con qué frecuencia Usted juega fútbol?

Semanal Quincenal Mensual Trimestral Nunca

2. ¿Con qué frecuencia Usted entrena Crossfit?

Semanal Número de veces por semana

Quincenal Mensual Trimestral Nunca

3. ¿Con qué frecuencia lleva a su hijo(a) o nieto(a) a realizar actividades recreativas?

Semanal Quincenal Mensual Trimestral No aplica

3.1. ¿Con qué frecuencia llevaría a su hijo(a) o nieto(a) a jugar en juegos inflables?

Semanal Quincenal Mensual Trimestral Nunca

3.2. Desearía que su hijo(a) entrene Crossfit Si No

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por entrenar Crossfit por día, en un ambiente natural?

1 dólar 2 dólares 3 dólares

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para que sus hijos o nietos tengan acceso a juegos inflables? (P.3)

1 dólar 2 dólares 3 dólares

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por alquilar una cancha de fútbol sintético con techo?

20 dólares 25 dólares 30 dólares 35 dólares

7. ¿De los deportes indicados, Usted prefiere alguno adicional?

Si Cuál _____ No

8. ¿En qué horario le gustaría realizar estas actividades recreativas?

Mañana Tarde Noche

9. ¿Cuáles son los factores más importantes en los lugares de entrenamiento?

Enumere del 1 al 5, (siendo 1 el de mayor importancia)

Servicio Ambiente Precio Seguridad Parqueadero

10. ¿Qué medios publicitarios son de su preferencia para elegir un lugar de recreación?

Volantes Redes sociales Referencias personales

Radio Prensa

11. ¿Cuál tipo de promoción prefiere?

Sorteos 2x1 Descuento

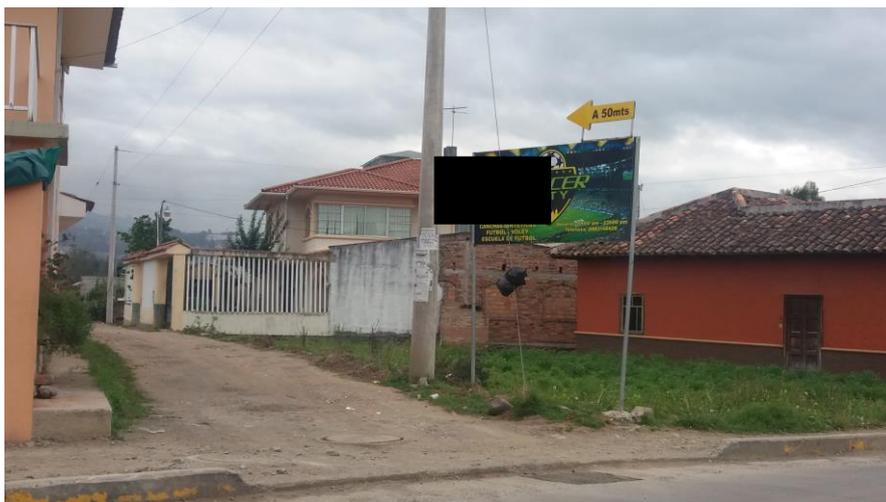
¡Gracias por su colaboración!

Anexo 2. Oferta

Centro recreacional “A”



Cancha sintética “B”



Anexo 3. Presupuesto promoción

Cuenca, 14 de Julio del 2017

Proforma N° 17-MC1312

Señores
CENTRO RECREACIONAL SAN JOAQUÍN
ATT. SR. JUAN FERNANDO CÓRDOVA
Ciudad.

De nuestras consideraciones:

Reciba un cordial saludo de quienes hacemos Imprenta Grafisum Cía. Ltda.

A través de la presente ponemos a su consideración la siguiente cotización:

Hojas tamaño A5, 14,85 x 21, impresas a full color dos lados,
en couche de 150 gr

3.000	\$ 114,9
4.000	\$ 126,8
5.000	\$ 141,5
10.000	\$ 207,8

El cliente entregará artes finales en programas compatibles con Macintosh

A estos precios se agregará el I.V.A.

Forma de Pago: 70% a la orden de trabajo y saldo contra-entrega.

Estos precios se mantendrán mientras no exista variación en los costos de la materia prima.

En espera de sus gratas órdenes, suscribo.

Muy atentamente

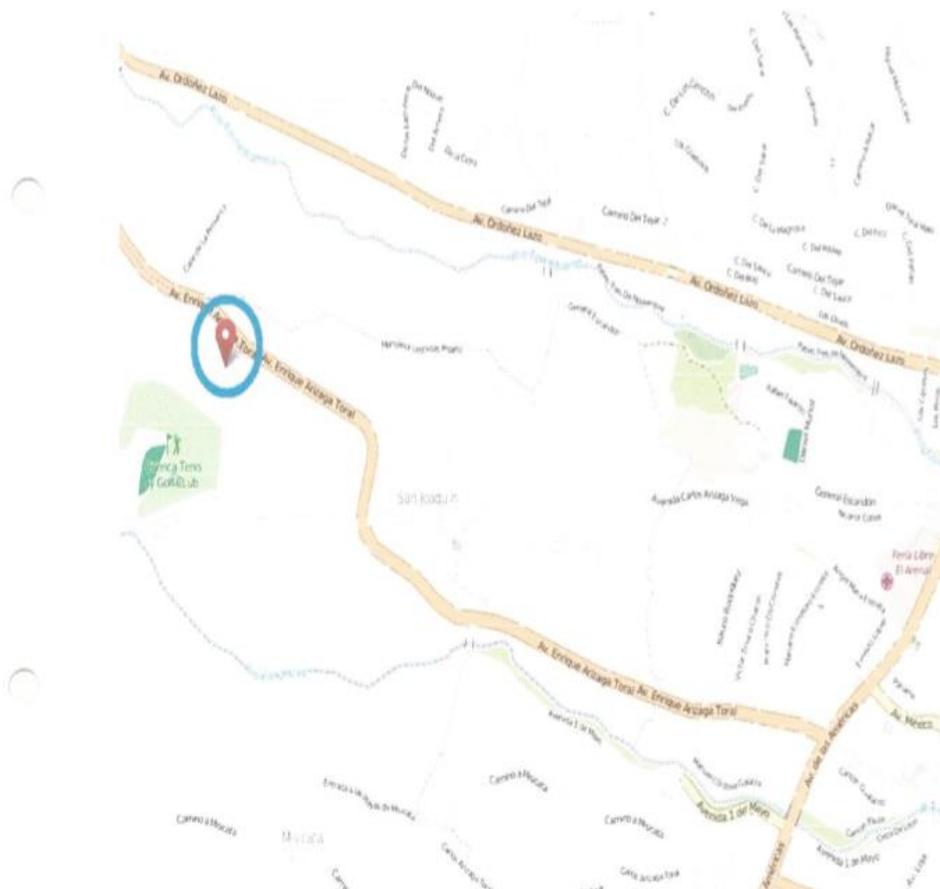
MARLENE CEDILLO R.
Departamento de Presupuestos
Telf.: 420-3606 Ext. 113

Anexo 4. Ubicación Geográfica



Ubicación geográfica

-2.8975,-79.0480



Anexo 5. Terreno



Anexo 6. Avalúo Comercial



ANÁLISIS TÉCNICO

A través de este análisis vamos a determinar el valor comercial del inmueble:

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN		
Area m ²	Precio	Total
160	\$ 0	\$ 0
160	\$ 0	\$ 0
160	\$ 0	\$ 0

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EN EL TERRENO		
Area m ²	Precio	Total
3605	\$ 120	\$ 432.600
3605	\$ 130	\$ 468.650
3605	\$ 140	\$ 504.700

PARAMETROS FINALES DE PRECIO	
Máximo o techo	\$504.700
Promedio o ventana	\$468.650
Mínimo o piso	\$432.600

Valor aconsejado \$468.000,00



Principal: Juan Jaramillo 4-81 y Mariano Cueva
Teléfonos: (593-7) 2822352 - 2833450
Sucursal: González Suárez frente a Fybeca
Teléfonos: (593-7) 4044119 - 2830862
www.mandatoparedes.com

001

Anexo 7. Cotización cancha sintética

FIFA QUALITY Preferred Producer

CESPED ECUADOR .COM

Deportivo

Fecha: 20 07 17
DD MM AA

Asesor: Teléfono:

Cliente

Nombre: Teléfono:

RUC / C.I.: Ciudad:

Proyecto:

Cantidad a cotizar: m2

Monofilamento standard

1700 CESPED 237733
 0958 98 29 80
 www.cesped.com.ec

CESPED ECUADOR .COM

50mm

1/2

Vista Frontal

Vista Superior

Backing

Colores disponibles:

Lime Green

Precio M2	Metros	Subtotal
\$ 19.29	1980	\$ 38,194.20
TOTAL		\$ 42,777.50

PRECIO INCLUYE: Instalación / Mano de Obra Experimentada / Transporte.

Observaciones

3 Meses sin intereses y hasta 1/2 con intereses.

VISA, MasterCard, AMERICAN EXPRESS, Diners Club

3

³ Se anexa parte pertinente de la cotización, debido que son 30 páginas.

Anexo 8. Cotización de la constitución del centro recreacional



Asesoría

ASESORIA JURIDICA & COBRANZAS

COSNTTITUCION DE COMPAÑÍA "CENTRO RECREACIONAL SAN JOAQUIN"

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA- Realizado ante Superintendencia de Compañías

DOCUMENTACION:

- Aprobación del nombre de la Compañía autorizado y aprobado por la Superintendencia de Compañías.
- Copias de cédulas y papeletas de votación de las personas (socios) que constituirán la Compañía.
- Certificado de apertura de cuenta de integración de capital otorgada por el Banco.
- Minuta para la Constitución de la Compañía.
- Pagos de derechos notariales.
- Pago de publicación de del extracto de Constitución de la Compañía en la prensa.
- Pago de Patente Municipal.

COSTOS

CAPITAL	\$ 800
VALOR DERECHOS NOTARIALES	\$ 286,94
TASA REGISTRO MERCANTIL	\$ 25
NOMBRAMIENTO DE GERENTE Y PRESIDENTE	\$ 50
PAGO PATENTE MUNICIPAL	\$ 45
MINUTA	\$ 50
PUBLICACION EN LA PRENSA	\$ 30
CUANTIA	\$ 4
TOTAL	\$ 490.94

DR. MARCO PAGUAY PING
ABOGADO
Mat. 2043 C.A.A

Dir: Luis Cordero 7-23 y
Pte. Córdova OFIC: A 8
Mail: asesoriajuridica2@hotmail.com

Telf:
Cels: 0984 824 272
0995 049 761

CUENCA – ECUADOR

Anexo 9. Salarios Mínimos Sectoriales

Salarios Mínimos Sectoriales 2017



ANEXO 1: ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL COMISIÓN SECTORIAL No. 18 "SERVICIOS FINANCIEROS"

- RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:**
- 1.- ACTIVIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA, MONETARIA REALIZADA POR: BANCOS PRIVADOS, COOPERATIVAS, MUTUALISTAS, SOCIEDADES FINANCIERAS
 - 2.- COMPAÑÍAS DE SEGUROS
 - 3.- CASAS DE CAMBIO
 - 4.- OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS: FIDUCIARIAS, BOLSAS DE VALORES Y MERCADOS FINANCIEROS

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2017
AUDITOR GENERAL	A1		1811749900001	381,94
GERENTE DE RIESGOS	A1		1811749900002	381,94
GERENTE DE SUCURSALES	A1		1811749900003	381,94
GERENTE DEL ÁREA LEGAL	A1		1811749900027	381,94
GERENTE DE CONTABILIDAD	A1	SECTOR FINANCIERO	1811749900006	381,94
OFICIAL DE CUMPLIMIENTO	A1	SECTOR FINANCIERO	1810000000001	381,94
AGENTE O GERENTE DE AGENCIA	B1		1811749900004	381,57
GERENTE / JEFE DE SEGURIDAD FINANCIERA	B1	INCLUYE: FRAUDES ELECTRÓNICOS, FRAUDES INTERNOS, SEGURIDAD FÍSICA, CONTINGENCIAS DE SEGURIDAD, SUPERVISIÓN DEL ÁREA	1810000000002	381,57
ANALISTA DE RIESGOS	B2		1811749900005	381,05
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA CORPORATIVA	B2		1811749900007	381,05
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA DE PERSONAS	B2		1811749900008	381,05
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA EMPRESARIAL	B2		1811749900009	381,05
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA PYMES	B2		1811749900010	381,05
JEFE ADMINISTRATIVO	B2		1811749900011	381,05
JEFE DE ARCHIVO	B2		1811749900012	381,05
JEFE DE CAJEROS/CANALES	B2		1811749900013	381,05

Anexo 10. Rol de pagos

Nro.	Cargo	Sueldo mensual	Horas Suplementarias	Jornada Nocturna	Horas extraordinarias	Total ingreso mensual	Total ingreso anual	Aporte patronal 12,15%	Fondo de reserva 8,33%	XIII sueldo	XIV sueldo	Vacaciones	Total beneficios sociales mensuales	Total beneficios sociales anuales	Costo empleado por mes	Costo empleado por año
1	Gerente General	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 72,90	\$ 49,98	\$ 50,00	31,25	\$ 25,00	\$ 229,13	\$ 2.749,56	\$ 829,13	\$ 9.949,56
1	Administrador	\$ 400,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 48,60	\$ 33,32	\$ 33,33	31,25	\$ 16,67	\$ 163,17	\$ 1.958,04	\$ 563,17	\$ 6.758,04
1	Asistente limpieza	\$ 377,39	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 377,39	\$ 4.528,68	\$ 45,85	\$ 31,44	\$ 31,45	31,25	\$ 15,72	\$ 155,71	\$ 1.868,56	\$ 533,10	\$ 6.397,24
1	Entrenador crossfit	400	\$ -	\$ 11,95	\$ 38,22	\$ 450,17	\$ 5.402,03	\$ 54,70	\$ 37,50	\$ 37,51	31,25	\$ 18,76	\$ 179,72	\$ 2.156,59	\$ 629,88	\$ 7.558,62
1	Entrenador crossfit	400	\$ -	\$ 11,95	\$ 38,22	\$ 450,17	\$ 5.402,03	\$ 54,70	\$ 37,50	\$ 37,51	31,25	\$ 18,76	\$ 179,72	\$ 2.156,59	\$ 629,88	\$ 7.558,62
1	Recepcionista	382,24	\$ -	\$ 15,93	\$ 191,12	\$ 589,29	\$ 7.071,44	\$ 71,60	\$ 49,09	\$ 49,11	31,25	\$ 24,55	\$ 225,60	\$ 2.707,16	\$ 814,88	\$ 9.778,60
1	Recepcionista	382,24	\$ -	\$ 15,93	\$ 191,12	\$ 589,29	\$ 7.071,44	\$ 71,60	\$ 49,09	\$ 49,11	31,25	\$ 24,55	\$ 225,60	\$ 2.707,16	\$ 814,88	\$ 9.778,60
Total		\$ 2.941,87	\$ -	\$ 55,74	\$ 458,69	\$ 3.456,30	\$ 41.475,62	\$ 419,94	\$ 287,91	\$ 288,03	\$ 218,75	\$ 144,01	\$ 1.358,64	\$ 16.303,66	\$ 4.814,94	\$ 57.779,27

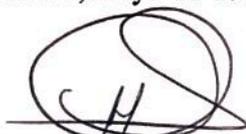
Elaborado por: Fernando Córdova

Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 17 de mayo de 2017, conoció la petición del estudiante **JUAN FERNANDO CORDOVA VINTIMILLA** con código 61437, que presenta el diseño de su trabajo de titulación denominado: "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUÍN DE LA CIUDAD DE CUENCA**", presentado previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial. El Consejo de Facultad acogió el informe de la Junta Académica de Administración de Empresas y resolvió aprobar el diseño. Designa como **Directora a la ingeniera María Esthela Saquicela Aguilar** y como miembros del Tribunal Examinador al ingeniero Xavier Ortega Vásquez e ingeniera Verónica Rosales Moscoso.- En esta misma sesión el Consejo de Facultad fija como plazo para la entrega del trabajo de titulación, seis meses contados desde la fecha de su aprobación, esto es hasta el **17 de noviembre de 2017**, debiendo el Director presentar a la Junta Académica, dos informes bimensuales del desarrollo del trabajo de titulación.

Cuenca, mayo 18 de 2017



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración



UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de **Administración de Empresas**, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUÍN DE LA CIUDAD DE CUENCA"**, presentado por el estudiante **Juan Fernando Córdova Vintimilla** con código **61437**, previa a la obtención del grado de **Ingeniero Comercial**, para el día **LUNES 08 DE MAYO DE 2017 A LAS 17h00.**

Cuenca, 03 de mayo de 2017



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

Ing. María Esthela Saquicela



Ing. María Verónica Rosales Moscoso



Ing. Xavier Ortega Vásquez



mjmr/

*Comunicado OK
08-05-2017*

FECHA: 02-05-2017

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Estudiante: JUAN FERNANDO CORDOVA VINTIMILLA

Precede Trabajo Titulación



Lunes, 08 Mayo / 2017
17h00

H. Esthela Saquicela
Veronica Rosales
Xavier Ortega



Cuenca, 02 de mayo de 2017
Oficio: EA-1202-2017-UDA

Ingeniero
OSWALDO MERCHÁN MANZANO
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
Su despacho

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por **Córdova Vintimilla Juan Fernando** con código **61437**, tema: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUÍN DE LA CIUDAD DE CUENCA"**, informa que, este trabajo cumple con la metodología propuesta en la "Guía para elaboración y presentación de la denuncia/ protocolo de trabajo de titulación"

Director: Ing. Saquicela Aguilar María Esthela

Tribunal sugerido: Ing. Rosales Moscoco María Veronica
Ing. Ortega Vasquez Xavier Esteban

Atentamente,

ECO. ANDREA FREIRE PESÁNTEZ
Coordinadora (E) de la Junta de Administración
Universidad del Azuay



ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: **Juan Fernando Córdova Vintimilla**
Código 61437
- 1.2 Director sugerido: Ing. María Esthela Saquicela
- 1.3 Codirector (opcional): _____
- 1.4 Tribunal: Ing. María Verónica Rosales Moscoso/ Ing. Xavier Ortega Vásquez
- 1.5 Título propuesto: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUÍN DE LA CIUDAD DE CUENCA”**
- 1.6 Resolución:

1.6.1 Aceptado sin modificaciones _____

1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

Incluir objetivo específico #1 - Análisis
de la empresa y entorno

1.6.3 Responsable de dar seguimiento a las modificaciones: **Ing. María Esthela Saquicela**

1.6.4 No aceptado

• Justificación:

.....
Ing. María Esthela Saquicela

Tribunal

.....
Ing. María Verónica Rosales

.....
Ing. Xavier Ortega Vásquez

.....
Sr. Juan Fernando Córdova Vintimilla

.....
Dra. Jenny Ríos Coello
Secretario de Facultad

Fecha de sustentación: día **LUNES 08 DE MAYO DE 2017 A LAS 17h00**



RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

1.1 Nombre del estudiante: Juan Fernando Córdova Vintimilla

Código 61437

1.2 Director sugerido: Ing. María Esthela Saquicela

1.3 Codirector (opcional):

1.4 Título propuesto: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUÍN DE LA CIUDAD DE CUENCA"

1.5 Revisores (tribunal): Ing. María Verónica Rosales Moscoso/ Ing. Xavier Ortega Vásquez

1.6 Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	/			
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	/			
3. ¿Es conciso?	/			
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	/			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	/			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	/			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	/			
Problemática y/o pregunta de investigación				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	/			
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	/			
Hipótesis (opcional)				
10. ¿Se expresa de forma clara?	/			
11. ¿Es factible de verificación?	/			
Objetivo general				
12. ¿Concuerda con el problema formulado?	/			
13. ¿Se encuentra redactado en tiempo	/			



verbal infinitivo?	✓			
Objetivos específicos				
14.¿Concuerdan con el objetivo general?		✓		
15.¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?		✓		
Metodología				
16.¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓			
17.¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓			
18.¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓			
19.¿Los datos, materiales y actividades mencionadas son adecuados para resolver el problema formulado?	✓			
Resultados esperados				
20.¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓			
21.¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓			
22.¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓			
23.¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	✓			
Supuestos y riesgos				
24.¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes?	✓			
25.¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	✓			
Presupuesto				
26.¿El presupuesto es razonable?	✓			
27.¿Se consideran los rubros más relevantes?	✓			
Cronograma				
28.¿Los plazos para las actividades son realistas?	✓			
Referencias				
29.¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	✓			
Expresión escrita				
30.¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	✓			
31.¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	✓			



(*) Breve justificación, explicación o recomendación.

- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

.....

.....

.....



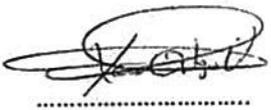
.....

Ing. María Esthela Saquicela



.....

Ing. María Verónica Rosales



.....

Ing. Xavier Ortega Vásquez

Cuenca, 28 de abril de 2017

Ingeniero

Oswaldo Merchán Manzano

DECANO FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Su despacho.-

De mi consideración:

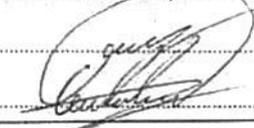
Luego de brindarle un atento saludo y felicitarle por las funciones que viene desempeñando al frente de su cargo.

Por medio del presente, yo, Juan Fernando Córdova Vintimilla con código 61437, estudiante de la Escuela de Administración de Empresas, solicito a Usted de la manera más respetuosa y por su intermedio al Honorable Consejo de Facultad, se sirvan revisar el protocolo de tesis titulado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUIN DE LA CIUDAD DE CUENCA" previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Me permito sugerir el nombre de la Ing. María Esthela Saquicela, como directora por cuanto me ha asesorado en la elaboración del presente esquema, mismo que cuenta con su aceptación.

Por la favorable acogida que se sirva dar a la presente, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,



Sr. Juan Fernando Córdova Vintimilla

Egdo. Ing. Com.



DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CERTIFICA:

Que, el Señor **CORDOVA VINTIMILLA JUAN FERNANDO**, con código 61437,
luego de cumplir con todas las asignaturas del pensum de Estudios y cumplir con todos los
requisitos legales y reglamentarios de la Escuela de **ADMINISTRACION DE
EMPRESAS**, egresó de la Facultad el 05 de septiembre de 2016.

Cuenca, 07 de septiembre de 2016

Derecho No. 001-002-000051272

mjmr.-

Cuenca, 28 de abril de 2017

Ingeniero

Oswaldo Merchán Manzano

DECANO FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Su despacho.-

De mi consideración:

Por medio del presente tengo a bien comunicar a usted, que he procedido a revisar el protocolo de tesis del estudiante Juan Fernando Córdova Vintimilla para la obtención del título de Ingeniero Comercial, cuyo tema es **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUIN DE LA CIUDAD DE CUENCA"**, el cual cumple con los requisitos académicos y metodológicos que exige la carrera, por lo cual me permito sugerir la aprobación de dicho protocolo.

Atentamente,



Ing. María Esthela Saquicela
DOCENTE

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración.

Escuela de Administración de Empresas.

Protocolo de trabajo de titulación

Título: Estudio de factibilidad para la apertura de un centro recreacional en la parroquia San Joaquín de la ciudad de Cuenca.

Nombre del estudiante:

Juan Fernando Córdova Vintimilla

Director sugerido:

Esthela Saquicela Ing.

Cuenca – Ecuador

Mayo 2017

1. Datos Generales

1.1 Nombre del estudiante: Córdova Vintimilla Juan Fernando

1.1.1 Código: 61437

1.1.2 Contacto:

Teléfono convencional: 072811041

Teléfono celular: 0984908747

E-mail: jfcordova92@gmail.com

1.2 Director sugerido: Saquicela Esthela Ing.

1.2.1 Contacto:

Teléfono convencional: 074012353

Teléfono celular: 0999177905

E-mail: esaquicela@uazuay.edu.ec

1.3 Co-director sugerido: N/A

1.4 Asesor metodológico:

1.5 Tribunal designado:

1.6 Aprobación:

1.7 Línea de Investigación de la carrera: 11 Organización y dirección de empresas.

1.7.1 Código UNESCO: 5311.99 Emprendimiento.

1.7.2 Tipo de trabajo:

- a) Modelo de negocios.
- b) Investigación formativa.

1.8 Área de estudio:

- a) Investigación de mercados.
- b) Evaluación y gestión de proyectos.

1.9 Título propuesto: Estudio de factibilidad para la apertura de un centro recreacional en la parroquia San Joaquín de la ciudad de Cuenca.

1.10 Subtítulo: N/A

1.11 Estado del proyecto:

Este trabajo es un proyecto nuevo.

2. Contenido

2.1 Motivación de la investigación:

Me permito indicar que la principal motivación es la necesidad de contar con un adecuado centro recreacional en la parroquia San Joaquín de la ciudad de Cuenca; es importante destacar que el brindar un lugar de esparcimiento, actividad física e integración es el resultado de la apertura del centro en mención, al ser esto la consecuencia; en este trabajo de titulación se dará énfasis en los estudios necesarios para la apertura del centro (estudio de mercado, técnico, análisis y evaluación económica) con el objeto de mantener la relación directa con el título. Indico el Art. 24



de la Constitución de la República del Ecuador que reza (Las personas tienen derecho a la recreación y al esparcimiento, a la práctica del deporte y al tiempo libre). Que mejor forma de lograrlo con un negocio que dependiendo del estudio, podría ser rentable con sus respectivas fuentes de trabajo y servicio a la sociedad, donde podemos observar una clara relación ganar – ganar. En el estudio del centro en mención a igual jerarquía de importancia de la rentabilidad, se encontrará la ética y responsabilidad con la sociedad; lograr del estudio de factibilidad en mención un proyecto piloto que inversionistas deseen elaborarlo en otras parroquias, debido a la oportunidad de inversión con una tasa de rentabilidad mayor a la de la banca (tasa máxima convencional 9.33%)¹; que permita crear fuentes de empleo para brindar integración y bienestar a las familias. Que el artículo 83 numeral 7), de la Constitución de la República del Ecuador establece “Promover el bien común y anteponer el interés general al interés particular, conforme a l’buen vivir.”, mediante el adecuado plan de marketing y en parte el enfoque que la apertura del centro recreacional es el medio para buscar el bien común a través de la recreación para los habitantes de San Joaquín y mas no un interés personal, lograr un mayor número de clientes que al mismo tiempo estén satisfechos con el servicio.

La tendencia de practicar deporte se puede observar, como en la parroquia en mención hace tres años un terreno de siembra paso a ser una cancha sintética, debido al existir una demanda mayor a la oferta, sucedió lo mismo con la apertura del primer centro recreacional en San Joaquín, al momento contar con un terreno con similares condiciones destinado a la siembra y alimentación de animales se puede observar el alto costo de oportunidad al no implementar un nuevo centro recreacional.

¹Banco Central del Ecuador.

En el centro recreacional se podrá jugar fútbol, entrenar crossfit, juegos inflables para niños, formas de diversión sana, que se han convertido en tendencias cada vez más marcadas en la ciudad de Cuenca.

2.2 Problemática:

El problema es que la parroquia San Joaquín no cuenta con un centro recreacional que brinde todos estos servicios mencionados con calidad, seguridad, motivación, responsabilidad con el medio ambiente, incentivando el deporte y la integración familiar, al momento en la parroquia en mención se encuentra el “centro recreacional San Joaquín” con canchas de vóleybol y una cancha de fútbol; cancha de fútbol sintética “Soccer”, como podemos observar en San Joaquín no contamos con un centro especializado sino diversos lugares, que cada uno brinda solo una parte de nuestro servicio, por lo cual no permite integrar a toda familia, a excepción del “Cuenca Tenis” que brinda un lugar de recreación, pero debido a sus actividades exclusivas solo se enfoca al target de mercado con un poder adquisitivo de la clase económica A, de diferentes parroquias del cantón Cuenca.

“El 89% de la población es sedentaria², frente a tasas de otros países, menores al 50%. Más del 50% de la población sedentaria no realiza actividades físicas por falta de tiempo. El 51% de los entrevistados no practica ningún deporte y el 49% practica, como mínimo, un deporte. Los dos deportes que más se practican son el fútbol y el ecuavóley.” (Plan Nacional para el Buen Vivir, 2013-2017, p.167). Con el presente trabajo se pretende brindar una solución a la falta de un centro recreacional que impide

² Una persona sedentaria es la que realiza menos de 30 minutos de actividad física al día.

que las familias tengan un momento de distracción, cambiando la vida sedentaria de redes sociales, trabajo y tecnología, por actividad física que permita integrar a la familia.

2.3 Pregunta de investigación: ¿Es factible la apertura de un centro recreacional en la parroquia San Joaquín de la ciudad de Cuenca?

2.4 Resumen:

Este trabajo permite determinar la factibilidad de la apertura de un centro recreacional en la parroquia San Joaquín en la ciudad de Cuenca, parroquia que al año 2018 de acuerdo al porcentaje de crecimiento de la población de Cuenca del INEC cuenta con 7489 personas comprendidas en el rango de edad de 4 a 65 años de edad que de acuerdo a sus preferencias y gustos se podrá determinar el porcentaje de personas que deseen asistir al centro recreacional para hacer uso de los juegos inflables, la cancha de fútbol sintética y el crossfit que estarán a servicio de San Joaquín.

La sociedad tiene la tendencia de practicar deporte, esto se puede verificar como lugares que permiten realizar actividad física crecen en mayor proporción a la tasa de crecimiento de la población, según las proyecciones del INEC del año 2010 al año 2018 la población en Cuenca crecerá 17,15%, periodo en el cual San Joaquín paso de contar con terrenos destinados para cultivo a dos canchas de fútbol y dos canchas de ecuavóley, esto se debe a la rentabilidad que obtienen debido a la demanda en aumento. Con el estudio de factibilidad se analizará la rentabilidad del proyecto, debido que se establece la demanda insatisfecha, la oferta, análisis legal, administrativo, técnico; la ética y responsabilidad con la sociedad siempre estará implícito en este estudio a favor de la parroquia en mención.

2.5 Estado del Arte y marco teórico:

Los centros recreacionales existentes se crearon con el fin brindar diversión a todos los usuarios, en mi caso el centro recreacional estará ubicado en San Joaquín, con precios económicos y promociones a los clientes frecuentes. Como podemos analizar en el centro recreacional “un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema” (Nassir, 2014, p.1).

Con el complejo recreacional cubrimos un segmento importante dentro de la economía que se encuentra desatendido que es la diversión sana, el autor concluye “El proyecto surge como respuesta a una idea que busca la solución de un problema” (Nassir, 2014, p.1).

No hay que olvidar que “tus decisiones marcan tu camino” (Cepeda, 2007, p.9). Cada dólar que decidamos invertir en las diferentes atracciones del centro recreacional va a tener una repercusión positiva o negativa dentro del proyecto.

En el centro recreacional es importante realizar un estudio de mercado en donde los objetivos serán “ratificar la posibilidad real de colocar en el mercado el producto o servicio que elaboraría el proyecto, conocer los canales de comercialización” (Nassir, 2014, p.1).

El centro recreacional está enfocado para brindar servicios a niños desde 4 años hasta personas de 65 años que son el medio para llegar a los niños. Cabe recalcar el involucrar a las personas que realicen actividad física reduce el riesgo de enfermedades, mejoran la

integración, respeto y convivencia entre las personas que cada día se va perdiendo debido al excesivo uso de la tecnología.

Es relevante determinar el mecanismo adecuado de realizar el estudio de mercado para lo cual menciono el siguiente párrafo que reza "Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda puede obtenerse fácilmente de fuentes de información secundaria en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos" (Baca, 2006, p.6). En tal sentido manifiesto que se trabajará mediante encuestas con las personas que tengan el perfil de clientes con el fin de disminuir el riesgo y lograr un nivel de seguridad alto sobre la recopilación de información para determinar si es rentable el centro recreacional.

2.6 Hipótesis:

No aplica

2.7 Objetivo general:

Elaborar el estudio de factibilidad para la apertura de un centro recreacional en la parroquia San Joaquín del cantón Cuenca.

2.8 Objetivos específicos:

Analizar el centro recreacional y su entorno.

Determinar la oferta y demanda para el centro recreacional mediante un adecuado estudio de mercado para confirmar la existencia de la necesidad.

Realizar análisis legales, administrativos, técnicos que permitan tomar una decisión sobre el funcionamiento del proyecto a estudiarse.

Realizar un estudio económico que evalúe la viabilidad financiera del proyecto.

2.9 Metodología:

Se realizarán los siguientes procesos metodológicos para la obtención de información necesaria y suficiente para la apertura del centro recreacional.

Tipo y enfoque de la investigación.

Dentro del estudio de mercado, en el análisis de la oferta consideramos los diferentes lugares que están dispuestos a ofrecer los mismos servicios o sustitutos al centro recreacional como lo es el "centro recreacional San Joaquín" con canchas de vóleybol y una cancha de fútbol; cancha de fútbol sintética "Soccer"; el centro recreacional brindará actividades similares pero con un mejor nivel de servicio y un valor agregado, que supere los requerimientos de los clientes; es importante indicar que en San Joaquín se ubica el "Cuenca Tenis" que brinda un lugar de recreación, pero debido a sus actividades exclusivas solo se enfoca al target de mercado con un poder adquisitivo de la clase económica A, de diferentes parroquias del cantón Cuenca.

Para determinar la demanda se utilizará la proyección de la población de la parroquia San Joaquín según el INEC al año 2018, fecha que funcionaría el centro recreacional, segmentamos las personas que se encuentran en un rango de edad de 4 a 65 años (7489 personas) INEC, el centro recreacional está enfocado a personas que se encuentran en los siguientes niveles socioeconómicos A (1,9%), B (11,2%), C+ (22,8%), C- (49,3%), que brinda un porcentaje de 85,2 % personas (INEC) que disponen de la capacidad

adquisitiva para utilizar los servicios del centro recreacional, que mediante una muestra no probabilística se realizarán 363 encuestas a personas que cumplan los requerimientos indicados, se obtendrá información como los gustos, preferencias, número de personas dispuestas a utilizar los servicios del centro recreacional, frecuencia de uso del servicio y la cantidad de dinero que están dispuestos a pagar por los servicios.

Es importante mencionar que se analizará el servicio que brinda la competencia, para relacionar los ingresos y la cantidad de clientes que podemos abarcar.

Análisis: La información obtenida se tabulará en una hoja electrónica de excel con el fin de calcular las posibles las ventas, ingresos, balances, estados financieros; con el fin de realizar un adecuado estudio y análisis financiero para determinar la rentabilidad del proyecto a través del VPN y la TIR.

En la tesis se utiliza la investigación aplicada debido a que se basa en diferentes teorías y modelos, de acuerdo al lugar es de campo debido que nos encontramos en contacto con los clientes que utilizarán nuestro servicio, por el alcance es descriptiva debido que se especifican las características, propiedades, perfiles, tendencias de los clientes y el mercado; por el enfoque es cuantitativo porque recogemos datos a través de encuestas para detectar patrones de consumo.

Se trabajará con libros de proyectos, que se adapten a las necesidades del centro recreacional.

2.10 Alcances y resultados esperados:

Dentro del estudio se presentará las ventas proyectadas, los ingresos, gastos, estado de resultados, balance general, estado de flujo de efectivo, valor presente neto, la tasa

interna de retorno, de esta manera determinar con argumentos y garantías las utilidades que se esperan obtener en el centro recreacional.

2.11 Supuestos y riesgos:

Debido al ritmo de vida apresurado que mantienen las personas, se puede presentar el riesgo que las personas que cumplen con el perfil de clientes no tengan tiempo de llenar la encuesta, lo cual se solucionará escogiendo el lugar y hora correctos y en algunos casos entregar suvenires.

2.12 Presupuesto:

Rubro (Denominación)	Costo (Detalle)	Justificación
Libros	\$120	Libros sobre proyectos para aportar mayor información de calidad a la tesis y obtener un mejor estudio de mercado.
Encuestas	\$105	Cada encuesta tiene un costo de \$0,35 por un máximo de \$300, debido que las encuestas solo se realizarán a personas que cumplan las características de ser posibles clientes.
Energía Eléctrica	\$4	La energía tiene un costo de \$0,08 el KW/H, una computadora las 8 horas consume 0,40 KW/H por 120 días para cubrir el tiempo de trabajo de elaboración y tabulación de las encuestas.
Transporte	\$40	Transporte a los distintos lugares del cantón Cuenca para elaborar las encuestas.
Cotización Terreno,	\$300	Se necesita contratar un Arq. para avaluar el terreno y la



cancha sintética y crossfit		construcción de la cancha sintética y el crossfit, para determinar la inversión y el porcentaje de rentabilidad sobre la misma
Útiles de Oficina	\$5	Artículos para facilitar la elaboración de las encuestas.
Impresión y empastado Tesis	\$80	3 copias empastadas de la Tesis
Total	\$833	Realizar Tesis del Estudio de factibilidad para la apertura un centro recreacional en San Joaquín.

2.13 Financiamiento

Autofinanciamiento.

2.14 Esquema tentativo

1. Carátula

2. Resumen ejecutivo

3. Introducción

4. Capítulo I: Análisis del Estudio

4.1. Misión

4.2. Visión

4.3. Objetivos

4.3.1. Objetivo General

4.3.2. Objetivos Específicos

4.4. Idea de negocio

4.5. Problema a resolver

4.6. Organigrama

4.7. Evaluación de las variables éticas del centro recreacional

4.8. Análisis PEST

4.8.1. Análisis Político

4.8.2. Análisis Económico

4.8.3. Análisis Social

4.8.4. Tecnológico

4.9. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

4.10. Análisis FODA

5. Capítulo II: Estudio de Mercado

5.1. Investigación Cuantitativa

5.1.1. Tamaño del Mercado

5.1.2. Demanda

5.1.3. Segmentación del Mercado

5.1.4. Encuestas

5.2. Análisis de la oferta

5.3. Marketing Mix

5.3.1. Precio

5.3.2. Plaza

5.3.3. Promoción

5.3.4. Producto

6. Capítulo III: Estudio Técnico

6.1. Localización Geográfica

6.2. Requerimiento de espacio físico

6.3. Requerimiento de infraestructura y equipos

6.4. Equipo de trabajo

6.5. Flujograma del servicio

6.6. Constitución del Centro Recreacional

7. Capítulo IV: Estudio Financiero

7.1. Cálculo de la Inversión Inicial

7.2. Determinación de la capacidad de servicio

7.3. Proyección de los ingresos en base a las posibles horas de servicio

7.4. Cálculo de costos del servicio

7.5. Cálculo de gastos del servicio

7.6. Estado de resultados

7.7. Flujo de efectivo

8. Capítulo V: Evaluación Financiera

8.1. Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión

8.2. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

8.3. Cálculo del Valor Actual Neto

9. Conclusiones

10. Recomendaciones

11. Bibliografía.

12. Anexo.

2.15 Cronograma

Objetivo Específico	Actividades	Resultado	Tiempo	
		Esperado	(semanas)	
Determinar la oferta y demanda del centro recreacional	Análisis PEST	Identificar los factores del entorno general que pueden beneficiar y	2 semanas	
	Análisis Político			
	Análisis Económico			
	Análisis Social			
	Tecnológico	afectar al centro recreacional.	2 semanas	
	Análisis de las 5 Fuerzas de Porter			
	Análisis FODA			
	Investigación Cuantitativa	Levantamiento y análisis de la información para determinar los posibles clientes.	3 semanas	
	Tamaño del Mercado			
	Demanda			
	Segmentación del Mercado			
	Encuestas			
	Análisis de la oferta			1 semana
	Marketing Mix			1 semana
Precio				
Plaza				
Promoción				
Producto				

Realizar análisis legales, administrativos, técnicos que permitan el funcionamiento del proyecto a estudiarse.	Localización Geográfica	Maximizar el uso de los recursos;	2 semana
	Requerimiento de espacio físico	de los recursos;	
	Requerimiento de infraestructura y equipos	mediante la correcta selección de la	1 semana
	Equipo de trabajo	ubicación,	
	Flujograma del servicio	infraestructura y constitución del centro	
Determinar la rentabilidad mediante indicadores financieros.	Calculo de la Inversión Inicial	Definir si es factible o no la creación del	1 semana
	Determinación de la capacidad de servicio	centro	1 semana
	Proyección de los ingresos en base a las posibles horas de servicio	recreacional en San Joaquín	
	Calculo de costos del servicio		
	Calculo de gastos del servicio		
	Estado de resultados		2 semana
	Flujo de efectivo		
	Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión		2 semana
	Cálculo de la Tasa Interna de		

	Retorno		
	Cálculo del Valor Actual Neto		
		Total	18 semanas

2.16 Referencias:

Baca, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México McGraw Hill.

Bengoechea, D. (1998). *Dirección de marketing y ventas*. Madrid,

Cultura de Ediciones S.A.

Cepeda, L. (2009). *Proyectos para jóvenes emprendedores*. México, D.F.

Nassir, S. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. México,

D.F. Programas educativos.

Vargas, F. (2012). *Programas de fidelización de precios y Marketing relacional*

en mercados de precios. (Tesis posgrado) Universidad del Azuay.

Ilustre GAD Municipal del cantón Cuenca. (2015-2020). *Plan de movilidad y espacios públicos de Cuenca*.

INEC. *Ecuador en cifras*. s.f. 08 de marzo de 2017.
https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjU97GC3s3SAhWdKyYKHWD2B1gQFggIMAI&url=http%3A%2F%2Fwww.ecuadorencifras.gob.ec%2Fdocumentos%2Fweb-inec%2FPoblacion_y_Demografia%2FProyecciones_Poblacionales%2Fproy.

Esilec Profesional, (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013-2017). *Plan Nacional del Buen Vivir*.

2.17 Anexos.

2.18 Firma de responsabilidad



Egdo. Juan Fernando Córdova Vintimilla

2.19 Firma de responsabilidad



Ing. Esthela Saquicela

2.20 Fecha de entrega

Cuenca, a los 11 días del mes de mayo de 2017.

Almacenamiento	Retención	Disposición final
F: Archivo de Secretaría de Facultad	5 años	Almacenar en archivo general de Facultad

Cuenca, 11 de mayo de 2017

Ingeniero

Oswaldo Merchán Manzano

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

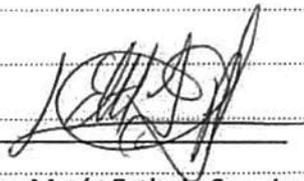
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración:

Yo, Ing. María Esthela Saquicela informo que he revisado los cambios realizados al protocolo del trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, denominado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN CENTRO RECREACIONAL EN LA PARROQUIA SAN JOAQUIN DE LA CIUDAD DE CUENCA", realizado por el estudiante Juan Fernando Córdova Vintimilla, con código estudiantil 61437. Trabajo que según mi criterio cumple con las modificaciones sugeridas por el Tribunal y puede continuar su desarrollo planificado.

Sin otro particular, me suscribo.

Atentamente,



Ing. María Esthela Saquicela

DOCENTE