



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR
POR EL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL

**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO
PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA
DEPORTIVA PARA EL TURISMO COMUNITARIO EN EL
CANTÓN SAMBORONDÓN.”**

AUTORES:

RODRIGUEZ BRAVO ALFREDO AGUSTÍN

QUINTO CATUTO STYVEN MARCEL

TUTOR DE TESIS:

Mgs. ESPINOZA ALCIVAR EDISON IGNACIO

GUAYAQUIL, ENERO 2016



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



REPOSITORIO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TURISMO COMUNITARIO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN

AUTORES: RODRÍGUEZ BRAVO ALFREDO AGUSTÍN. QUINTO CATUTO STYVEN MARCEL	REVISORES: Mgs. Edison Espinoza Alcívar (Tutor) Mgs. Marlene Montesdeoca Peralta (Examinadora) Mgs. Alex Tapia Ubullis (Examinador)
--	--

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: Ciencias Administrativas
--	---

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

FECHA DE PUBLICACIÓN:	No. DE PAGS: 143 sin preliminares 166 paginas totales
------------------------------	---

ÁREA DE TEMÁTICA:
Campo: ADMINISTRACIÓN
Área: EMPRENDIMIENTO, TURISMO.
Aspecto: SOCIO-ECONÓMICO
Delimitación temporal: 2016

PALABRASCLAVES: Empresa, Turismo, Pesca, Comunitario, Social, Desarrollo.

RESUMEN: El presente trabajo consiste en un estudio para determinar la factibilidad para la implementación de una empresa de pesca deportiva llamada Sambo Natural Fishing, creada para impulsar el turismo comunitario del cantón Samborondón y ayudar a mejorar la calidad de la vida de los integrantes de dicha comunidad que participen en el proyecto. El modelo de empresa de turismo comunitario que se plantea, ofrece actividades turísticas relacionadas con el entorno de pesca y se pueden llevar a cabo de forma grupal o individual. Esta puede ser realizada con fines competitivos o de simple ocio, mediante implementos y herramientas adecuadas que la empresa facilitará a cada uno de los usuarios que desean participar de las actividades. Sambo Natural Fishing contempla el ofrecimiento de un paquete turístico en el que incluye el acceso a la pesca deportiva, la oportunidad de realizar paseos en canoa y finalmente disfrutar de un completo bufete gastronómico en su mayoría consistente en platos preparados a base de pescado; adicionalmente pondrá a disposición de los usuarios de un área de descanso. La empresa facilitará a los usuarios con los equipos y herramientas necesarios para la realización de las actividades, así como el asesoramiento en la ejecución de las mismas.

Mediante el cumplimiento de políticas organizacionales el principal objetivo es la satisfacción total de los usuarios que visiten la empresa y crear una buena imagen que permita que los usuarios vuelvan a usar los servicios que brinda la empresa y a su vez puedan generar mediante comentarios positivos que el número de usuarios se incremente.

A lo largo del estudio se han analizados variables cualitativas y cuantitativas que permiten al final determinar la factibilidad real para la implementación de una empresa de este tipo. Dentro de los estudios cualitativos se destaca la realización de encuestas a clientes las cuales determinan un amplio margen de aceptación de la propuesta, se analizaron las directrices reales para el funcionamiento del negocio y se concluye que es posible de crearse. Dentro del estudio cuantitativo se destaca que se requiere una Inversión Inicial de \$43.435,00 USD en dicho rubro se contempla la inversión en Capital de trabajo inicial de \$3.500,00 USD y capital de operaciones \$39.935,00 USD para la puesta en marcha del negocio. Como conclusión de la evaluación financiera se determina que el proyecto es factible ya que el Valor Actual Neto del proyecto es de \$ 16.295,14 USD y una Tasa Interna de Retorno de 24.34%.

Haciendo el estudio del análisis de sensibilidad se determina que el proyecto conlleva un margen de riesgo, debido a que con pequeños cambios negativos en el precio y el número de clientes, los valores considerados para la factibilidad poco a poco van direccionando al proyecto a resultados menos alentadores.

No. DE REGISTRO(EN BASE DE DATOS)		No. DE CLASIFICACIÓN
DIRECCIÓN URL (TESIS EN LA WEB)		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: Alfredo Agustín Rodríguez Bravo	TELÉFONO 0996433811. 0986053117	E-MAIL: arb4492@gmail.com atcreacionesventas@yahoo.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: SECRETARIA FACULTAD DE CIENCIAS	NOMBRE:	TELÉFONO:

CERTIFICACIÓN DE GRAMATÓLOGO

QUIEN SUSCRIBE EL PRESENTE CERTIFICADO, SE PERMITE INFORMAR QUE DESPUÉS DE HABER LEÍDO Y REVISADO GRAMATICALMENTE EL CONTENIDO DE LA TESIS DE GRADO DE RODRIGUEZ BRAVO ALFREDO AGUSTIN, QUINTO CATUTO STYVEN MARCELCUYO TEMA ES:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TURISMO COMUNITARIO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN.”

CERTIFICO QUE ES UN TRABAJO DE ACUERDO A LAS NORMAS MORFOLÓGICAS, SINTÁCTICAS Y SIMÉTRICAS VIGENTES

ATENTAMENTE

Ab. Ing. Milton Israel Manosalvas Tola
Registro092013815

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

HABIENDO SIDO NOMBRADO, **MGS. ESPINOZA ALCÍVAR EDISON IGNACIO**,
COMO TUTOR DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR
TITULO DE **INGENIERO COMERCIAL, PRESENTADO** POR LOS EGRESADOS:

RODRÍGUEZ BRAVO ALFREDO AGUSTÍN **CON C.I # 1206351015**

QUINTO CATUTO STYVEN MARCEL **CON C.I # 0930720362**

TEMA: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TURISMO
COMUNITARIO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN.”**

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES,
ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.

MGS. ESPINOZA ALCIVAR EDISON IGNACIO

TUTOR DE TESIS

CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO URKUND.

URKUND - Log in x Inicio - URKUND x D17304701 - ESTUDI x

https://secure.orkund.com/view/17336975-341243-860708#q1bKLvayijY0sdQxMjQEYmMgNonVUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYtMtAzMDAxMzUzNzExMTWytDQ'☆ a

URKUND Alex Miguel Tapia Ubillus (alex)

Dokument [ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TURISMO COMUNITARIO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN." pdf](#) (D17304701)

Inskickat 2016-01-20 07:45 (-05:00)

Inskickad av arb4492@gmail.com

Mottagare alex.tapia.ucsg@analysis.orkund.com

Meddelande ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TU [Visa hela meddelandet](#)

1% av det här c:a 62 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i 3 st källor.

Källförteckning

Rankning	Sökväg/Filnamn
1	TESIS RODRIGUEZ - QUINTO PDF.pdf
2	PLAN DE NEGOCIOS CAROL ZEA - URKUND - ING. COMERCIAL.docx
3	http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/3193-resumen-
4	http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/concepto_emprendedor.htm
Alternativa källor	
1	Plan de negocios Solorzano Gabriela y Cruz Luis.docx

0 Varningar Återställ Exportera Skicka

URKUND

Dokument [ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TURISMO COMUNITARIO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN." pdf](#) (D17304701)

Inskickat 2016-01-20 07:45 (-05:00)

Inskickad av arb4492@gmail.com

Mottagare alex.tapia.ucsg@analysis.orkund.com

Meddelande ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TU [Visa hela meddelandet](#)

1% av det här c:a 62 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i 3 st källor.

↑ < >

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres Agustín y Elena, por ser el pilar fundamental de mi vida y apoyarme en cada paso dado y en cada decisión tomada.

A mis hermanas Pilar y Odalis, por ser mis compañeras y consejeras en todo momento.

-Alfredo Rodríguez Bravo

El presente trabajo quiero dedicarlo a mis padres, por todo el apoyo que me han brindado en toda mi carrera estudiantil, también por cada uno de sus consejos los cuales me han hecho un hombre de bien.

-Styven Quinto Catuto.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos principalmente al Ing. Edison Espinoza Alcívar y al Ing. Bruno Ramos Barco, por haber sido nuestros tutores y guías en el desarrollo del presente trabajo de grado.

Nuestro sincero agradecimiento también a la Universidad de Guayaquil, específicamente a la Facultad de Ciencias Administrativas y a su personal docente, por habernos formado en cada área de la carrera con el afán de pulirnos hasta lograr el nivel profesional que con este trabajo de titulación pretendemos lograr.

Los Autores.

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICAMOS QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE **ALFREDO AGUSTÍN RODRÍGUEZ BRAVO, CON C.I. # 1206351015 Y STYVEN MARCEL QUINTO CATUTO, CON C.I. # 0930720362, CUYO TEMA ES:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PESCA DEPORTIVA PARA EL TURISMO COMUNITARIO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN.”

DERECHOS QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO COMO A BIEN TENGA.

RODRÍGUEZ BRAVO ALFREDO AGUSTÍN C.I # 1206351015

QUINTO CATUTO STYVEN MARCEL C.I# 0930720362

GUAYAQUIL, ENERO DEL 2016

RESUMEN

El presente trabajo consiste en un estudio para determinar la factibilidad para la implementación de una empresa de pesca deportiva llamada Sambo Natural Fishing, creada para impulsar el turismo comunitario del cantón Samborondón y ayudar a mejorar la calidad de la vida de los integrantes de dicha comunidad que participen en el proyecto. El modelo de empresa de turismo comunitario que se plantea, ofrece actividades turísticas relacionadas con el entorno de pesca y se pueden llevar a cabo de forma grupal o individual. Esta puede ser realizada con fines competitivos o de simple ocio, mediante implementos y herramientas adecuadas que la empresa facilitará a cada uno de los usuarios que desean participar de las actividades. Sambo Natural Fishing contempla el ofrecimiento de un paquete turístico en el que incluye el acceso a la pesca deportiva, la oportunidad de realizar paseos en canoa y finalmente disfrutar de un completo bufete gastronómico en su mayoría consistente en platos preparados a base de pescado; adicionalmente pondrá a disposición de los usuarios de un área de descanso. La empresa facilitará a los usuarios con los equipos y herramientas necesarios para la realización de las actividades, así como el asesoramiento en la ejecución de las mismas.

Mediante el cumplimiento de políticas organizacionales el principal objetivo es la satisfacción total de los usuarios que visiten la empresa y crear una buena imagen que permita que los usuarios vuelvan a usar los servicios que brinda la empresa y a su vez puedan generar mediante comentarios positivos que el número de usuarios se incremente.

A lo largo del estudio se han analizados variables cualitativas y cuantitativas que permiten al final determinar la factibilidad real para la implementación de una empresa de este tipo. Dentro de los estudios cualitativos se destaca la realización de

encuestas a clientes las cuales determinan un amplio margen de aceptación de la propuesta, se analizaron las directrices reales para el funcionamiento del negocio y se concluye que es posible de crearse. Dentro del estudio cuantitativo se destaca que se requiere una Inversión Inicial de \$43.435,00 USD en dicho rubro se contempla la inversión en Capital de trabajo inicial de \$3.500,00 USD y capital de operaciones \$39.935,00 USD para la puesta en marcha del negocio. Como conclusión de la evaluación financiera se determina que el proyecto es factible ya que el Valor Actual Neto del proyecto es de \$ 16.295,14 USD y la Tasa Interna de Retorno es 24.34%.

Haciendo el estudio del análisis de sensibilidad se determina que el proyecto conlleva un margen de riesgo, debido a que con pequeños cambios negativos en el precio y el número de clientes, los valores considerados para la factibilidad poco a poco van direccionando al proyecto a resultados menos alentadores, sin embargo con ligeras variaciones positivas de precio y número de visitantes los resultados conllevan a un escenario con mejores resultados

ABSTRACT

The present work consists in a study to determine the feasibility of implementing a sport fishing company called Sambo Natural Fishing, created to promote community tourism in the canton Samborondón and help improve the quality of life of the community members who participate in the project. The business model of community tourism arises, offers to the tourists activities related to the environment of fishing and can be carried out in groups or individually. This can be done for competitive purposes or simple leisure through appropriate tools that the company will provide each of the users who wish to participate in the activities. Sambo Natural Fishing plans offering a tourist package that includes access to sport fishing, the opportunity for canoeing and finally enjoy a full gourmet buffet consisting mostly in dishes made from fish; additionally will be available to users a rest area. The company will provide users with the tools and equipment necessary for the realization of activities and counseling in them.

By fulfilling organizational policies the main objective is the total satisfaction of users who visit the company and create a good image that allows users return to use the services provided by the company and in turn can generate positive feedback by number of users is increased.

Throughout the study, they were analyzed qualitative and quantitative variables that allow at the end determine the actual feasibility of implementing such a company. In qualitative studies stands customer surveys that determine a wide range of acceptance of the proposal, the actual guidelines for the operation of the business were analyzed and concluded that it is possible to be created. Within the quantitative study it highlights that is requires an initial investment of \$ 43,435.00 USD, in this

category is envisaged the investment in initial working capital of \$ 3,500.00 USD and operations capital of \$ 39,935.00 USD for the implementation of the business. At the conclusion of the financial evaluation it is determined that the project is feasible because the Net Present Value of the project is \$ 16,295.14 USD and an Internal Rate of Return of 24.34 %.

By making the study of the sensitivity analysis it is determined that the project carries a margin of risk, because with small negative changes in the price and the number of customers, the values considered for feasibility are gradually directing the project results less encouraging, however with slight positive changes in price and number of visitors the results lead to a scenario with better results.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DE GRAMATÓLOGO	iii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	iv
DEDICATORIA.....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR.....	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xii
ÍNDICE	xiv
INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.	7
HIPOTESIS	8
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.	9
OBJETIVO GENERAL.	10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	10
JUSTIFICACIÓN	11
METODOLOGÍA.....	13
CAPÍTULO 1	14
MARCO REFERENCIAL.....	14
1.1 MARCO TEORICO	14
1.2 MARCO CONCEPTUAL	16
1.2.1 Pesca.....	16
1.2.2 Pesca Deportiva.	16
1.2.3 Turismo Comunitario.	17
1.2.4 Desarrollo Endógeno.....	17

1.2.5 Samborondón.	17
1.2.6 Sitios Idóneos para encontrar peces en ríos.....	17
1.2.7 Comunidad.	20
1.2.8 Actividad turística.....	20
1.2.9 Empresa.	21
1.2.10 Plan del Buen Vivir	21
1.2.11 Emprendedor.....	21
CAPITULO 2	22
ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....	22
2.1 ANÁLISIS DE MERCADO.....	22
2.1.1 Tipos de compradores potenciales, segmentos por actividad, edad, sector, nivel, ubicación, ingresos, etc.....	22
2.1.2 Localización geográfica de los clientes.....	22
2.1.3 Bases de decisión (precio, calidad, servicio, amistad, política, forma de pago).	23
2.1.4 Elaboración y Aplicación de encuestas.	24
2.1.5 Tabulación y análisis de las encuestas.....	26
2.1.6 Opiniones de miembros del sector pesquero del cantón Samborondón... 30	
2.1.7 Opiniones de clientes (Interés de su servicio).	31
2.1.8 Opiniones de clientes (no interés de su servicio).....	32
2.2 PLAN DE MERCADEO	32
2.2.1 Estrategia de precios	32
2.2.1.1 Política de precio de la competencia.	32
2.2.1.2 Precio Previsto.....	33
2.2.1.3 Posibilidad que el precio previsto le brinde al producto una entrada rápido al mercado.....	33
2.2.1.4 Potencial de expansión del mercado previsto.....	34

2.2.1.5 Posibles niveles de variación de precios para resistir una guerra de precios.....	34
2.2.1.6 Punto de equilibrio	35
2.2.1.7 ¿Qué descuentos planea ofrecer?.....	35
2.2.1.8 ¿Qué porcentaje de ventas son a crédito y a qué plazo? (política de cartera).....	35
2.2.2 Estrategia de ventas	35
2.2.2.1 Clientes iniciales.....	35
2.2.2.2 Clientes que recibirán mayor fuerza de venta	36
2.2.2.3 Mecanismo de identificación de los clientes potenciales y formas de establecer contactos con ellos.....	36
2.2.2.4 Característica del servicio (calidad, precio, entrega rápida y cumplida, garantías, servicios etc.).....	36
2.2.2.5 Conceptos especiales que se utilizarán para motivar las ventas.....	37
2.2.2.6 Cubrimiento geográfico inicial.....	37
2.2.2.7 Plan de ampliación geográfica.....	37
2.2.2.8 Clientes especiales (proyectos en ejecución, oportunidades temporales, etc.).....	38
2.2.3 Estrategia Promocional.....	38
2.2.3.1 Mecanismo y/o medios para llevar el servicio a la atención de los posibles compradores.....	38
2.2.3.2 Ideas básicas para presentar en la promoción.....	38
2.2.3.3 Mecanismo de ayuda a la venta.....	39
2.2.3.4 Programa de medios (frecuencia, valor).....	39
2.2.4 Estrategia Distribución	39
2.2.4.1 Canales de distribución que usará.....	39
2.2.5 Política de Servicios	40
2.2.5.1 Término de garantías.....	40

2.2.5.2 Tipo de servicios a clientes.....	40
2.2.5.3 Mecanismo de atención a clientes.....	41
2.2.5.4 Políticas de cobros de servicios.....	41
2.2.5.5 Comparación de la política de servicio con la competencia.	41
2.2.6 Táctica de ventas.....	42
2.2.6.1 ¿Tendrá fuerza propia de trabajo o recurrirá a representantes o a distribuidores? ¿Cuál será el costo del mismo?	42
2.2.6.2 Si es propia la fuerza de trabajo ¿cómo usted va a encontrarla, capacitarla y remunerarla y de qué tamaño será?	42
2.2.7 Planes de contingencias	43
2.2.7.1 Si algunas de las estrategias no funcionan ¿cuál sería las medidas correctivas? ¿Cómo reaccionaría al cambio del mercado?	43
2.2.7.2 Considerar las recomendaciones y los errores más frecuentes.	43
2.3 CAPACIDADES EMPRESARIALES	43
2.3.1 Precios.....	43
2.3.2 Desempeño del servicio, garantías.....	45
2.3.3 Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes.....	45
2.3.4 Posibilidades de solución a las dificultades.	46
2.3.5 Mercados que manejan (Volumen, unidades y dólares).....	46
2.3.6 Capacidad instalada.	47
2.3.7 Capacidad Financiera.....	48
2.4 COMPETENCIA	48
2.4.1 Marca líder:.....	48
2.4.2 ¿Han surgido o se han acabado empresas de esta actividad en los últimos años?	48
2.4.3 Imagen de la competencia ante los clientes	49
2.4.4 ¿Por qué les compran?	49
2.4.5 ¿Segmento al que está dirigido?	49

2.4.6 ¿Por qué será difícil competir con ellos?	50
2.4.7 ¿Por qué cree que puede lograr obtener una fracción del mercado? .	50
2.5 TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL	50
2.5.1 Nivel total de consumo en unidades y dólares del servicio.....	50
2.5.2 Tendencia del número de usuarios y los patrones de consumo del servicio	51
2.5.3 Factores que afecta el consumo (condiciones social, económicas, política, tecnológica).....	52
2.5.4 Definición de la participación del mercado.	52
2.6 ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.	52
2.6.1 Primera Fuerza: Poder de negociación de los Compradores o Clientes.	52
2.6.2 Segunda Fuerza: Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.	53
2.6.3 Tercera Fuerza: Amenaza de nuevos competidores entrantes.	53
2.6.4 Cuarta Fuerza: Amenaza de productos sustitutos.	53
2.6.5 Quinta Fuerza: Rivalidad entre los competidores.	54
2.7 Análisis del sector y de la empresa	54
2.7.1 Diagnóstico de la estructura actual (País)	54
2.7.2 Perspectivas del sector (País)	55
2.7.3 Posibilidades de crecimiento (Empresa).....	56
2.7.4 Estado del sector: productos, mercado, clientes, empresas nuevas, tecnología.	56
2.7.5 Tendencias económicas, sociales, o culturales (País).	57
CAPITULO 3	59
ESTUDIO TECNICO Y LEGAL	59
3.1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO O SERVICIO.	59
3.1.2 Especificación del Servicio	60

3.1.3 Diagrama básico del flujo.	61
3.1.4 Diagrama básico de flujo para la actividad de Paseos en Canoa.	63
3.1.5 Diagrama básico de flujo para la actividad de Bufete Gastronómico..	64
3.1.6 Materias primas y materiales básicas.....	64
3.1.7 Condiciones de operación.	64
3.1.8 Maquinarias y equipos requeridos.	65
3.1.9 Desperdicios.....	65
3.1.10 Condiciones de calidad.....	65
3.2 ASPECTO FÍSICO DEL NEGOCIO.....	67
3.2.1 Ubicación geográfica de la empresa.....	67
3.2.2 Facilidades de servicios básicos (agua, energía, teléfono, Alcantarillado, manejo de desperdicios)	68
3.2.3 Posición relativa a proveedores y clientes.....	68
3.2.4 Legislación local (Regulaciones)	68
3.2.5 Situación laboral de la localidad.	69
3.2.6 Áreas requeridas.	69
3.2.7 Tipos de construcciones.	70
3.2.8 Servicios especiales (aire, gas, grúas, aceites, agua, refrigeración vapor etc.).....	71
3.2.9 Ventilación iluminación.	71
3.2.10 Vías de acceso	72
3.2.11 Puertas	72
3.2.12 Servicio Higiénicos	72
3.2.13 Forma de adquisición de equipos (compra, arrendamiento Leasing).	72
3.2.14 Personal necesario	72
3.2.15 Política de mantenimiento.	73
3.2.16 Forma de operación.....	73

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	75
3.3.1 Distribución de planta	75
3.3.1.1 Departamentos, áreas o zonas básicas.	75
3.3.1.2 Limitaciones y exigencias de cercanía.	76
3.3.1.3 Equipos por departamentos.	76
3.3.1.4 Plano de distribución.-	78
3.3.2 Plan de producción	79
3.3.2.1 Plan de consumo.....	79
3.3.2.2 Plan de compra	80
3.3.3 Sistema de control	80
3.3.3.1 Propiedades básicas del servicio	80
3.3.3.2 Proceso crítico de calidad.	81
3.3.3.3 Puntos de inspección de calidad.	81
3.3.3.4 Proceso crítico y puntos de inspección en costos.	82
3.3.3.5 Personal para control de costos.	82
3.4 ASPECTOS LEGALES	82
3.4.1 Tipo de sociedad.	82
3.4.2 Procedimiento para la conformación de la sociedad.	82
3.4.3 Implicaciones tributarias, comerciales y laborales asociado al tipo de sociedad.	83
3.4.4 Normas y procedimientos sobre la comercialización de sus productos.	85
3.4.5 Procedimientos para la prestación de servicios.....	86
3.4.6 Leyes especiales a su actividad económica.	86
3.5 RIESGOS	86
3.5.1 Aspecto de legislación urbana	86
3.5.1.1 Dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio.....	86

3.5.1.2 Trámites y permisos antes los organismo de gobierno.	87
3.5.1.3 Dificultades legales con el manejo de materias primas o productos terminados.	87
3.5.1.4 Régimen de importación y exportación.	87
3.5.2 Análisis ambiental.....	88
3.5.2.1 Emisiones efluentes y residuos de la empresa.	88
3.5.2.2 Riesgos de contaminación por esas emisiones, efluentes y residuos.	88
3.5.2.3 Mecanismo de control de contaminación.	88
3.5.2.4 Riesgos para la comunidad por las emisiones, efluentes y residuos.	89
3.5.2.5 Riesgos para los trabajadores.....	89
3.5.2.6 Mecanismo de higiene y seguridad industrial.....	90
3.6 ASPECTOS ORGANIZACIONALES	91
3.6.1 MISION.....	91
3.6.2 VISIÓN	91
3.6.3 ORGANIGRAMA	91
3.6.4 ANÁLISIS FODA.....	92
CAPITULO 4	93
ESTUDIO SOCIOECONOMICO	93
4.1 ANÁLISIS SOCIAL.....	93
4.1.1 Efectos (+) y (-) de la empresa para el conglomerado social, empleo, impuestos, educación, salud, recreación.....	93
4.1.2 Posibilidad de rechazo y apoyo de la comunidad.	94
4.1.3 Servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad.	94
4.1.4 Servicios adicionales que la empresa demanda de la comunidad.....	95
4.1.5 Considerar las recomendaciones y los errores más frecuentes.	95
4.2 ESTUDIO ECONÓMICO.....	95

4.2.1 Inversiones.	95
4.2.2 Capital de trabajo (activos corrientes)	96
4.2.3 Capital de Operaciones (activos tangibles e intangibles).	96
4.2.4 Financiamientos.....	97
4.2.5 Capital propio.....	98
4.2.6 Capital ajeno	98
4.2.7 Ventas (ingresos).....	99
4.2.8 Costos y Gastos	99
4.2.9 Proyecciones financieras.....	100
4.2.9.1 Estado de Situación Financiera	100
4.2.9.2 Flujo de caja	100
4.2.10 Punto de equilibrio	103
4.2.11 Evaluación.	104
4.2.11.1 Valor Actual Neto.....	104
4.2.11.2 Tasa Interna de Retorno.....	104
4.2.11.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (Pay Back).....	104
4.2.11.4 Análisis Costo-Beneficio	105
4.2.11.5 Indicadores de Rentabilidad	106
4.2.12 Análisis de Sensibilidad	106
CONCLUSIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA	112

INTRODUCCIÓN

La presente investigación está basada en determinar la factibilidad social y económica para la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en el cantón Samborondón.

Esta investigación se fundamenta en la posibilidad existente de que la actividad de pesca deportiva sirva para desarrollar un modelo de turismo que cada vez más utilizado en el país, esto es el turismo comunitario, mediante la participación directa de miembros de la comunidad de pescadores del cantón en las actividades a realizarse en la empresa.

El segundo capítulo consiste en un plan de mercadeo y comercialización, realizado para estudiar las variables del mercado (empresa-cliente) en relación al éxito esperado de la propuesta, en este capítulo se describen las opiniones de los miembros de la comunidad de pescadores del cantón en relación a la posible implementación de la propuesta, además se explican los resultados de las encuestas a clientes potenciales sobre su interés en visitar las instalaciones de la empresa.

El tercer capítulo comprende el análisis sobre los requerimientos físicos, humanos, tecnológicos y legales necesarios para la implementación del negocio. En este capítulo se describen las actividades ofrecidas por la empresa. También se describe los requisitos legales necesarios para su funcionamiento.

En el cuarto capítulo se desarrolla el estudio social y económico de la investigación. En el ámbito social se describen los beneficios que la implementación de esta propuesta traería a la comunidad de pescadores de Samborondón y al desarrollo turístico del mismo. Y en cuanto al estudio económico, en este se determina

la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto, los costos y gastos totales por un periodo de cinco años y los resultados contables proyectados anuales.

ANTECEDENTES

Samborondón es uno de los veinticinco cantones de la Provincia del Guayas, de acuerdo a los archivos municipales la delimitación del cantón Samborondón es la siguiente: al norte limita con los cantones Salitre y Jujan, al sur y este con el río Babahoyo y el cantón Yaguachi, y al oeste con los cantones Salitre, Daule y Guayaquil.

La superficie territorial del cantón es de 252 km². La población samborondeña de acuerdo al censo del 2010 es de 67590 habitantes, de los cuales 34088 son hombres y 33502 son mujeres (INEC 2010).

En las últimas cuatro décadas la población del cantón Samborondón ha aumentado de forma considerable, pasando de 22302 en el año 1974 a 67590 habitantes al año 2010, teniendo en consideración este crecimiento poblacional, está estimado que en el año 2022 la población del cantón sería aproximadamente de 144776 habitantes. De acuerdo al último Censo de Población y Vivienda realizado en el 2010 el 49% corresponde a género masculino y 51% a género femenino.

La actividad económica de los habitantes del cantón Samborondón es muy diversa, siendo el comercio su actividad principal que aporta con el 25.6% de los ingresos del cantón. Esta actividad se desempeña principalmente en la Parroquia La Puntilla y a lo largo de la Avenida Samborondón, donde se concentran varios pasajes y centros comerciales que contienen a su vez farmacias, restaurantes, gimnasios, bancos y demás servicios. Otra actividad destacable son las inmobiliarias, empresariales y de alquiler, desarrolladas asimismo principalmente en La Puntilla en

donde hay una vasta oferta de alquiler y promoción inmobiliaria empresarial. Otro rubro importante es aportado por la actividad de Construcción, en auge constante gracias a las numerosas urbanizaciones privadas que se encuentran en el cantón. Otra actividad importante es la de la agricultura, desarrollada principalmente en el área rural del cantón, destacada por el cultivo de arroz, y en menor porcentaje están presentes las actividades de Transporte y la Pesca.

La pesca, es una actividad que se remonta a tiempos primitivos en la historia de la humanidad, y consiste en la captura de peces a través de algún método. La pesca es ejercida en el cantón Samborondón de forma artesanal y destinada principalmente al comercio local, y realizada en especial por pescadores de forma individuales o asociados no oficialmente en varios puntos del cantón, quienes aprovechan la presencia de los ríos Babahoyo y Daule (afluentes del Rio Guayas). Entre los recursos que son extraídos de estos afluentes, se destacan los camarones de agua dulce y una variedad de especies de peces: Ratón, Bio, Bagre, Sábalo, Sabaleta, Dama, Ciego, Vieja Roja, Vieja Colorada, Bante Vieja Azul, Vieja morraja, Tilapia, Dica, Guanchiche, Chame, Barbudo, Bocachico, Raspabalsa, Roncador y Robalo.

Pero a pesar de que la pesca comercial es la fuente de sustentación principal y única del sector pesquero, en la actualidad no existe apertura ni consideración a otros tipos de actividades en este mismo ámbito, que ayude a generar nuevas fuentes de ingresos para esta población, a pesar de que se cuentan con recursos naturales e hídricos que bien podrían influir positivamente en el éxito para el desarrollo de nuevas actividades de pesca, por ejemplo la pesca deportiva.

La pesca deportiva es una actividad destinada a la recreación, consistente en colocarse en un sitio adecuado y habilitado para la pesca (rio, pileta, mar abierto, piscina de peces, etc.) acompañado de algún método para capturar peces. La pesca deportiva se la realiza actualmente en pocas haciendas y localidades del Ecuador, especialmente en la sierra y la amazonía, pero no hay registro de esta actividad en el cantón Samborondón.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con lo expuesto en el punto anterior sobre la falta de diversificación de las actividades turísticas en relación a la pesca, se puede identificar una oportunidad para promover y desarrollar la pesca deportiva en Samborondón, teniendo como base, la disponibilidad de recursos naturales que posee el cantón. Esta oportunidad se fundamenta en la posibilidad real que existe de que una actividad base como es la pesca puede diversificarse en otras como la pesca deportiva, que no siempre es aprovechada.

Esta oportunidad bien puede ser aprovechada por miembros de la comunidad de pescadores del cantón Samborondón como medio para mejorar su calidad de vida a través del modelo de turismo comunitario, que no es otra cosa que un turismo en el que la comunidad pueda participar activamente en el desarrollo de las actividades e incluso tener control y beneficios.

Si bien la pesca deportiva puede ser practicada libremente en cualquier ambiente con recursos naturales e hídricos (ríos, playas, esteros, estanques), la oportunidad que posee el cantón Samborondón, y específicamente el área en que se plantea ubicar las instalaciones de la empresa, es que cuenta con los recursos suficientes para desarrollar las actividades de manera sostenible a través del tiempo.

La pesca deportiva como negocio es una actividad practicada por lo general en piscinas artificiales ubicadas en haciendas privadas en su mayoría ubicadas en la sierra y oriente ecuatoriano, pero en la zona cercana al cantón Samborondón ni a sus cantones vecinos no se ofrece esta actividad como una oferta de turismo, por lo que los amantes de la pesca realizan esta actividad en zonas no adecuadas ni aprobadas

totalmente para la realización de pesca deportiva como esteros y ríos y muchas veces con el equipo inadecuado y sin las seguridades del caso.

Por su parte, y de acuerdo a las conversaciones realizadas con miembros del sector pesquero de Samborondón, los ingresos de ellos y sus familias se limitan casi en su totalidad a los ingresos por venta de pescado, por lo que dicen tener una necesidad de que participen activamente en actividades en pro de mejorar su calidad de vida.

La presente propuesta, además de brindar las facilidades para la práctica de la pesca deportiva, plantea también ofrecer a los posibles clientes la posibilidad de realizar paseos en canoas, disfrutar de un bufete gastronómico en su mayoría a base de pescado, y la opción de relajarse en un área destinada para el efecto equipada con hamacas y sillas, es por esto que se pretende brindar a los clientes una opción turística distinta a las que se ofrecen comúnmente con lo que se obtiene ese factor diferenciador con otras ofertas turísticas.

FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.

Formulación.

¿Será factible la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario del cantón Samborondón?

Sistematización.

- ¿Cuáles serán las teorías que sustentan la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en Samborondón?
- ¿Existe la demanda necesaria para el negocio?
- ¿Existen las capacidades físicas y las posibilidades legales para crearla?
- ¿Será factible el proyecto a nivel social y económico?

HIPOTESIS

Hipótesis General

Es factible la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en el cantón Samborondón, con enfoque hacia la participación directa de miembros de la comunidad de pescadores del cantón en las actividades que la empresa realice.

Hipótesis Específicas.

- Existen antecedentes teóricos validos que aporten a la idea de la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en Samborondón.
- Hay un mercado potencial al cual estaría dirigida la empresa de pesca deportiva.
- Es posible técnica y legalmente implementar una empresa de pesca deportiva orientada al turismo comunitario en Samborondón.
- Las variables sociales y las previsiones económicas y financieras (TIR, VAN, etc.) demuestran la factibilidad para la creación de la empresa.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.

La investigación está delimitada en su forma general al campo administrativo, específicamente en el área de “proyectos” con aspecto de “emprendimiento”.

Espacialmente el estudio está delimitado en el Cantón Samborondón, perteneciente a la provincia del Guayas. Se deja establecido que para la obtención de los datos de las encuestas tendientes a determinar el interés de los posibles clientes, se tomó en cuenta la participación de personas de otros cantones.

El grupo social de estudio consiste en la comunidad de pescadores del cantón Samborondón, específicamente los que dedicados a la pesca en la cabecera cantonal.

OBJETIVO GENERAL.

Elaborar un estudio de factibilidad socioeconómico orientado a la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en el cantón Samborondón.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Identificar las teorías que fundamenten el desarrollo de la presente investigación.
- Realizar un estudio de mercado tendiente a examinar la viabilidad comercial de la propuesta.
 - Elaborar un estudio técnico y legal para la determinación de la posibilidad real de implementar el proyecto.
 - Realizar un estudio social y financiero para conocer la factibilidad de la propuesta.

JUSTIFICACIÓN

Samborondón es un cantón que va encaminado hacia un desarrollo constante dirigido al aprovechamiento de sus recursos, por lo cual es importante para este cantón la creación de nuevos proyectos aprovechando el potencial que tiene dentro de sus distintos ámbitos. Es por esto que analizar la factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en el cantón es de gran importancia, ya que determinará si una empresa de este tipo y con las características que se plantea a lo largo de la investigación es posible y factible de crearse tanto en los aspectos sociales y económicos.

La presente investigación tiene relación con varios de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir, entre los que destaca el cambio de la matriz productiva mediante la inclusión y redistribución de los recursos de forma sostenible y sustentable y fortalecer la economía popular y solidaria. Esta investigación y el negocio que se propone cumplen dichos aspectos.

El plan cantonal de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Samborondón contempla entre sus propuestas de desarrollo el aprovechamiento eficiente de los recursos naturales existentes e incluye entre sus parámetros la pesca de agua dulce.

Otra de las expectativas de esta propuesta es posibilidad de generar empleo para una parte del sector pesquero del cantón Samborondón y ser parte activa en las en el desarrollo de las actividades que se realicen en la empresa, además que la implementación de este negocio genere la confianza de que otros miembros de la

misma comunidad y puedan emprender una actividad económica similar o distinta y que ayude a la mejora de su calidad de vida.

Mediante la misma idea del turismo comunitario, otros grupos y comunidades podrían aprovechar sus capacidades y explotárselas para mejorar la economía del sector y dinamizar el turismo o el comercio en diversas áreas de Samborondón.

En conclusión, la comunidad de pescadores del cantón Samborondón será la principal favorecida por la implementación de esta propuesta, ya que brindará la oportunidad de utilizar el potencial existente tanto humano como natural y así obtener beneficios económicos y sociales para la comunidad en general.

METODOLOGÍA.

En contexto de la investigación consiste en determinar la factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario del cantón Samborondón, para ello, se utilizaron varios métodos, sistemas y tipos de investigación.

Esta investigación está elaborada bajo un esquema critico-propositivo. Critico debido al cuestionamiento de fenómenos sociales y propositivo ya que se plantea una solución elaborada en un margen de proactividad y sinergia.

Se realizó estudio de campo bajo el modelo de investigación descriptiva, ya que se recogieron datos y opiniones desde el sitio al cual está dirigido proyecto para conocer la situación y actitudes del sector, describiéndolas con el fin de evaluar la posible solución al problema.

Fue utilizada bibliografía y webgrafía para el análisis de conceptos relacionados a la investigación así como la elaboración del marco teórico.

En cuanto a métodos se destaca la utilización del método científico bajo el tipo empírico-analítico, ya que se combinó las técnicas de observación, razonamiento y predicción para estudiar sistemáticamente la naturaleza del problema y elaborar mediante la experimentación planificada una posible solución.

CAPÍTULO 1

MARCO REFERENCIAL

1.1 MARCO TEORICO

El emprendimiento con enfoque social es un concepto que comenzó a darse a conocer hace quince años, y las primeras personas que usaron este concepto, hoy en día manifiestan que no se imaginaron el gran interés que dichos conceptos cumplen en la forma de hacer empresa en la actualidad (Defourny & Myssens, 2013).

La red de investigación internacional EMES, dentro de los criterios para una empresa social, específica de dentro de las dimensiones sociales de las mismas describe que este tipo de empresas deben tener un “objetivo explícito para beneficiar a la comunidad o a un grupo específico e personas promoviendo un sentido de responsabilidad social a nivel local.”. Dentro del mismo ámbito permite que esta iniciativa sea propuesta por ciudadanos civiles u organizaciones, mediante la unión de capacidades sin descuidar la importancia del liderazgo. Asimismo especifica una distribución limitada de recursos y beneficios para evitar la maximización de beneficios (EMES, 2013).

Pero las ideas expresadas en los anteriores párrafos van más allá de un concepto único de empresa social, ya que hay muchas diferentes interpretaciones de este término, que varían tanto por su procedencia y por el contexto al que es aplicado. Es decir una empresa social bien puede surgir de distintas realidades sociales y con distinto entendimiento (Fisac, Moreno Romero, Mataiz Aldeanueva, & Palacios Fernandez, 2011).

Uno de los modelos de negocios sociales que se ha venido desarrollando en la última década ha sido en el turismo comunitario. Al respecto, Tomás López Guzmán, Osvaldo Borges y Ana María Castillo Canalej en su trabajo “Desarrollo económico local y turismo comunitario en países en vías de desarrollo. Un estudio de caso”, describen al turismo comunitario de la siguiente manera: “El turismo comunitario se presenta como una alternativa a los tradicionales destinos turísticos. Esta forma de turismo permite un mayor contacto con la comunidad y conseguir nuevas experiencias para los viajeros.”. En Ecuador, uno de los medios utilizados con el fin de encontrar alternativas para lograr el sustento económico y que está dando resultados prometedores es precisamente el turismo comunitario, un modelo que se ha venido adaptando en muchas localidades del Ecuador, especialmente en la región Interandina y Amazónica. Mediante esta opción para conseguir ingresos extra para sus familias, los involucrados dividen las actividades cotidianas con las realizadas en los emprendimientos (Portelles, 2016).

A lo largo de Latinoamérica, Ecuador es señalado como pionero en la aplicación de turismo comunitario, que hace las veces de impulso en el desarrollo de las comunidades, intercambio de culturas y principalmente el fomento del desarrollo (Pachezo, Carrera, & Almeida, 2011).

En conclusión, la economía social y el turismo comunitario, constituyen los elementos capaces de fomentar el desarrollo de espacios rurales, lo cual significa el progreso hacia modelos productivos sostenibles, independientes y equilibrados. (Flores Ruiz & de la O Barroso, 2011).

El desarrollo de los pueblos es un reto a nivel mundial en los países en desarrollo, y es una necesidad que tiene varios componentes y características entre

lo que destaca la reestructuración económica y amplitud cultural, esta última ocasionada por el debilitamiento de la identidad y por el potencial de los recursos locales (Di Pietro, 2010).

Dentro de los tipos de desarrollo social se destaca el desarrollo endógeno, que se entiende como un sistema en el que prima lograr la potencialización de las capacidades y habilidades propias de una región o comunidad usadas para el fortalecimiento y consecuente desarrollo económico y social de la misma.

1.2 MARCO CONCEPTUAL

1.2.1 Pesca.

Se define como pesca a la acción y efecto de pescar, es decir sacar del agua peces y otros animales. Consiste en una de las actividades que el ser humano ha venido realizando desde siempre para la obtención de alimentos. En la actualidad la pesca se la realiza de forma industrial o artesanal, y es considerada una de las principales actividades económicas a nivel mundial. (WordPress, 2015)

1.2.2 Pesca Deportiva.

Es aquella en la que quien la práctica no persigue fines comerciales por la captura de especies acuáticas, el fin de la pesca deportiva es netamente recreacional y deportivo. Está dividida en Pesca Deportiva de Superficie y Pesca Deportiva Submarina. La primera es aquella en la que se utiliza algún instrumento que en general es la caña de pescar con azuelo y se la realiza desde fuera del agua. En la Pesca Deportiva Submarina, quien la realiza se sumerge totalmente en el agua ya sea utilizando un equipo de buceo o en apnea (sin ningún equipo). (FIMCM, 2009)

1.2.3 Turismo Comunitario.

El concepto de Turismo Comunitario abarca la relación de una comunidad con los visitantes desde una perspectiva de interculturalidad en el desarrollo de sus viajes y la participación consensuada de los miembros de la comunidad, garantizando el manejo adecuado de los recursos naturales, la valoración del patrimonio y los derechos culturales y territoriales de las nacionalidades. (CCONDEM, 2015)

1.2.4 Desarrollo Endógeno.

Es uno de los medios para impulsar el cambio social, cultural y económico de la sociedad. Se basa en reconquistar tradiciones, respetar al medio ambiente y las relaciones productivas equitativas. Así se puede convertir los recursos naturales en productos y servicios consumibles con capacidad de distribución y exportación.

1.2.5 Samborondón.

Es un cantón de la provincia del Guayas, tiene 239 años de historia y posee una superficie de 252 kilómetros cuadrados. Su población general es de 67590 habitantes aproximadamente. Con un clima templado, Samborondón es objeto de dos estaciones: una seca y otra lluviosa, las cuales duran alrededor de seis meses cada una. El poder económico del cantón está basado en la Agricultura y Ganadería. Gracias a los ríos y afluentes que posee Samborondón, ora de las actividades productivas s la pesca de agua dulce. (Samborondón, 2015).

1.2.6 Sitios Idóneos para encontrar peces en ríos.

- **Curvas Exteriores.-** Los peces suelen buscar comida en estas curvas en la que el agua más veloz se mueve hacia el exterior.

Gráfico 1

Peces en curvas exteriores.



Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://vamosapescar.org/donde-pescar/agua-dulce>.

- **Bolsas de Rocas y Peñascos.-** En las áreas calmadas donde la corriente golpea una roca o peñasco suelen ubicarse los peces en gran cantidad.

Gráfico 2

Peces en Bolsas de Rocas y Peñascos



Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://vamosapescar.org/donde-pescar/agua-dulce>

- **Senos.-** Son los sitios donde las aguas con movimientos rápido llegan a un espacio reducido produciendo un remolino.

Gráfico 3

Peces en Senos de Agua



Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://vamosapescar.org/donde-pescar/agua-dulce>

- **Olas pequeñas.-** En sitios con fluctuaciones ligeras de corrientes suelen agruparse los peces a reposar.

Gráfico 4

Peces en Olas Pequeñas



Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://vamosapescar.org/donde-pescar/agua-dulce>.

- **Unión de corrientes.-** En los sitios donde dos corrientes se unen, los peces suelen acumularse para aprovechar las dos fuentes de alimento.

Gráfico 5

Peces en Unión de Corrientes



Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://vamosapescar.org/donde-pescar/agua-dulce>.

1.2.7 Comunidad.

Se entiende por comunidad el conjunto de poblaciones que habitan en un lugar determinado, sin embargo esta definición presenta una serie de problemas ya que muchas poblaciones no permanecen en un lugar definido sino que viajan a lugares espacialmente distantes en los cuales tienen una incidencia particular, un ejemplo de ello son las aves que migran entre las zonas templadas y las zonas tropicales. (Universidad Nacional de Colombia, 2016)

1.2.8 Actividad turística.

La actividad turística comprende el desplazamiento del lugar habitual de residencia, para el goce y disfrute de un destino turístico. Por lo tanto, esta actividad implica el uso y contratación de medios de transporte, alojamiento. (Rodríguez, 2010).

1.2.9 Empresa.

Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa. (Guzman Valdivia, 1963).

1.2.10 Plan del Buen Vivir

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 (impulsado por el gobierno de Rafael Correa) es un instrumento creado para articular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública. El Plan cuenta con 12 Estrategias Nacionales; 12 Objetivos Nacionales, cuyo cumplimiento permitirá consolidar el cambio que los ciudadanos y ciudadanas ecuatorianos con el país que anhelamos para el Buen Vivir.¹

1.2.11 Emprendedor.

Es un individuo que es capaz de acometer un proyecto rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se les atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación suficiente que le da el apoyo que necesita².

¹ Tomado de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/3193-resumen-del-plan-nacional-para-el-buen-vivir-2013-2017>

² Tomado de http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/concepto_emprendedor.htm

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 ANÁLISIS DE MERCADO

2.1.1 Tipos de compradores potenciales, segmentos por actividad, edad, sector, nivel, ubicación, ingresos, etc.

De acuerdo con los análisis de mercado, los clientes potenciales para la empresa Sambo Natural Fishing, serán aquellas personas que desean realizar actividades turísticas, distintas a las comúnmente practicadas con orientación a las áreas de naturaleza y pesca. El margen de edad de los usuarios es amplio, sin embargo se fija un rango de personas de entre 18 a 55 años, en gran porcentaje de género masculino en los casos de consumo individual. Sin embargo se proyecta que habrá familias y grupos de amistades convirtiéndose en clientes colectivos por lo cual se notará diversidad en cuanto a género y edad.

2.1.2 Localización geográfica de los clientes

En los inicios de la operación de la empresa, se estima que principalmente los clientes provendrán de Samborondón y cantones aledaños tales como Salitre, Durán, Guayaquil y Daule. Y en menor escala clientes del resto de la Provincia del Guayas. Así también existiría apertura para clientes de otras provincias al igual como también una gran expectativa para visitantes extranjeros. Una vez que Sambo Natural Fishing se encuentre posicionada como una oferta turística relevante en el mercado turístico, se espera que aumente la concurrencia de turistas usuarios extranjeros y de otras provincias.

2.1.3 Bases de decisión (precio, calidad, servicio, amistad, política, forma de pago).

Lo que respecta a precio, se establece un cover o entrada de \$20 USD por persona, dicho pago permitirá al usuario participar de las actividades que se llevan a cabo dentro del lugar que serán detalladas en capítulo 3.

Durante el desarrollo de cada una de las actividades en el establecimiento, se buscará lograr la máxima satisfacción en cada uno de los usuarios a través de un servicio de calidad, es decir se ofrecerán servicios orientados a cumplir las expectativas de los clientes, los mismos que serán brindados con el debido asesoramiento para así obtener como resultado actividades prácticas y simplificadas, capaces de desarrollarse de manera correcta por cada usuario.

Dentro de la calidad del servicio, se incluye la atención personalizada cordial y amigable por parte de cada uno de los operarios o colaboradores del establecimiento para con los clientes, generando así confianza y excelente relación entre la empresa y el usuario.

Dentro del funcionamiento de la empresa, se implementarán políticas y condiciones que deberán ser cumplidas por cada uno de los usuarios e intervinientes del área operativa, con el objeto de evitar situaciones adversas al correcto desarrollo de las actividades que se llevan a cabo en el establecimiento.

Los pagos que se realicen por parte del cliente a la empresa, serán realizados en efectivo o con débito bancario, por ningún concepto se aceptarán pagos mediante cheques, créditos u otras formas de pago distintas.

2.1.4 Elaboración y Aplicación de encuestas.

La encuesta que se llevó a cabo para el presente estudio, sirvió para recopilar información para obtener conclusiones sobre tendencias turísticas por parte de los encuestados, así como también conocer su intención e interés en cuanto a practicar actividades turísticas en Samborondón, tanto de manera general como de forma específica en el modelo de negocio que se presenta. El cuestionario consta de cinco preguntas y la información fue recopilada a través del sistema google forms.

El número de encuestados se lo determinó a través de la fórmula de muestreo aleatorio simple:

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

Donde:

n= tamaño de la muestra

N= población total, o, universo

z= nivel de confianza

p= probabilidad de ocurrencia

q= probabilidad de no ocurrencia

e= error de muestreo

Para el presente estudio se consideró una población de 61097 personas, las cuales representan el número de personas a quienes va dirigido el servicio en la provincia del Guayas. Se tomó en cuenta un nivel de confianza de 95% lo cual da como resultado un valor de z de 1.96. La probabilidad de ocurrencia se toma el estándar de 0.5 con lo cual desprende una probabilidad de no ocurrencia de 0.5.

Finalmente se considera un error de 5%. Reemplazando los valores en la formula se concluye:

$$n = \frac{(1.96)^2 (61097)(0.5)(0.5)}{5^2 (61097 - 1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = 594$$

De la muestra calculada de 594, y con la finalidad de involucrar diversidad provincial, consideró un 15% de encuestas a personas de provincias distintas a Guayas, es decir 89 encuestados.

Las preguntas respondidas por los encuestados fueron:

1. ¿En qué lugares generalmente realiza usted actividades turísticas y/o de recreación?

- Samborondón, Salitre, Guayaquil, Daule, Duran.
- Otros cantones del Guayas
- Otras Provincias
- No practica actividades turísticas.

2. Del 1 al 5, siendo 1 bajo y 5 alto, ¿Qué tan interesado estaría en realizar actividades turísticas y/o de recreación en el Cantón Samborondón?

1 2 3 4 5

3. Del 1 al 5, siendo 1 bajo y 5 alto, ¿Cuál es su nivel de interés en realizar pesca deportiva y demás actividades relacionadas?

1 2 3 4 5

4. Si se crea una empresa de turismo comunitario de pesca deportiva en el cantón Samborondón, la cual ofrece actividades de pesca a sus visitantes ¿Visitaría Ud. la antes mencionada?

SI NO TALVEZ

5. Entre los siguientes valores, ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por realizar actividades turísticas relacionadas a la pesca deportiva?

\$20.00 USD \$22.00 USD -\$23.00 USD \$25USD

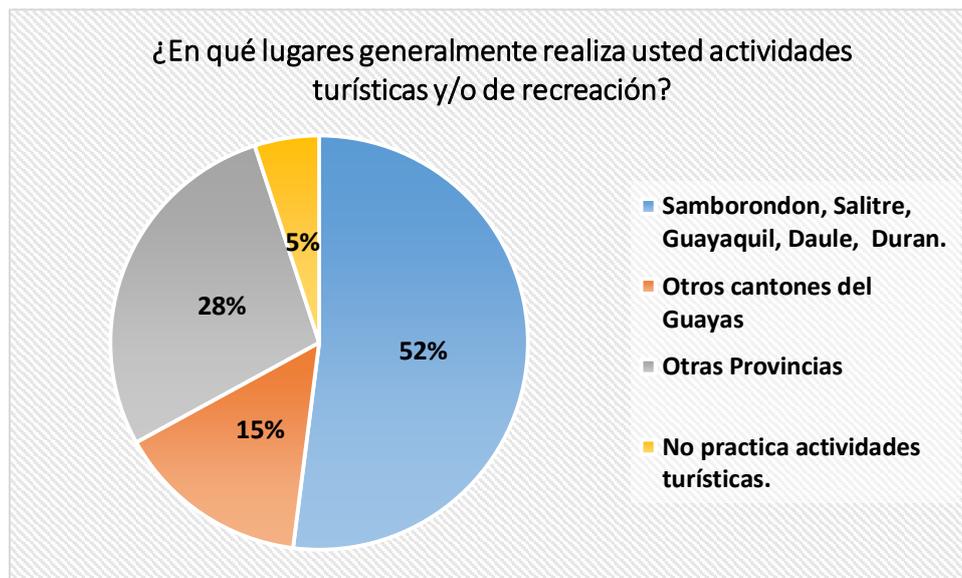
2.1.5 Tabulación y análisis de las encuestas

PREGUNTA 1:

¿En qué lugares generalmente realiza usted actividades turísticas y/o de recreación?

Gráfico 6

Resultados Pregunta 1 de la Encuesta



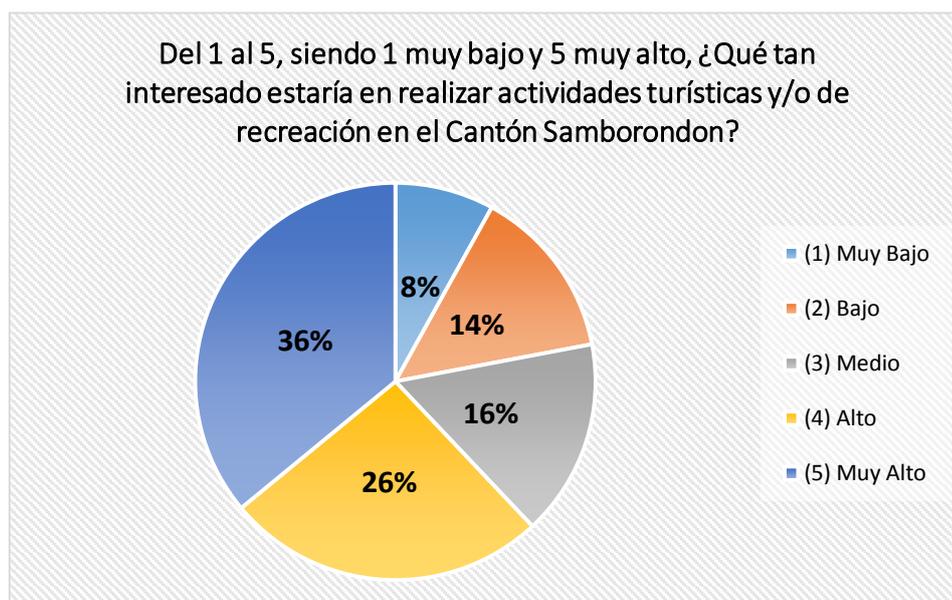
Para esta pregunta, de acuerdo los resultados se deduce que más de la mitad de los encuestados realiza actividades turísticas y recreativas en el área cercana al punto de ejecución del proyecto, es decir la mayoría de encuestados frecuenta el área comprendida por Samborondón, Salitre, Daule y Durán para la realización de turismo y recreación. El 15% indicó que realiza actividades turísticas en otros cantones del Guayas, frente al 28% que prefiere trasladarse a otras provincias a hacer turismo. Un 5% prefiere no realizar o no realiza actividades turísticas.

PREGUNTA 2

Del 1 al 5, siendo 1 bajo y 5 alto, ¿Qué tan interesado estaría en realizar actividades turísticas y/o de recreación en el Cantón Samborondón?

Gráfico 7

Resultados Pregunta 2 de la Encuesta



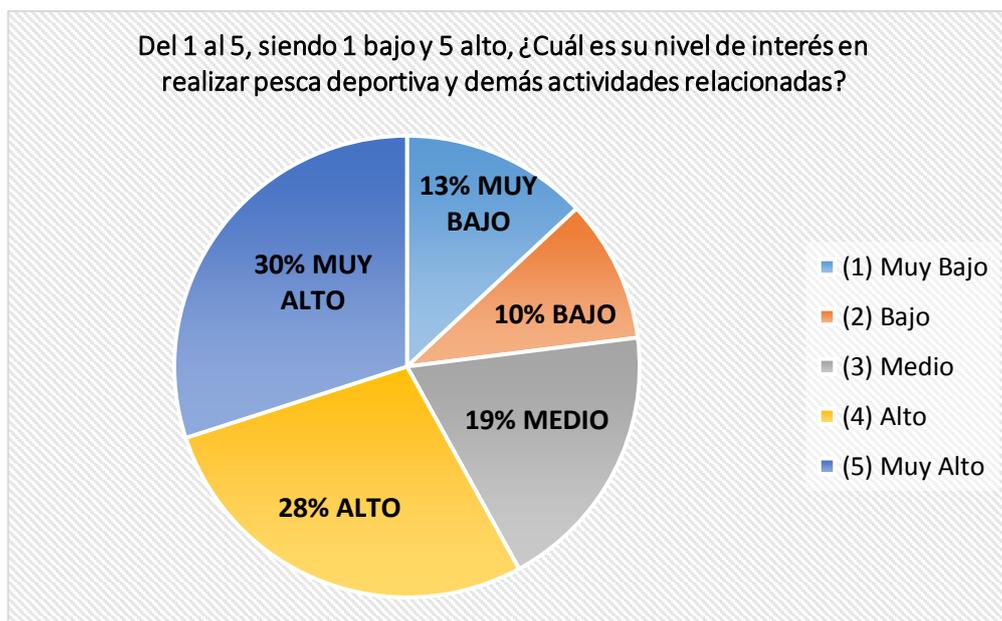
Para esta pregunta, los encuestados calificaron positivamente su intención e interés de realizar actividades de turismo en el cantón Samborondón. La escala de alto comprende un 62% (36% muy alto y 26% alto) lo cual se interpreta como una posibilidad real a una escala superior (en base a los resultados de las encuestas) de un interés real de público interesado en el servicio a ofrecerse. Los resultados reflejan que la opción bajo alcanza un 14% y muy bajo 8% llegando al 22% el número de encuestados que no cuentan con un interés en realizar turismo en Samborondón. El porcentaje de indecisión representado con la opción “medio” alcanza el 16%.

PREGUNTA 3

Del 1 al 5, siendo 1 muy bajo y 5 muy alto, ¿Cuál es su nivel de interés en realizar pesca deportiva y demás actividades relacionadas?

Gráfico 8

Resultados Pregunta 3 de la Encuesta



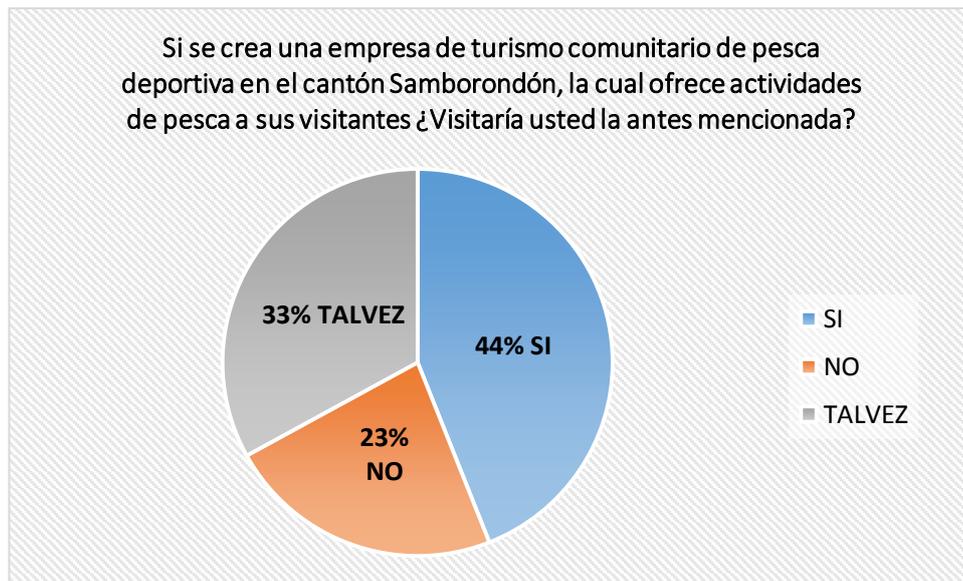
Con esta pregunta, se obtiene como resultado que un 58% de las respuestas fueron dirigidas hacia la escala alta 30% muy alto y 28 % alto, lo que demuestra un alto porcentaje de interés por parte de los encuestados en realizar actividades de pesca deportiva y relacionadas. El 23 % de las personas respondieron en la escala baja y un 19% en el punto medio de indecisión.

PREGUNTA 4

Si se crea una empresa de turismo comunitario de pesca deportiva en el cantón Samborondón, la cual ofrece actividades de pesca a sus visitantes ¿Visitaría usted la antes mencionada?

Gráfico 9

Resultados Pregunta 4 de la Encuesta



Esta pregunta pretende conocer la posibilidad de que los encuestados visiten la empresa de turismo comunitario de pesca deportiva. Con una respuesta positiva se obtuvo el 44% frente al 23% de respuesta negativa. Pero también un 33% de los encuestados respondió que tal vez la visitarían, considerándose esta respuesta como una actitud de indecisión.

PREGUNTA 5

Entre los siguientes valores, ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por realizar actividades turísticas relacionadas a la pesca deportiva?

Gráfico 10

Resultados Pregunta 5 de la Encuesta



Esta pregunta tuvo un contundente margen de mayoría del 80% refiriéndose a que pagaría \$20 USD por realizar actividades turísticas relacionadas a la pesca deportiva.

2.1.6 Opiniones de miembros del sector pesquero del cantón Samborondón.

Se realizaron acercamientos y conversaciones con miembros de la comunidad de pescadores del cantón Samborondón, a quienes se les describió el proyecto de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario en el cantón. En primer lugar ellos manifestaron que es una idea que puede funcionar debido a que el cantón y el área donde se pretende instalar el negocio cuenta con los recursos naturales (agua y peces) suficientes para una pesca responsable y no exagerada. Se les

consultó además si estarían dispuestos a participar en el proyecto, teniendo en cuenta que las actividades se desarrollarían los días viernes, sábados y domingos, a lo cual respondieron que les agradaría participar en cualquier proyecto que les genere beneficios económicos y sociales tanto a la comunidad como individualmente a sus familias.

2.1.7 Opiniones de clientes (Interés de su servicio).

De acuerdo a los resultados obtenidos en el proceso de encuestas, se concluye que la propuesta tiene un alto nivel de aceptación por parte de los encuestados, en primera instancia por cuanto un porcentaje superior al 50% argumentó que realiza actividades turísticas en la zona objeto de estudio (Duran, Samborondón, Salitre, Daule y Guayaquil) y podrían formar parte de las actividades que como empresa se pretende ofrecer. Respecto al interés específico en realizar y practicar actividades turísticas en el cantón Samborondón, existe una tendencia de interés en hacerlo representado por un 62% de aprobación absoluta. Al ser consultados por su interés en realizar turismo relacionado a la pesca deportiva se obtuvo que el 58% de los encuestados muestra un interés por realizar este tipo de actividad, lo cual supera desde ya las expectativas de aceptación iniciales manifestando el 44% que está dispuesto a visitar una empresa de turismo comunitario de pesca deportiva a instalarse en el cantón Samborondón, mientras que el 33% contestó que tal vez la visitaría. El 80% de los encuestados prefirió y se interesó por un precio a pagar de \$20 USD lo cual se considera como una preferencia a practicar actividades recreativas y novedosas a un bajo costo para el turista.

Junto a los resultados de las encuestas también se obtuvo las opiniones de los clientes, deduciendo que la mayoría de estos gusta de actividades innovadoras,

realizan turismo en tiempos libres ya sean solos o con sus familiares, por lo que en cuanto a la propuesta se puede argumentar que sería apropiada para los mismos.

2.1.8 Opiniones de clientes (no interés de su servicio).

Interpretando los resultados obtenidos de la realización de encuestas, se demuestra que en todas las preguntas las respuestas negativas tienen un valor porcentual inferior a las respuestas positivas. En el caso de la primera pregunta, apenas un 5% de los encuestados respondieron que no practican actividades turísticas. Referente al sitio y a la actividad de pesca, un 22% de las personas no están interesadas o muestran un bajo interés en realizar actividades turísticas en el cantón Samborondón, y a un 23% no les llama la atención realizar actividades de pesca deportiva. Cuando se les consultó sobre si visitarían la empresa que se propone, el 23% (manteniendo el porcentaje tendencia de rechazo) replicó que no la visitarían.

Con el análisis antes descrito se concluye que de acuerdo a la muestra, el porcentaje de rechazo no pasa del 23% lo que resulta en un porcentaje de aprobación o posibilidad de aprobación del 77% restante.

2.2 PLAN DE MERCADEO

2.2.1 Estrategia de precios

2.2.1.1 Política de precio de la competencia.

Dentro del cantón Samborondón existen varias instituciones, agrupaciones y demás entidades que ofrecen diversas actividades turísticas a sus residentes y visitantes, dichas actividades son ofrecidas con el objeto de entretener, divertir y servir al usuario y a la vez que éste genere utilidad y desarrollo económico para el cantón y

cada una de las entidades que lo conforman, mediante el valor pagado o receptado. El precio de practicar cada una de las actividades que ofrecen las entidades antes ya mencionadas, están considerados según el nivel económico que puede poseer determinado cliente o visitante, también consideran el precio en base a la inversión que requiere cada actividad a ofrecerse, en otras ocasiones definen el precio de la actividad en base a la situación económica actual que mantiene el país.

2.2.1.2 Precio Previsto

El precio previsto para el paquete turístico que ofrecerá la empresa de Pesca Deportiva Sambo Natural Fishing es de \$20 USD. Este valor se considera módico teniendo en cuenta la segmentación de mercado al que están dirigidas las actividades y porque permite cubrir los costos y gastos de operación de la empresa y general utilidades.

2.2.1.3 Posibilidad que el precio previsto le brinde al producto una entrada rápido al mercado.

El ámbito de turismo comunitario es poco explotado en comparación al turismo de consumo en la Provincia del Guayas. Se considera que el precio previsto estimado anteriormente es el adecuado, ya que mediante este se valoriza la inversión y desarrollo de cada actividad que se ofrece, al igual que es asequible para cada uno de los usuarios que desean practicar las mismas. Sambo Natural Fishing se encuentra en un mercado que carece de actividades como las que se ofrece en esta propuesta, por aquella razón también se considera obtener una rápida entrada al mercado mediante los servicios que se ofrecen y convertirse en una opción de recreación localmente.

2.2.1.4 Potencial de expansión del mercado previsto.

Analizando la posible aceptación y la rápida entrada de los servicios al mercado objeto, se concluye que existen altas posibilidades de expansión de la propuesta hacia demás cantones aledaños una vez que la misma esté posicionada y haber ofrecido sus servicios a los usuarios en un tiempo determinado, en dicho tiempo la empresa ofrecerá sus servicios a los clientes y estos a su vez generaran ingresos y utilidades para la misma, generando de esta manera que los mismos usuarios sean quienes recomienden nuestros servicios a posibles nuevos usuarios de otras localidades y consecuentemente expandiendo el mercado previsto.

2.2.1.5 Posibles niveles de variación de precios para resistir una guerra de precios

Como se mencionó en párrafos anteriores, la propuesta no se ve afectada por competidores potenciales directos, por cuanto no existe otra empresa, institución o grupo que se dedique a ofrecer servicios similares a los que se pretenden brindar. Por aquella razón se considera que el valor o precio fijado para realizar esta actividad así como también actividades derivadas de la misma, es un valor considerable y adecuado, asequible para cada usuario que no se verá modificado con el objeto de resistir ante precios competitivos, este solo será variable en consideración a la economía cambiante del país año tras año. Para el presente estudio, una guerra de precios ocurrirá solamente en el momento en que se implementen nuevas empresas comunitarias en el área cercana. De ser el caso se considerará una variación de precios hacia abajo ante la posible expansión de empresas similares.

2.2.1.6 Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio se encuentra descrito en el punto 4.2.10

2.2.1.7 ¿Qué descuentos planea ofrecer?

El precio fijado es único, se considerará algún tipo de descuento en ocasiones o tiempos de demanda baja y de poco consumo por parte de los usuarios, o cuando los adultos estén acompañados por niños, pero por ningún otro motivo el precio se verá afectado ni constara de ningún tipo de descuento, por cuanto se considera que el precio o valor para practicar la actividad es considerable y asequible para el usuario que desee participar de la misma.

2.2.1.8 ¿Qué porcentaje de ventas son a crédito y a qué plazo? (política de cartera).

No se tiene previsto manejar cartera de cuentas por cobrar ya que se considera únicamente pagos al contado en efectivo y débito.

2.2.2 Estrategia de ventas

2.2.2.1 Clientes iniciales.

El perfil de los clientes iniciales para la presente propuesta corresponde a usuarios entre los 18 a 55 años de edad de ambos géneros, que deseen practicar las actividades que la Sambo Natural Fishing ofrece. Así mismo se deduce que estos comprenderían a clase media y media alta, que serían parte del comercio de la propuesta. Para el primer año, los clientes iniciales se proyectan en el 0.5% de la población de los cantones Samborondón, Guayaquil, Salitre, Daule y Durán, con excepciones para clientes de otros cantones y provincias así como turistas internacionales. Este 0.5% corresponde a los más de 7000 visitantes esperados para el primer año de la puesta en marcha de la empresa.

2.2.2.2 Clientes que recibirán mayor fuerza de venta

La propuesta va dirigida a todo un mercado que desee practicar esta actividad, por cuanto mediante marketing publicitario y estratégico, se pretende alcanzar al mismo. Los clientes que requerirán mayor fuerza de venta comprenderían a las unidades educativas, universidades y familias completas. Se considera que los antes mencionados generarían grandes ingresos para la empresa y el cantón por cuanto el consumo sería en volumen. Una vez que los clientes hayan sido captados y visiten las instalaciones de Sambo Natural Fishing, la satisfacción de los mismos será la prioridad en toda etapa del funcionamiento de la empresa y el desarrollo de sus actividades. En tal sentido a cada cliente se le brindará un servicio óptimo y de calidad garantizando el cumplimiento de sus expectativas.

2.2.2.3 Mecanismo de identificación de los clientes potenciales y formas de establecer contactos con ellos.

A partir de la visita de cada cliente, se contará con una base de datos donde se mantendrá la información necesaria para la localización de clientes y grupos de clientes potenciales y frecuentes. Mediante esta base de datos se lo mantendrá informado sobre promociones, novedades y eventos que se lleven a cabo en la empresa y así captar su interés en volver. Con esto también se busca la recomendación de la empresa por parte de nuestros clientes a demás personas.

2.2.2.4 Característica del servicio (calidad, precio, entrega rápida y cumplida, garantías, servicios etc.).

La principal característica del servicio es que se trata de una forma de turismo no explotada en la región ni experimentada por la población, es decir poder integrarse momentáneamente a la experiencia comunitaria del sector. Como ya se tiene manifestado, la calidad del servicio brindado será un factor prioritario en las

actividades de Sambo Natural Fishing, se espera que el usuario con su pago de \$20 USD a modo de cover esté plenamente satisfecho de haber tomado la decisión correcta en visitar la instalación. Dentro del factor de calidad se tomará en cuenta garantizar el cumplimiento a tiempo de los requerimientos del cliente de una forma eficiente y oportuna, para de esta forma el cliente no tenga motivos para posibles quejas y reclamos por el servicio recibido.

2.2.2.5 Conceptos especiales que se utilizarán para motivar las ventas.

Los conceptos que formaran parte de la motivación que la empresa empleara con el objeto de captar la atención de visitantes y usuarios serán los siguientes.

- Comparte con la naturaleza, experimenta su diversión...Ven y pesca.
- Un motivo más para compartir naturalmente...ven y pesca. Diviértete pescando.
- Forma parte de lo natural, descubre la diversión...ven y pesca. Pesca con nosotros.

2.2.2.6 Cubrimiento geográfico inicial.

Tal como se tiene mencionado, en los inicios de las actividades de turismo comunitario de pesca deportiva Sambo Natural Fishing en Samborondón, los principales clientes provendrán de Guayaquil, Durán, Salitre, Daule y Samborondón. Esta previsión está fundamentada en la cercanía de estas ciudades frente a la ubicación geográfica de las instalaciones.

2.2.2.7 Plan de ampliación geográfica.

Con el paso de las semanas, y a través de planes de promoción, se espera que los orígenes de los clientes sean más diversos, extendiéndose a otros cantones

del Guayas, luego a otras provincias y finalmente contar con una proporción considerable de visitantes extranjeros.

2.2.2.8 Clientes especiales (proyectos en ejecución, oportunidades temporales, etc.).

Debido al factor natural y climático se tiene claro que habrá temporadas de baja afluencia turística. Para ello y en el hipotético caso de que las lluvias impidan ejercer la actividad de paseos en canoa o pesca deportiva desde el agua, también se ofrecerá espectáculos del pueblo montubio como bailes y representaciones teatrales para que el usuario visitante a pesar de estar limitado en pesca, paseos en canoa pueda contar con otras opciones de distracción para que su estadía en las instalaciones de Sambo Natural Fishing sea agradable.

2.2.3 Estrategia Promocional

2.2.3.1 Mecanismo y/o medios para llevar el servicio a la atención de los posibles compradores.

Para esta propuesta, se ha escogido mecanismos de promoción de mediano costo como publicidad radial, flayers impresos, publicidad en periódicos y promoción en redes sociales.

2.2.3.2 Ideas básicas para presentar en la promoción.

Dentro de las ideas básicas a emplear en la presente propuesta se detalla a continuación la siguiente.

- Relájate pescando, diviértete pescando, experimenta la pesca...Comparte con nosotros.

2.2.3.3 Mecanismo de ayuda a la venta.

Al ser una organización con fin al fomento de la actividad comunitaria, se solicitará el apoyo respectivo a las entidades públicas correspondientes, como el Gobierno Cantonal de Samborondón, el Ministerio de Turismo, Ministerio de Ambiente, Ministerio de Industrias y Productividad, entre otros. Se tendrá muy en cuenta la colaboración directa por parte de los comuneros de la localidad y del sector pesquero del cantón, quienes con sus habilidades y conocimientos ancestrales brindaran la correcta asesoría a los clientes en la realización de las actividades de pesca deportiva, paseos en canoa. Respecto a la preparación de los platos a base de pescado se contará con la ayuda de las mujeres del sector, hábiles en la preparación de estos tipos de platillos.

2.2.3.4 Programa de medios (frecuencia, valor).

Como ya se tiene indicado para dar a conocer Sambo Natural Fishing y sus servicios, se optará por medios publicitarios y promocionales de bajo costo en su mayoría y en menor nivel de mediano costo. Entre ellos se destaca páginas en redes sociales, anuncios en radio y medios impresos. El gasto promedio por publicidad asciende a los \$10.050,00 USD al primer año.

2.2.4 Estrategia Distribución

2.2.4.1 Canales de distribución que usará

Para esta propuesta, se usará un canal de distribución directo por cuanto se trata de ofrecer un servicio. Es decir será la empresa como tal quien promocióne sus servicios, los cuales serán directamente provistos al usuario final.

También en un mediano plazo se pretende realizar alianzas estratégicas con Agencias de Viajes y Turismo, quienes podrán actuar de intermediarias en ofrecer a los clientes potenciales la oportunidad de visitar la empresa de pesca deportiva.

2.2.5 Política de Servicios

2.2.5.1 Término de garantías.

Por parte de Sambo Natural Fishing se garantizará la total satisfacción de los usuarios partiendo de un sistema de información eficiente para que el usuario conozca desde un primer momento con precisión todo lo necesario para que su permanencia en la empresa sea de su total agrado. De igual manera la atención que se brinde a los usuarios será oportuna y educada. Se garantizará que los bienes y materiales que usen se encuentren en buen estado y que los alimentos expendidos dentro de la empresa cumplan con las normas de higiene estándar. Los peces que se encuentren para la venta pasaran por un control regular al día para garantizar su frescura y buen estado.

2.2.5.2 Tipo de servicios a clientes.

Ofrecer ayuda y asistencia en caso de dificultades.- Esto podría ocurrir mientras los usuarios realicen la actividad de pesca, paseos en canoa o recorrido por el área. El personal estará presto a ayudar o absolver alguna duda e inquietud por parte del usuario.

Ofrecer regularmente espectáculos relacionados al ámbito comunitario como danzas, shows teatrales, festivales gastronómicos entre otros.

Estar en contacto regular con los clientes vía correo electrónico o redes sociales para así mantenerlos informados de las novedades que Sambo Natural

Fishing ofrece en determinados tiempos y que ellos puedan ser partícipes en las mismas.

2.2.5.3 Mecanismo de atención a clientes.

Se realizarán encuestas para conocer el grado de satisfacción de los usuarios y obtener un banco de sugerencias las cuales serán tomadas en cuenta para mejora, por cuanto se tendrá la absoluta convicción de que la opinión o sugerencia del cliente es lo más importante.

Se facilitará la información que necesite el usuario vía telefónica, correo electrónico o redes sociales.

2.2.5.4 Políticas de cobros de servicios.

Todos los cobros se realizaran al contado en efectivo o mediante débito bancario. No se admitirán cheques o pagos a plazo.

2.2.5.5 Comparación de la política de servicio con la competencia.

En el mercado turístico la constante en todas las empresas es ofrecer a los usuarios todo el potencial existente para su máxima satisfacción. Sambo Natural Fishing no será la excepción, se mantendrán estándares de servicio al usuario y se implementará un manual de funciones en los que se detallará los procesos a realizar por los intervinientes en las actividades con el fin de que el usuario perciba una atención eficiente.

2.2.6 Táctica de ventas.

2.2.6.1 ¿Tendrá fuerza propia de trabajo o recurrirá a representantes o a distribuidores? ¿Cuál será el costo del mismo?

Para el presente proyecto se contará con la colaboración activa de miembros del sector pesquero del cantón Samborondón, quienes previa capacitación en atención al cliente y manejo de alimentos (para cada efecto) tendrán la capacidad de ser los principales contribuyentes en el desarrollo de las actividades.

2.2.6.2 Si es propia la fuerza de trabajo ¿cómo usted va a encontrarla, capacitarla y remunerarla y de qué tamaño será?

Como ya se tiene indicado, los involucrados en el desempeño de los servicios y productos con que cuenta la empresa serán miembros del sector pesquero del cantón Samborondón. A quienes se les ofrecerá la oportunidad de ser parte de Sambo Natural Fishing y posteriormente se evaluarán los perfiles de los postulantes para seleccionar a las personas aptas. Esta fuerza consistirá para el primer año:

1 Administradores.

1 Cajero o Cajera.

4 Asesores de Pesca Deportiva.

4 Auxiliares de Paseos en Canoa.

2 Técnicas o Técnicos de Cocinas.

2 Auxiliares de Cocina.

1 Técnico de Mantenimientos de Instalaciones.

2 Asistentes de Comedor.

A partir del año tres, se harán contrataciones de más personal debido al aumento de usuarios de la empresa. La información de los sueldos, salarios y beneficios sociales se encuentra detallada en el Anexo 8.

2.2.7 Planes de contingencias

2.2.7.1 Si algunas de las estrategias no funcionan ¿cuál sería las medidas correctivas? ¿Cómo reaccionaría al cambio del mercado?

De presentarse el caso de que las estrategias planteadas no funcionen, se deberá hacer un análisis minucioso de dichas estrategias para detectar el punto fallido de las mismas. Se potenciaría el factor promocional y publicitario de la empresa para llamar la atención de las personas y poder captar clientes.

2.2.7.2 Considerar las recomendaciones y los errores más frecuentes.

El error previsible en la ejecución del presente proyecto es que los usuarios no logren captar la idea o comprender el mensaje de lo que representa la pesca deportiva y los productos turísticos ofertados por Sambo Natural Fishing. Para ello se tratará de explicarle al usuario con la mayor claridad posible toda la información de su interés relacionado a la empresa y a las actividades ofrecidas por la misma.

2.3 CAPACIDADES EMPRESARIALES

2.3.1 Precios.

Se ofrecerá a los usuarios un paquete turístico valorado en \$20,00 USD, el cual está compuesto de la actividad de pesca deportiva, paseos en canoa, gastronomía y la posibilidad de descanso en una zona adecuada para el efecto. Los usuarios podrán disfrutar también de tiempos de integración familiar, tomar fotos y realizar paseos

dentro del establecimiento. Con el valor total del paquete turístico se busca ofrecer y vender un servicio completo. A continuación se detalla las actividades a ofrecerse.

Pesca deportiva individual o en grupos.- Para realizar esta actividad es necesario el uso de chalecos salvavidas, el uso de cañas ya sean estas facilitadas por la empresa o de pertenencia del usuario, Sambo Natural Fishing también facilitara un transporte (canoa) con capacidad de 4 personas (1 guía y hasta 3 usuarios) para poder realizar la actividad, la asesoría personalizada por un comunero está incluida en el servicio.

Paseos en canoa.- El paseo en canoa tendrá una duración de 30 min por embarcación la cual tiene la capacidad máxima de 4 personas (1 guía y 3 usuarios), incluye el uso del o los canaletes para su movilización, chaleco salvavidas además de un asesor opcional quien dirigirá la canoa o cumplirá el rol de tutor a los usuarios cuando ellos deseen ser quienes tomen cargo de la embarcación.

Gastronomía.- Se contará con un bufete gastronómico consistente en una mesa de preparaciones a base de pescado y otros platos típicos de la región. Variará de acuerdo a la disponibilidad de ingredientes, entre los platos principales a ofrecerse se encuentran:

- Sancocho de Pescado
- Bollo de Pescado
- Cazuela de Pescado
- Pescado Frito
- Pescado al Vapor
- Pescado a la Plancha
- Pescado Apanado

- Chifles
- Patacones
- Arroz
- Jugos Naturales

2.3.2 Desempeño del servicio, garantías.

El objetivo es que los servicios generen un impacto positivo en la mente del consumidor, y así obtener la máxima satisfacción de cada uno de ellos, la aceptación de los servicios ante los mismos facilitara la oportunidad de lograr aquel propósito.

Se deduce que Sambo Natural Fishing cuenta con grandes ventajas en este mercado, ya que se presenta un mercado que carece de conocimientos ante la actividad que se pretende ofrecer.

En cada uno de los servicios que se ofrecen, se pretende alcanzar la satisfacción total del usuario. Es decir, crear en él una actitud de asertividad al haber sido parte de la experiencia.

2.3.3 Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes.

Se considera que una de las limitaciones que se presentarán al brindar el servicio a los usuarios, sería el hecho de las actividades se desarrollarán en un ambiente natural no a gusto o no apropiado para toda persona.

Los servicios al ser ofrecidos en un ambiente completamente natural, es decir directamente en el río y la naturaleza, pueden traer consigo circunstancias en que los clientes sean víctima de la picadura de algún insecto, cuya consecuencia sería el malestar del usuario y conllevaría a que no se sienta cómodo en la continuación de su experiencia o decida desistir de continuar. Otro ejemplo de barrera para el usuario sería el miedo a no saber nadar y caer de la canoa, lo que causaría una reacción similar a la mencionada en el ejemplo anterior.

Podrían existir limitaciones externas relacionadas al factor climático y ambiental, y es que al estar la empresa ubicada en una zona geográfica húmedo-tropical, podrían presentarse repentinas lluvias, garúas o aguaceros que puedan afectar negativamente la estancia y experiencia de los usuarios.

2.3.4 Posibilidades de solución a las dificultades.

Entre las dificultades que podrían presentarse se destaca:

Se puede presentar la falta de interés en el cliente una vez que este se encuentre dentro de las instalaciones por falta de conocimiento, ante las actividades que Sambo Natural Fishing ofrece. Dicha dificultad se solucionara ofreciendo información detallada de cómo realizar la actividad, con esto se pretende captar la atención del cliente, y a su vez se vea atraído y motivado a practicarlas.

Otra dificultad que se ha identificado para esta propuesta es la temporada de invierno ecuatorial en los meses comprendidos entre febrero, marzo y abril, debido a que se presentan constantes lluvias, lo cual ocasionaría que el número de visitantes se reduzca; sin embargo este posible decrecimiento en cuanto a afluencia turística se verá compensado a que precisamente en esos meses se desarrolla el periodo vacacional en la región costa, lo que originaría que la visitas de familias completas sean constantes.

En el punto anterior se manifestó el riesgo y posibilidad de picaduras de mosquitos u otros insectos. La solución para ello viene incluida en el valor del servicio, ya que se le otorgará a cada usuario un envase individual de repelente de insectos.

2.3.5 Mercados que manejan (Volumen, unidades y dólares).

Considerando que la empresa ofrecería sus servicios a los visitantes o clientes los días viernes, sábados, domingos y feriados debido a que son días de mayor

movilización familiar y personal, se proyecta en promedio la visita de usuarios al lugar de la siguiente manera: viernes 35 visitantes, sábados 50 visitantes y domingos 70 visitantes, lo que multiplicado por 48 semanas operativas da un resultado de 7440 clientes para el primer año de operación. Se ha estimado un porcentaje mensual de visitantes en relación a los visitantes anuales. Este porcentaje mensual varía de acuerdo a las expectativas de visitantes tomando en cuenta factores climáticos, vacaciones escolares y feriados.

Tabla 1

Ingresos Mensuales para el primer año de operaciones

Mes	Cupo Mensual	Clientes	Dólares
Enero	10%	744	\$ 14.880
Febrero	11%	818	\$ 16.368
Marzo	9%	670	\$ 13.392
Abril	8%	595	\$ 11.904
Mayo	6%	446	\$ 8.928
Junio	7%	521	\$ 10.416
Julio	6%	446	\$ 8.928
Agosto	8%	595	\$ 11.904
Septiembre	9%	670	\$ 13.392
Octubre	10%	744	\$ 14.880
Noviembre	9%	670	\$ 13.392
Diciembre	7%	521	\$ 10.416
TOTAL	100%	7440	\$ 148.800

Elaborado por: Los Autores.

2.3.6 Capacidad instalada.

De acuerdo a la proyección de visitantes planteada anteriormente el establecimiento tiene la capacidad de albergar un máximo de 80 visitantes en un día. Un exceso de visitantes podría causar un descontrol en las actividades así como en la atención debida a quienes se encuentren en el centro. Referente a las actividades que requieren el uso de canoas (paseos y pesca deportiva) la capacidad de estas es de 4 personas durante el tiempo que se desarrolla la actividad, se dedujo que de esta

forma se brindaría un excelente servicio a los usuarios y se tendrá un mejor funcionamiento de las actividades. El comedor tendrá la capacidad de alojar hasta 50 personas al mismo tiempo

2.3.7 Capacidad Financiera.

En capítulos posteriores se presentará detalladamente la información financiera y presupuestaria del proyecto. Se requerirá \$43,435.00 USD para la puesta en marcha de la propuesta que se presenta. En este rubro están incluidas adquisiciones, construcciones, gastos legales y de trámites de constitución. Para cubrir la inversión se dispondrá del 76.98% equivalente a \$33,435.00 USD de recursos propios y el 23.02% consiste en un préstamo de \$10000 USD

2.4 COMPETENCIA

2.4.1 Marca líder:

Actualmente no existen competidores potenciales, por cuanto esta propuesta es la única que al momento del inicio de sus operaciones ofrecerá este tipo de servicios, consecuentemente la posicionaría como pionera en el mercado local.

2.4.2 ¿Han surgido o se han acabado empresas de esta actividad en los últimos años?

Para poder conocer si han existido o surgido nuevas empresas u organizaciones que ofrecieron u ofrecerían actividades y servicios similares a las que se pretende ofrecer, se realizaron investigaciones dentro del cantón Samborondón por cuanto es allí donde se plantea crear la empresa de pesca deportiva Sambo Fishing, dichas investigaciones arrojaron información la cual permite concluir que durante los últimos años no han existido este tipo de empresas, es así que

automáticamente convierte a este proyecto en pionero referente a esta actividad turística.

2.4.3 Imagen de la competencia ante los clientes

Realmente no existe competencia local alguna para este tipo de actividades que se pretende ofrecer al mercado, por cuanto en la provincia no se tiene registro de una empresa de similares características, es así como Sambo Natural Fishing sería única en servicios de pesca deportiva y actividades relacionadas para el mercado local.

2.4.4 ¿Por qué les compran?

No existe registro de empresas que ofrezcan el servicio o actividades que se plantean en el presente documento, por esta razón se afirma nadie ha consumido o usado este tipo de actividades en el cantón Samborondón y sus alrededores.

2.4.5 ¿Segmento al que está dirigido?

La segmentación de los servicios generales de la Sambo Natural Fishing es bastante amplia, pero se especifica que está dirigida a usuarios de edades entre 18 a 55 años, se espera que la mayoría de los clientes visitantes sean de género masculino en el caso de visitas individuales y se amplía el factor de género al momento de visita de familias enteras o grupos de personas. La clase media-media alta es a la cual va dirigida principalmente las actividades de la empresa principalmente debido al precio de la entrada o cover de \$20 USD. En cuanto a gustos y preferencias, se deduce que la empresa como tal y los servicios que ofrecen va dirigida a personas que disfruten de actividades recreacionales relacionadas con la pesca, la pesca en específico o a personas que busquen una nueva experiencia de turismo no común ni convencional.

2.4.6 ¿Por qué será difícil competir con ellos?

Como se mencionó en párrafos anteriores, actualmente no existen empresas que ofrezcan este tipo de actividades similares a las de la empresa que se propone, es por aquella razón que se presentan grandes posibilidades de posicionamiento en el mercado, convirtiendo a este negocio en pionero. Por lo cual se deduce que Sambo Natural Fishing cuenta un camino no tan complicado y a la vez amplio para brindar los servicios.

2.4.7 ¿Por qué cree que puede lograr obtener una fracción del mercado?

Como ya se indicó, no existen registros de empresas que ofrezcan los servicios propuestos, por lo que se puede argumentar que la empresa de pesca deportiva Sambo Natural Fishing cubre la totalidad del mercado, esto será hasta el momento que se presente un competidor directo o indirecto a la misma

2.5 TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

2.5.1 Nivel total de consumo en unidades y dólares del servicio

En cuanto al nivel total de consumo, dicho valor radica en un precio único de cover o entrada por usuario de \$20.00 USD para el primer año. Como se mencionó en párrafos anteriores se proyecta la visita de usuarios en los días viernes, sábados, domingos y feriados. Los números de usuarios a visitar en los tres días de actividad regular variaran mes a mes pero se estima un tope de 120 por semana en los meses de máxima demanda.

Tabla 2*Ventas en unidades y dólares anuales totales.*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO	\$20,00	\$ 20,50	\$ 21,50	\$ 22,50	\$ 23,50
Ingresos (u)	7440	7886	8438	9114	9934
Ingresos (\$)	\$ 148.800	\$ 161.671	\$ 181.427	\$ 205.054	\$ 233.443

Elaborado por: Los Autores.

2.5.2 Tendencia del número de usuarios y los patrones de consumo del servicio

Para esta proyección se tuvo en cuenta la cantidad estimada de visitantes anuales incrementado proporcionalmente, en base al crecimiento proyectado. Los valores mensuales son estimados respecto a una proporción mensual de visitantes de acuerdo a variables ya explicadas como factores climáticos, vacaciones escolares y feriados. A partir del primer año, y de acuerdo a los resultados del estudio de mercado se prevé que para el segundo año de operaciones el número de clientes se incremente en un 6% con respecto al año anterior. A partir del tercer año se calcula un aumento de 1% anual al incremento del año anterior.

Tabla 3

Número de usuarios proyectados a 5 años.

	Incremento Anual	6%	7%	8%	9%	
	Proporción Mensual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Enero	10%	744	789	844	911	993
Febrero	11%	818	868	928	1002	1093
Marzo	9%	670	710	759	820	894
Abril	8%	595	631	675	729	795
Mayo	6%	446	473	506	547	596
Junio	7%	521	552	591	638	695
Julio	6%	446	473	506	547	596
Agosto	8%	595	631	675	729	795
Septiembre	9%	670	710	759	820	894
Octubre	10%	744	789	844	911	993
Noviembre	9%	670	710	759	820	894
Diciembre	7%	521	552	591	638	695
TOTAL	100%	7440	7886	8438	9114	9934

Elaborado por: Los autores

2.5.3 Factores que afecta el consumo (condiciones social, económicas, política, tecnológica)

El principal factor que afectaría a las actividades que ofrece la empresa sería el factor climático, ya que Sambo Natural Fishing se encontraría ubicada en una región con un clima tropical y húmedo dentro del cual se pueden presentar repentinas lluvias las cuales dificultarían la actividad.

Otro factor que pondría en riesgo las actividades de la empresa sería el factor económico, consistente en que se reduzca la capacidad adquisitiva de las personas y a su vez opten por abstenerse a realizar actividades de turismo, lo cual disminuiría la concurrencia de usuarios a la empresa, esto es considerable por la tendencia económica actual del país.

2.5.4 Definición de la participación del mercado.

Esta empresa, al ser pionera en brindar servicios de pesca deportiva ejercida a través del turismo comunitario, se consolida como un monopolio local (provincia del Guayas) al momento de su instalación e inicio de operaciones.

2.6 ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.

2.6.1 Primera Fuerza: Poder de negociación de los Compradores o Clientes.

Los usuarios se verán atraídos por la novedad y naturalidad de este tipo de actividad turística, además de que se proyecta que el cliente perciba un equilibrio entre calidad-precio. En el estudio de mercado se demuestra el interés real de los posibles compradores o clientes en pagar el precio de \$20 dólares por el paquete turístico a ofrecerse en el negocio.

2.6.2 Segunda Fuerza: Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.

Para la propuesta se requiere de proveedores de insumos y herramientas para la utilización del servicio, como anzuelos, redes, cubetas, cuchillos, cuerdas, y demás elementos indispensables de las actividades. Para esto se buscará la mejor oferta en cuanto a un balance entre calidad y precio. Se tiene proyectado que no existirán dificultades a la hora de realizar las adquisiciones necesarias para el funcionamiento de la empresa debido a que los activos, materiales, e insumos requeridos son ofertados en el mercado local y cercano.

2.6.3 Tercera Fuerza: Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Entre las características de la empresa de pesca deportiva Sambo Natural Fishing que se constituyen como una barrera de entrada y que a su vez sirven para generar una ventaja competitiva se destaca la diferenciación del servicio, ya que no existe otra agrupación o empresa que ofrezca una actividad de similares características y que se considere una amenaza mayor, asimismo influye la intervención y el apoyo de la comunidad de pescadores del cantón, beneficiada con una política gubernamental favorecedora. Una de las partes más importante con la cual consta esta propuesta es que la comunidad de pescadores formarían parte del desarrollo de las actividades, por cuanto son quienes gozan de mayor experiencia en este campo, así se generaría ingresos y valor para Sambo Natural Fishing y para la misma comunidad.

2.6.4 Cuarta Fuerza: Amenaza de productos sustitutos.

Debido a que los recursos naturales Samborondón y sus alrededores no han sido explotados en su mayoría, existe el riesgo de que nuevos estudios, ideas o propuestas den origen a actividades de turismo similares, lo cual pasaría a convertirse

en un riesgo para el negocio propuesto en este estudio, ya que el usuario percibirá la diferenciación del nuevo producto o servicio y se podría sentir más atraído a comprar o usar el nuevo. En el cantón existen varias ofertas de recreación similares como la creación del coliseo para peleas de gallos o nuevos parques acuáticos, pero no se consideran como competencia mayor directa.

2.6.5 Quinta Fuerza: Rivalidad entre los competidores.

En el presente caso, la rivalidad radica en otras actividades de turismo y recreación, más no en lo que respecta a turismo comunitario ni a pesca deportiva, ya que en los límites cercanos no hay registro de esta actividad. Cada una de las otras ofertas turísticas usa sus propios métodos para llamar la atención del visitante y por lo tanto obtener mayor beneficio económico. Entre los principales competidores constan:

- Festivales gastronómicos
- Cabalgatas criollas
- Festivales musicales
- Zoológicos
- Haciendas
- Centros Comerciales.

2.7 Análisis del sector y de la empresa

2.7.1 Diagnóstico de la estructura actual (País)

Al segundo semestre del 2015, Ecuador se consolida como la octava economía de América Latina³, esta posición la alcanza por su calidad de país petrolero y

³ Tomado de <http://www.enduroukupacha.com/es/ukupacha/sobre-ecuador>

exportador, sin embargo debido a la caída del precio del petróleo a nivel mundial y a la devaluación de la moneda de países con las que se tienen fuertes relaciones políticas, han surgido diversas dificultades para la economía ecuatoriana en todos sus niveles, conllevando a la toma de políticas económicas para garantizar una estabilidad relativa en el país.

A principio de 2015 el fondo monetario internacional vaticinaba un incremento en la economía nacional de 4,2%(Diario El Universo, 2015), con el pasar de los meses y como análisis a la combinación de las adversidades petroleras junto con la apreciación del dólar estadounidense, diversas instituciones han dado por hecho que el crecimiento será bajo o nulo al finalizar el 2015.

Como resultado de la crisis, no se pudo apreciar en la realidad el dinamismo pronosticado para varios sectores de la economía.

2.7.2 Perspectivas del sector (País)

Actualmente Ecuador forma parte del Consejo Global de Turismo Sostenible (GSTC) organización creada con el fin de asegurar la protección del patrimonio e impulsar la competitividad turística, convirtiéndose en el primer país de Sudamérica en ser miembro del mismo, esto sucedió durante la apertura de conferencia Internacional de Ecoturismo y turismo sostenible 2015 (ESTC)llevada en Quito-Ecuador.

Esto brindaría la oportunidad para que Ecuador sea un destino de excelencia, si se toma esto como parte de una acción estratégica.

Para este año 2015, uno de los objetivos trazados por el ministerio de turismo es la reelección de Ecuador como **DESTINO VERDE LIDER DEL MUNDO**.

No ha sido posible obtener la sostenibilidad turística, sin embargo mediante los estándares alcanzados para medir el progreso hacia la sostenibilidad incluyen el criterio del Global Sustainable Tourism Council. (Diario el Universo, artículo "Por segundo año Ecuador es mejor destino verde del mundo", 2014).

2.7.3 Posibilidades de crecimiento (Empresa).

En este punto, se considera el reconocimiento del cantón Samborondón como un punto de referencia para actividades personales y familiares, ya sea en su área empresarial como centros comerciales, parques, zoológicos y demás sitios de turismo y actividades personales, así como en la cabecera cantonal donde se encuentran sitios de recreación, locales gastronómicos, etc. En base a esta consideración y utilizando variables como publicidad, buena imagen, promoción y motivación a usuarios potenciales, se proyectan en primera instancia medianas posibilidades de crecimiento del negocio, teniendo en cuenta que con un manejo adecuado en las primeras etapas de la empresa, se puede impulsar un crecimiento proporcional con el paso del tiempo.

2.7.4 Estado del sector: productos, mercado, clientes, empresas nuevas, tecnología.

La actividad de pesca deportiva existe y se practica principalmente en la región interandina y amazónica del Ecuador. En la costa hay lagunas cerca del cantón Naranjal en las cuales se puede practicar esta actividad, sin embargo en el área cercana al cantón Samborondón, es decir Guayaquil, Duran, Babahoyo, Salitre, etc., este tipo de actividad turística no es ofrecida es así como se concluye que al ser pioneros de esta actividad dentro del perímetro cercano al punto de ejecución del proyecto, además de tener acceso a un considerable número poblacional de posibles clientes, el mercado tiene potencial para ejercer esta actividad ayudado por el

movimiento de las personas buscando actividades de recreación y entretenimiento. Durante los últimos años en el cantón Samborondón se han realizado proyectos con fines de uso público, los cuales han tenido acogida y aceptación como la construcción de centros comerciales, áreas verdes, parques, piscinas, entre otros, por lo que existe la confianza (más el respaldo del estudio de mercado), de que habrá personas interesadas en el servicio.

2.7.5 Tendencias económicas, sociales, o culturales (País).

Uno de los aspectos de la tendencia económica actual se fundamenta en lograr el buen vivir de las sociedad, para ello se creó el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 que es un documento elaborado por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo aprobado por el Consejo Nacional de Planificación el 24 de Junio del 2013 y busca el crecimiento desarrollo económico mediante el aumento de la capacidad productiva al mismo tiempo que se planifica el Buen Vivir, que es “la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental”, también el documento indica que el Buen Vivir es armonía, igualdad, equidad y solidaridad sin buscar la opulencia ni el desarrollo económico infinito. En el documento, se plantean básicamente seis dimensiones para alcanzar sus objetivos, estas dimensiones son: Diversificación productiva y seguridad económica, acceso universal a bienes superiores, equidad social, participación social, diversidad cultural y sustentabilidad, indispensables para cumplir doce objetivos que están organizados en los ejes de la construcción del poder popular; derechos, libertades y capacidades para el buen vivir, y la transformación económica productiva a través del cambio en la matriz productiva. El objetivo que está más afianzado al sentido del proyecto que se está planteando es el objetivo diez “Impulsar la transformación de la matriz productiva”, ya que este objetivo plantea políticas que van acorde a proyecto,

especialmente la 10.4, que textualmente dice “Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero”, también la política siguiente 10.5 menciona la importancia de fortalecer la economía popular y solidaria y las micro, pequeña y medianas empresas, que es lo que el proyecto busca crear; también nuestro proyecto va orientado a cumplir principalmente la meta 10.8 “Aumentar a 64% los ingresos por turismo sobre las exportaciones de servicios totales”. Desde el punto de vista de este plan de desarrollo estatal, el Plan Nacional para el Buen Vivir, es un documento sumamente importante al que hay que aferrarse para la elaboración de proyectos en la actualidad en Ecuador, ya que es necesario cumplir con los lineamientos que este documento propone y contribuir por medio de los proyectos que se planteen al alcanzar los objetivos del Plan.

CAPITULO 3

ESTUDIO TECNICO Y LEGAL

3.1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO O SERVICIO.

La empresa de Pesca Deportiva Sambo Natural Fishing y los servicios que ofrece están dirigidos a hombres y mujeres de entre 18 y 55 años que deseen participar de una práctica de turismo distinta a las practicadas comúnmente, es decir, tener la experiencia personal de pesca directa desde un entorno natural y en complemento a ello poder disfrutar de paseos relajantes en canoas y además poder degustar preparaciones típicas a base de pescado. En general la oferta constituye una opción de recreación dentro de una amplia oferta turística en el área de Samborondón y sus alrededores. El precio establecido para el primer año de actividades será de \$20 lo que dará el derecho de los usuarios a practicar la pesca deportiva, hacer recorridos en canoa y disfrutar de un bufete con platos y preparaciones a base de pescado y acompañamientos típicos de la región y bebidas. Tanto los servicios de pesca y recorridos en canoa así como la oferta gastronómica se encontrará direccionada a cumplir con estándares generales de calidad para garantizar la total satisfacción de los clientes.

A continuación se detalla los servicios que se ofrecerá a los clientes:

Pesca deportiva individual o en grupos.- Consiste en que el cliente se coloque en un punto destinado para la pesca. Hay dos variantes:

La primera consiste en que el cliente se traslade en canoa junto con un asesor hasta un punto específico del río donde se ancle la canoa y se logre un equilibrio relativo, donde se procederá a realizar la actividad.

La segunda variante consiste en ubicarse desde una orilla del río y lanzar el azuelo al agua donde el usuario esperará que pique el pez.

Ambas actividades tienen duración de una hora y toda la pesca realizada durante ese tiempo será de propiedad del usuario.

Paseos en canoa.

Consiste en el traslado del visitante dentro de un área determinada por un tiempo estimado de 30 min, en los cuales el visitante tendría la oportunidad de relajarse mientras la canoa fluye sobre la superficie del río Babahoyo. Para los visitantes que poseen la destreza de maniobrar estas embarcaciones, bajo su propia responsabilidad se les facilitará el control de la embarcación para que disfruten de dicha actividad, en el caso de que los usuarios no posean conocimiento acerca del manejo de la canoa, existirá el guía respectivo que se hará cargo de la misma.

Gastronomía.

Se ofrecerá un bufete, el cual contará con los platos y preparaciones que estén a disposición, la mayoría de ellos a base de pescado además de preparaciones, guarniciones, aderezos típicos y postres.

3.1.2 Especificación del Servicio

1) **Descripción del Servicio.-** Ofrecer a la ciudadanía de una opción de turismo y recreación que contemple los siguientes productos turísticos:

- a. Pesca deportiva.
- b. Paseos o recorridos en canoa.
- c. Bufete gastronómico.

2) **Prioridad para atender el servicio.-** Las prioridades del servicio, en orden de importancia son las siguientes:

a. Garantizar la seguridad de los usuarios al realizar cada una de las actividades.

b. Certificar la calidad de los productos turísticos ofrecidos.

c. Garantizar la satisfacción de los usuarios.

d. Realizar seguimiento y mejoras a los servicios.

3) **Alcance del Servicio.**- Los productos turísticos ofrecidos dentro de la empresa de pesca deportiva están dirigidos principalmente a ciudadanos locales, nacionales y extranjeros de entre 18 a 55 años (rango flexible) quienes deseen ser parte de una experiencia de turismo alternativa a las realizadas en el entorno local.

4) **Responsable del servicio.**- La responsabilidad general de Sambo Natural Fishing recae en los administradores de la misma, quienes deberán asegurar, vigilar y precautelar que todas las actividades se lleven bajo los parámetros de seguridad y calidad establecidos. Serán responsables de cada actividad los intervinientes o colaboradores de las mismas; es decir los operarios y ayudantes de las actividades de pesca y los de paseos en canoa garantizaran que la práctica de dichas actividades se las realice con la máxima seguridad del caso, de igual manera los involucrados en la cocina serán responsables de vigilar la calidad de los ingredientes de cada platillo ofrecido a los clientes hasta que estos sean disgustados por los mismos.

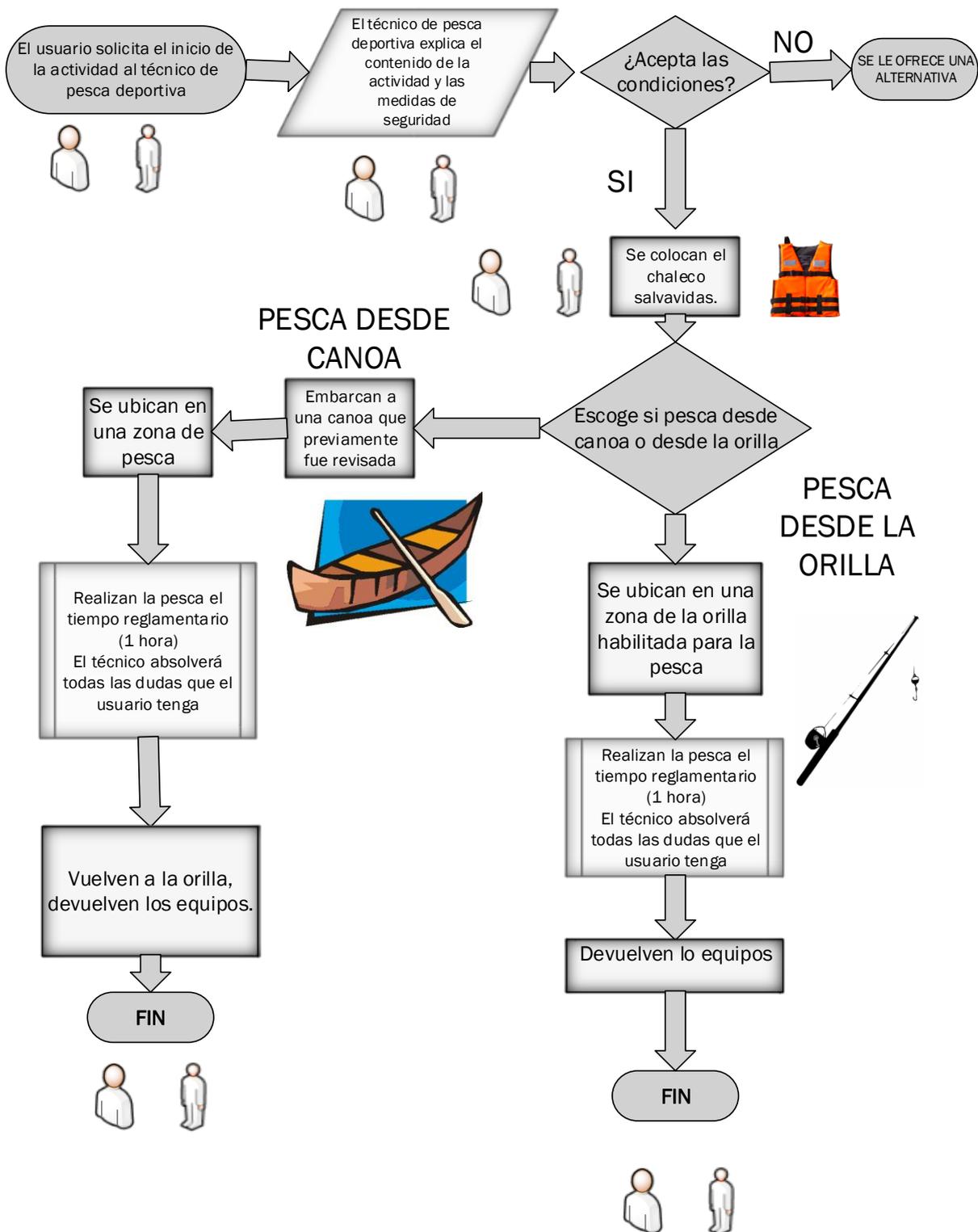
3.1.3 Diagrama básico del flujo.

Se presenta el diagrama básico del flujo para cada actividad:

Diagrama básico del flujo para la actividad de pesca deportiva:

Gráfico 11

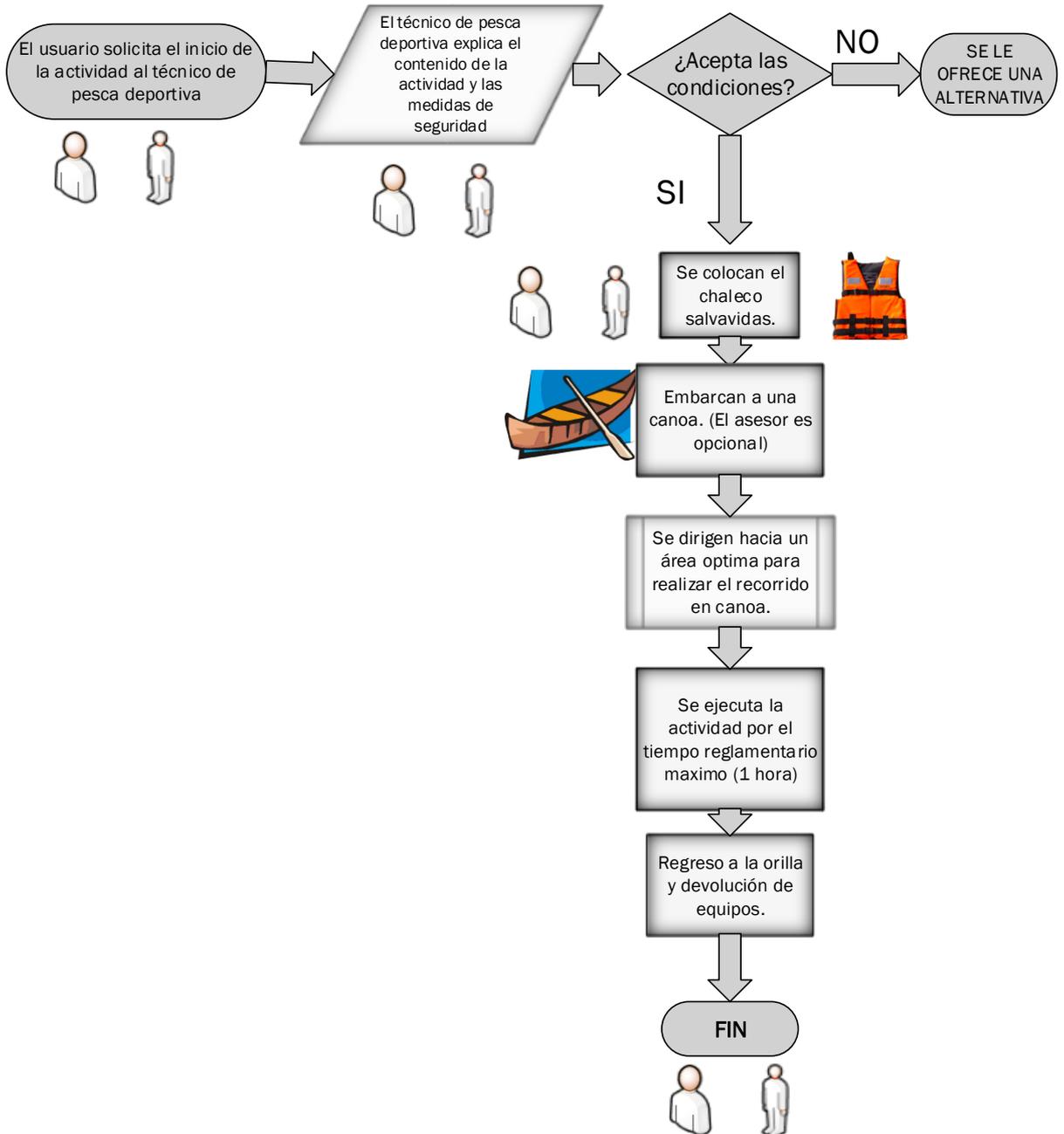
Diagrama de Pesca Deportiva



3.1.4 Diagrama básico de flujo para la actividad de Paseos en Canoa.

Gráfico 12

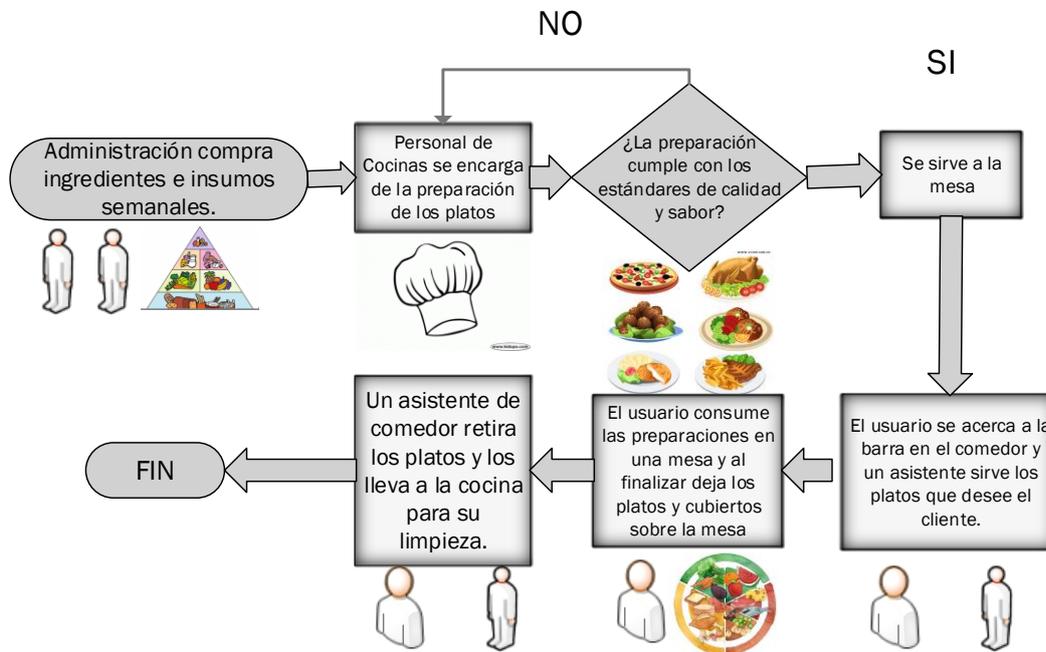
Diagrama de Paseos en Canoa



3.1.5 Diagrama básico de flujo para la actividad de Bufete Gastronómico.

Gráfico 13

Diagrama de Bufete Gastronómico



3.1.6 Materias primas y materiales básicas.

Se requerirá materia prima para cumplir con la oferta del bufete gastronómico. Se contará con un stock semanal de ingredientes e insumos necesarios para la elaboración de los platos y preparaciones. Se dispondrá de un presupuesto mensual para dicho rubro que asciende en promedio a los \$4,500.00 USD

3.1.7 Condiciones de operación.

Para el desarrollo del proceso operativo se necesita principalmente del espacio idóneo para el efecto. Este espacio fue determinado con la colaboración de miembros del sector pesquero del cantón Samborondón, quienes gracias a sus conocimientos y habilidades en la actividad pesquera, conocen a la perfección los sitios estratégicos en los que es más conveniente la práctica de dicha actividad.

Para la presente propuesta, el principal factor que afecta las condiciones de operación será el clima, ya que Sambo Natural Fishing al estar instalada en una zona de la región litoral, con un clima húmedo-tropical, las lluvias especialmente en la época de invierno son regulares. Para esto las actividades de pesca deportiva y paseos en canoa serán suspendidas en las horas de lluvia y únicamente se ofrecerá el bufete gastronómico, con el objeto de servir a los usuarios a pesar de las circunstancias climáticas.

3.1.8 Maquinarias y equipos requeridos.

Las adquisiciones necesarias para la puesta en marcha del negocio se encuentran detalladas en el Anexo 1.

3.1.9 Desperdicios.

Los desperdicios serán depositados en contenedores de acuerdo a su composición: papel-cartón, vidrio-plásticos y orgánicos. Los desperdicios de origen orgánico serán depositados diariamente en contenedores dispuestos por el Gobierno Cantonal. Los otros desperdicios serán puestos a disposición de los propios comuneros, quienes harán de ellos el uso que estimen conveniente, por ejemplo acumular una gran cantidad y vender dichos desperdicios a modo de material de reciclaje y hacer el uso del dinero obtenido como estimen conveniente.

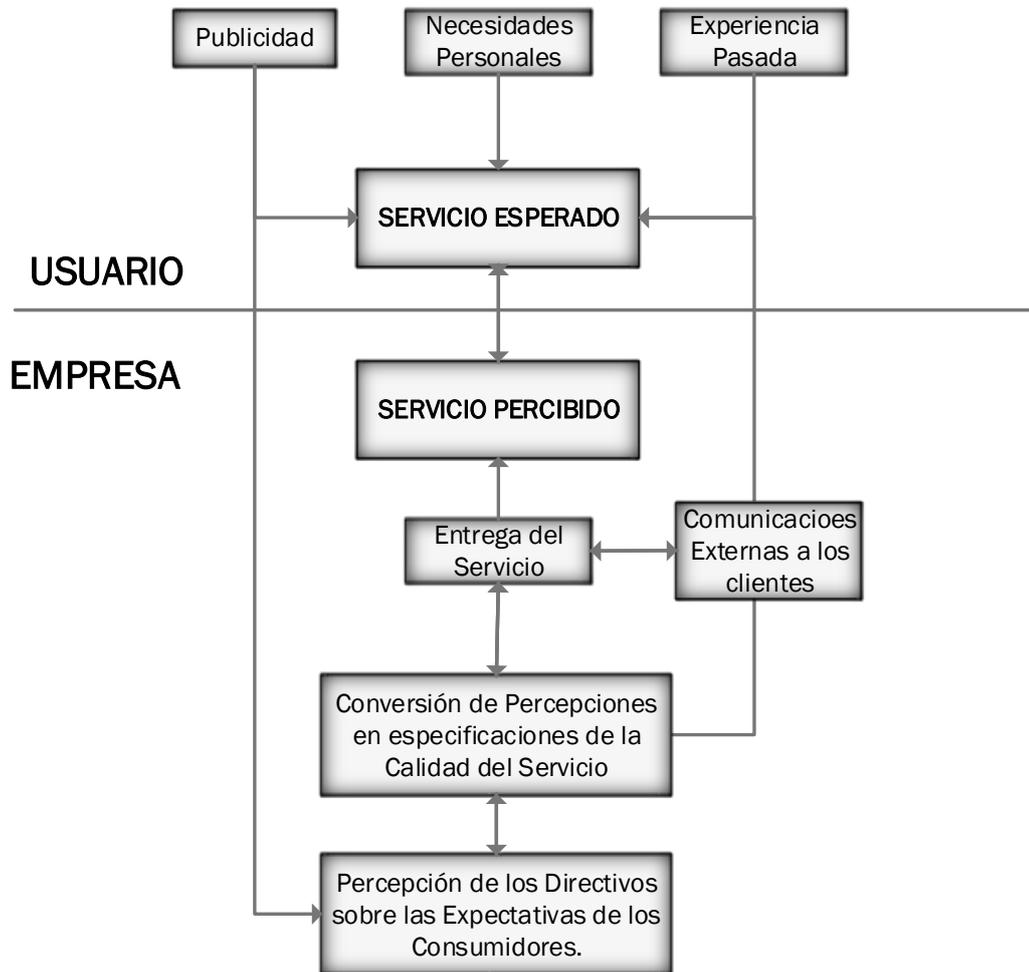
3.1.10 Condiciones de calidad.

Para los servicios a ofrecerse se aplicará el modelo de calidad establecido en el Modelo de las Deficiencias establecido por Parasurman, Berry y Zeithaml en 1991⁴:

⁴ Tomado del análisis realizado por Carmen Ruiz Olalla en <http://www.5campus.com/leccion/calidadserv>

Gráfico 14

Modelo de las Deficiencias



Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://www.5campus.com/leccion/calidadserv>

En este modelo se realiza una distinción en cuanto a los factores dependientes de la empresa y a los dependientes de los usuarios, existiendo una relación directa entre el servicio esperado (expectativa proveniente ya sea de la publicidad recibida, necesidad personal o experiencia pasada) frente al servicio percibido. A su vez, el servicio percibido por los clientes va de la mano con una entrega del servicio basada en el resultado de la percepción de la administración sobre dichas las expectativas ya mencionadas que a su vez derivan en la conversión de las percepciones en

especificaciones de calidad del servicio. Es importante resaltar la importancia de la comunicación externa con los clientes, debido a que de ella resulta la cohesión entre el servicio percibido por el usuario, y la conversión por parte de Sambo Natural Fishing de esa expectativa en realidad.

Adicionalmente se debe mencionar que para los productos destinados a la preparación del bufete gastronómico, los cuales serán adquiridos semanalmente serán almacenados en frigoríficos con el objeto que su calidad perdure durante los tres días de actividades a la semana.

3.2 ASPECTO FÍSICO DEL NEGOCIO

3.2.1 Ubicación geográfica de la empresa.

Las instalaciones de la empresa estarán ubicadas en la cabecera cantonal de Samborondón a orillas del Rio Babahoyo, del lado sur del malecón, las coordenadas de localización son $1^{\circ}58'08.2''S$ $79^{\circ}43'20.4''W$. Este espacio se considera apropiado para llevar a cabo las actividades que plantea la propuesta.

Gráfico 15

Imagen Satelital de la Ubicación Geográfica de la Empresa.



Obtenido de: Google Maps

3.2.2 Facilidades de servicios básicos (agua, energía, teléfono, Alcantarillado, manejo de desperdicios)

El área operativa, al estar ubicada continua al área urbana de la cabecera cantonal, tiene las facilidades para instalación de servicios básicos. El servicio de agua potable y de alcantarillado será provisto por Amagua, la energía eléctrica por CNEL EP y telefonía e internet por CNT EP.

3.2.3 Posición relativa a proveedores y clientes.

La posición relativa que ocupe la empresa en relación a proveedores y clientes es esencial desde el punto de vista competitivo en la consideración de la demanda (Crespo Ramos, López Yepes, Peña Alcaraz, & Carreño Sandoval, 2003). Como por ejemplo, si un porcentaje de los clientes potenciales de Guayaquil busca una oferta turística más cercana que la de Samborondón, la empresa de pesca deportiva no tendrá otra opción que aceptar dicha condición ya que quienes se encuentran en posición de superioridad son los clientes y de acuerdo a sus gustos y preferencias buscarán un proveedor turístico más cercano a ellos. Ocurre lo contrario con clientes potenciales de Salitre, Daule y el propio Samborondón, quienes busquen una opción de turismo más cercano, Sambo Natural Fishing les resultará más viable en cuanto a distancia y por lo tanto estará entre sus opciones dejando a un lado ofertas turísticas más lejanas como Guayaquil o las Playas.

3.2.4 Legislación local (Regulaciones)

Para el debido funcionamiento de la presente propuesta, es necesario cumplir con todos los requisitos que las entidades supervisoras plantean, tales como RUC, Nombramientos o apoderados, especies valoradas, tasas administrativas, solicitud para habilitación de locales comerciales, completar requisitos para la obtención de licencia de turismo, permisos de funcionamiento del local, registro de patente, entre

otros. Dicho detalle se encuentra disponible en la sección de anexos (Anexo 2) de la presente propuesta.

3.2.5 Situación laboral de la localidad.

A nivel nacional y de acuerdo a los datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) en su Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo Indicadores Laborales Septiembre 2015 (marco conceptual vigente), la tasa de desempleo en el país tuvo un incremento comparativo en Septiembre del 2015 de 4.28% comparado con el 3.90% del mismo mes en el 2014. De estos datos también es público que existe un gran porcentaje del denominado “empleo inadecuado⁵” alcanzando un 39,42%.

El cantón Samborondón específicamente, al contar con numerosos locales comerciales, sitios turísticos, instituciones públicas, negocios propios grandes y pequeños, es una gran fuente generadora de empleo.

3.2.6 Áreas requeridas.

Pesca deportiva.- Para esta actividad se necesitará un área acuífera de mínimo 1000 metros cuadrados. El espacio mencionado deberá contar con la suficiente fauna (peces) para el ejercicio de la actividad de un modo sostenible en el tiempo.

Paseos en canoa.- Para el efecto es necesaria un área acuífera superior a los 1300 metros cuadrados, con una fuerza de corriente suave para lograr estabilidad y que para el usuario vea reflejado en el recorrido una experiencia agradable.

⁵ Personas con empleo que no satisfacen las condiciones mínimas de horas o ingresos y, que durante la semana de referencia, perciben ingresos laborales menores al salario mínimo y/o trabajan menos de 40 horas a la semana, y pueden o no, desear y estar disponibles para trabajar horas adicionales. Constituyen la sumatoria de las personas en condición de subempleo, otro empleo inadecuado y no remunerados

Bufete Gastronómico.- Se requerirá un área de cocinas de 30 metros cuadrados. Este espacio será suficiente para la colocación de cocinas, refrigeradoras y demás implementos necesarios para la preparación de las preparaciones a servir al público. Además para el área de comedor se requiere un espacio de 250 metros cuadrados.

Área de Estancia.- Para el área de estancia en la que los usuarios podrán relajarse, conversar, dormir en hamacas, descansar sobre sillas perezosas, se requerirá un área de 200 metros cuadrados.

Counter.- Ubicado a la entrada de las instalaciones, se necesitará un área de 6 metros cuadrados.

Oficina Administrativa.- Para el efecto se necesitará un espacio de 10 metros cuadrados.

Bodega.- Un espacio de 40 metros cuadrados será suficiente para la implementación de una bodega en la que se depositen los activos cuando no se estén utilizando.

3.2.7 Tipos de construcciones.

Se detalla ahora los tipos de construcciones a utilizarse en la implementación de las instalaciones de Sambo Natural Fishing:

- **Verjas de Metal.-** A ser utilizadas en el cerramiento exterior de las instalaciones. Tendrán base de hormigón.
- **Adoquines.-** Serán colocados en el área de estancia.
- **Pilares de Hormigón.** Que sostendrán el techado del área de estancia y comedor.

- **Pilotes de Hormigón.** A ser construidos a orillas del río para crear un pequeño muelle del que se anclarán las canoas dispuestas para las actividades.
- **Techado de Madera.-** Seleccionado porque difícilmente almacena grandes cantidades de calor y además dará ese aspecto rústico y natural a las instalaciones.
- **Bloques.-** Para la construcción del área de cocinas, bodega, oficina y counter, posteriormente elucido con mezcla de cemento y pintado.

3.2.8 Servicios especiales (aire, gas, grúas, aceites, agua, refrigeración vapor etc.).

En cuanto a los servicios especiales, las actividades de pesca deportiva y paseos en canoa se realizarán al aire libre. El bufete gastronómico será ubicado en un sitio cubierto, y con ventiladores de techo que sirvan únicamente para el aire circule por el área de comedor. Referente al área de cocina, esta será instalada en un sitio cerrado con la ventilación de tipo semiindustrial necesaria para la circulación de aire de interior a exterior y viceversa. El agua será provista por Amagua y para la conservación de los insumos que se usaran en la preparación del bufete se contará con refrigeradores y congeladores.

3.2.9 Ventilación iluminación.

Se requerirá ventilación e iluminación en el área de comedor y cocina. En el comedor la iluminación será auxiliar para los días que no esté demasiado soleado y debido a que el comedor consistirá en un espacio abierto lateralmente y cubierto por un techo. Para la cocina se necesitará un sistema básico de extracción y ventilación del área.

3.2.10 Vías de acceso

Para llegar a las instalaciones de Sambo Natural Fishing se requiere primero llegar a la cabecera cantonal de Samborondón, para lo cual existen tres vías de acceso, desde La Aurora, Salitre y La Victoria. Una vez ubicados en dicho lugar, es necesario direccionarse hacia el malecón principal de Samborondón. Las instalaciones de la empresa están en dirección Sur del malecón.

3.2.11 Puertas

Se contará con una puerta de entrada principal a las instalaciones y dos salidas de emergencia. Las puertas serán lo suficientemente anchas (2.5 metros) para que en caso de emergencia pueda existir una evacuación rápida del área.

3.2.12 Servicio Higiénicos

Serán instalados servicios higiénicos para hombres y mujeres. Los servicios higiénicos masculinos contarán con 3 urinarios, 3 baterías sanitarias, 3 lavamanos y una ducha. Los servicios femeninos estarán equipados con 5 baterías sanitarias, 5 lavamanos y una ducha. En ambos servicios se colocará un espejo que cubra el área de lavamanos.

3.2.13 Forma de adquisición de equipos (compra, arrendamiento Leasing).

Todos los equipos y maquinarias necesarios para el desarrollo de las actividades que la empresa ofrece serán costeados al contado. No se requerirá créditos para el efecto ya que el financiamiento permite realizar las adquisiciones de este modo.

3.2.14 Personal necesario

Para el desarrollo de las actividades de Sambo Natural Fishing de pesca deportiva se contará con la colaboración de integrantes del sector pesquero del

cantón Samborondón. Estos serán los encargados de colaborar activamente en las actividades y velar por que estas se cumplan de manera eficiente al igual que garantizaran la satisfacción de los usuarios y visitantes.

3.2.15 Política de mantenimiento.

Teniendo claro que el mantenimiento es el conjunto de acciones para conservar o restablecer un bien, es necesario que frecuentemente se realicen operaciones de mantenimiento tanto en las instalaciones como en los equipos y activos usados en las actividades de Sambo Natural Fishing.

El mantenimiento regular de las instalaciones de la empresa de pesca deportiva será realizado por el personal en cada área. Por ejemplo, quienes intervienen en el área de cocinas serán responsables de la limpieza continua del área y de los equipos e implementos utilizados. De igual forma los colaboradores que formen parte de la actividad de pesca deportiva deberán administrar el buen estado de las canoas, canaletes y demás implementos usados en esta actividad.

Desde el punto de vista técnico, para este proyecto se prevé aplicar tres tipos de mantenimiento:

- Mantenimiento correctivo.- Realizado posterior a una falla.
- Mantenimiento preventivo.- Ejecutado con regularidad en los activos para disminuir la probabilidad de fallas a futuro.
- Mantenimiento sistemático.- Efectuado de acuerdo a un plan establecido de mantenimiento.

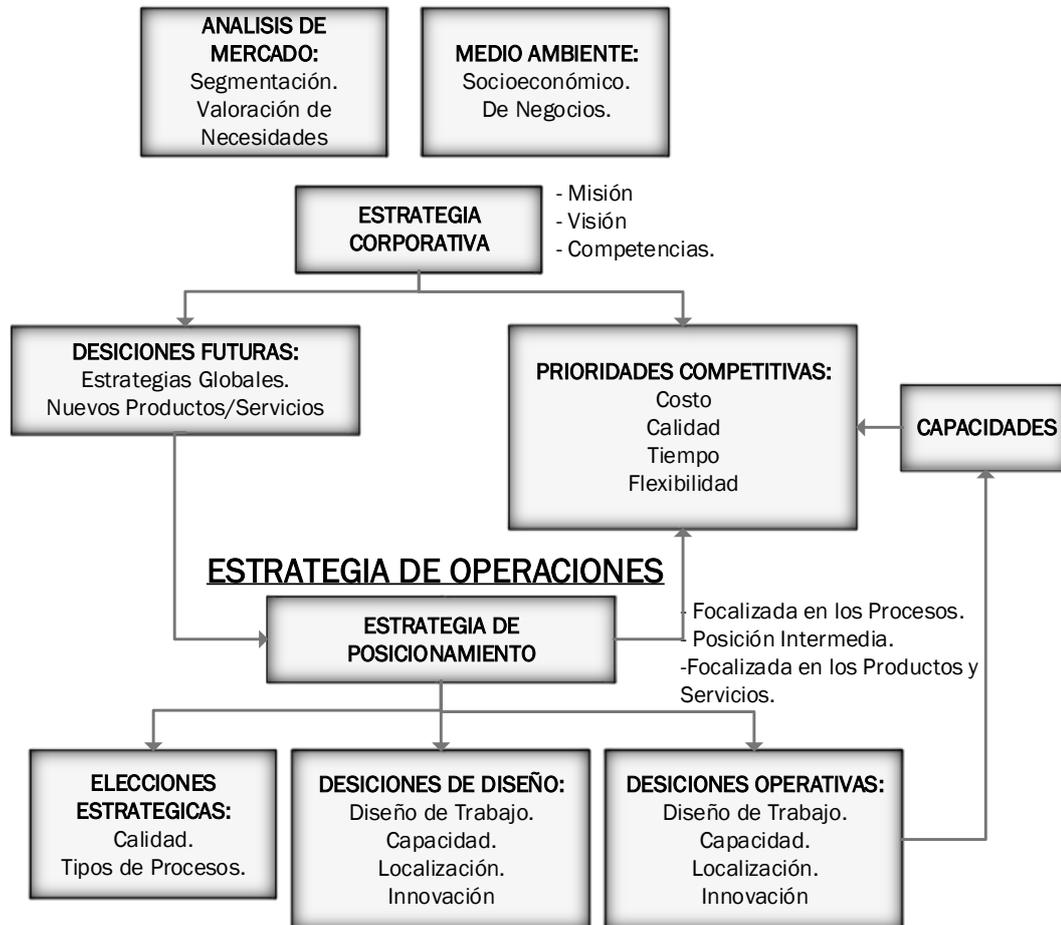
3.2.16 Forma de operación

La forma de operación está guiada mediante el modelo de estrategia corporativa diseñado por Roberto Carro Paz y Daniel González Gómez (Carro Paz &

González Gomez, 2010). En este modelo se afianza la relación existente entre la estrategia corporativa general de una organización con la estrategia operacional. Como bien es cierto la estrategia corporativa se basa de los datos obtenido a partir de un análisis de mercado junto con al análisis del entorno. Esto da como resultado la definición de las decisiones futuras y las prioridades competitivas de la empresa. Con la información recopilada y las conclusiones establecidas, se podrá diseñar la estrategia operativa enfocada en los procesos a realizarse, las políticas a seguirse y los productos y servicios a ofrecerse. Para ello se deberán tomar decisiones estratégicas en cuanto a la forma de generar calidad en el servicio y los procesos, también decisiones referentes al diseño de procedimientos, trabajo, capacidades y localización, y finalmente decisiones operativas tendientes a que no ocurran fallas en cuanto a existencias de materiales e insumos involucrados en la prestación de los servicios y la programación de los mismos.

Gráfico 16

Diagrama de Estrategia de Operaciones



Elaborado por: Los Autores

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

3.3.1 Distribución de planta

3.3.1.1 Departamentos, áreas o zonas básicas.

Seguido se detallan las áreas básicas de las instalaciones:

- Área de Pesca Deportiva.
- Área de Paseos en Canoa.
- Comedor
- Cocina
- Bodega

- Espacio de estancia.
- Counter de entrada.
- Oficina Administrativa.
- Baños.

2.3.1.2 Limitaciones y exigencias de cercanía.

Al respecto se puede manifestar que debido a que los espacios y áreas de las instalaciones están conectados entre sí y las distancias entre los mismos no son considerables, se concluye que no existen limitaciones o exigencias en cuanto a la cercanía entre áreas.

2.3.1.3 Equipos por departamentos.

Se detalla a continuación los equipos y activos mínimos que debe contar cada área. Se aclara que a pesar de que en el plan de inversión se contempla la adquisición de mayor número de activos y equipos, los restantes se mantendrán almacenados en bodegas.

Área de pesca.-

Equipos para área de Pesca Deportiva

Canoas	5
Chalecos Salvavidas grandes	10
Chalecos Salvavidas pequeños	5
Cañas de Pescar	15
Balde/Cubeta Grande	5
Balde/Cubeta Mediano	5
Balde/Cubeta Pequeño	5
Canaletes	15

Área de paseos en canoa.-

Equipos para área de Paseos en Canoa

Canoas	5
Chalecos Salvavidas grandes	10
Chalecos Salvavidas pequeños	5
Canales	15

Comedor.-

Equipos para área de Comedor

Mesas	15
Sillas	45
Manteles	15
Ventiladores de techo	2
Juegos de Platos	45
Juegos de Cubiertos	45

Cocina.-

Equipos para área de Cocinas

Cocinas	2
Refrigeradores	2
Congeladores	2
Extractor de Olores	1
Sistema de Ventilación	1
Equipo de cuchillos gastronómicos	5
Parrilla	1

Bodega.-

En la bodega de almacenarán todos los equipos y activos mientras estén en desuso.

Espacio de estancia.-

Equipos para área de estancia

Descripción	Cantidad
Hamacas	10
Sillas Perezosas	10
Asientos de Madera	20
Mesas de Madera	5

Counter.-

Equipos para counter

Descripción	Cantidad
Caja de cobro	1
Counter recepción	1
Computadora Completa	1
Silla Giratoria	1

Oficina Administrativa.-

Equipos para Oficina Administrativa

Descripción	Cantidad
Escritorio	1
Silla giratoria	1
Silla estática de oficina	1
Laptop	1

3.3.1.4 Plano de distribución.-

Gráfico 17

Plano de Distribución de Áreas



Elaborado por: Los autores

3.3.2 Plan de producción

3.3.2.1 Plan de consumo

Plan de consumo para la actividad de pesca deportiva.- En esta actividad debido a que se utilizaran materiales de uso continuo con desgaste relacionados al uso, se proyecta un consumo y desgaste variable. A continuación se describe el tiempo de consumo proyectado para las existencias relacionadas a esta actividad:

Material/Insumo/Activo	Tiempo Estimado de Consumo/Desgaste
Canoas	5 años
Canaletes	5 años
Baldes/Cubetas	2 años
Cañas de Pescar	4 años
Anzuelos	2 meses
Chaleco Salvavidas	3 años

Plan de Consumo para actividad de Paseos en Canoa.- Para esta actividad debido a que se usarán en general los mismos materiales que la actividad de Pesca Deportiva, los tiempos de consumo y desgaste son similares.

Material/Insumo/Activo	Tiempo Estimado de Consumo/Desgaste
Canoas	5 años
Canaletes	5 años
Chaleco Salvavidas	3 años

Plan de Consumo para la actividad de Bufete Gastronómico.- Referente al Bufete Gastronómico, los consumos están relacionados a los ingredientes e insumos utilizados en la preparación de los platos. Mientras que el desgaste son referentes a los activos y materiales usados para el mismo efecto.

Ingrediente/Insumo/Activo	Tiempo Estimado de Consumo/Desgaste
Ingredientes	1 semana
Cocinas	5 años
Cuchillos	2 años
Ollas	2 años
Platos	2 años
Cubiertos	3 años
Otros Implementos	2 años

3.3.2.2 Plan de compra

El plan de compras futuras se encuentra detallado en el Anexo 3

3.3.3 Sistema de control

3.3.3.1 Propiedades básicas del servicio

Al igual que los productos, los servicios también son susceptibles de análisis de los atributos y características que ellos poseen. Para el caso que atañe los principales factores son:

- Núcleo.- Hace referencia a la particularidad del servicio. En este caso es la actividad de turismo comunitario a través de la pesca deportiva como tal.
- Calidad.- En el sentido que el cliente no tenga quejas ni disconformidades al culminar su estadía en las instalaciones de la empresa.
- Seguridad.- Que el usuario perciba que se le está ofreciendo un producto turístico seguro.
- Ambiente.- Garantizar que el entorno de las actividades se encuentre apto para realizar las mismas y que no cuente con factores internos o externos que pongan en riesgo la seguridad de los visitantes.

- Atención.- Que la atención humana y la interacción entre colaboradores y usuarios sea cálida y cordial, esto permitirá que el usuario se sienta en confianza y se sienta que forma parte de la comunidad.
- Cumplimiento de expectativas.-Cumplir a cabalidad las expectativas de los clientes
- Imagen general del servicio.- Que el cliente se lleve una buena impresión de la empresa y sirva de medio de publicidad a través de la recomendación de los productos turísticos que se ofrecen a otras personas

3.3.3.2 Proceso crítico de calidad.

Para garantizar la satisfacción total de los usuarios es necesario cuidar que el cumplimiento del servicio sea eficiente en todas las etapas de operación. Se deberá tener claro que no se descuidarán en ningún momento los parámetros de calidad tanto en los servicios como en la oferta gastronómica.

3.3.3.3 Puntos de inspección de calidad.

Se contará con un cuadro de seguimiento de calidad en el que los encargados de las actividades registrarán el nivel de satisfacción de los usuarios mediante la recolección de datos a través de una pequeña entrevista/encuesta a los clientes una vez que hayan terminado de realizar una actividad. Estos datos permitirán principalmente conocer las opiniones de los clientes reales acerca de su percepción de los servicios recibidos con lo cual se tendrá fundamentos para la corrección de errores, aplicación de estrategias para el mejoramiento continuo de las actividades que se realicen.

3.3.3.4 Proceso crítico y puntos de inspección en costos.

Los controles a los costos se los medirá mediante la revisión periódica y constante de los registros de ingresos, egresos, costos y gastos. Estos registros permitirán detectar cualquier exceso y aplicar medidas para el aprovechamiento de recursos y disminución de costos.

3.3.3.5 Personal para control de costos.

La administración de la empresa, será la encargada de controlar el flujo de costos de la empresa. Será la responsable de ejecutar las políticas de costos y realizar correctivos y modificaciones a las mismas, así como también efectuar adaptaciones cuando factores externos lo demanden.

3.4 ASPECTOS LEGALES

3.4.1 Tipo de sociedad.

Se constituirá una empresa de tipo Sociedad Anónima, conformada en el inicio de sus operaciones por dos accionistas (los autores). La decisión de conformar una sociedad anónima está fundamentada desde la perspectiva en que se cumplen los requisitos establecidos en los procedimientos de conformación de sociedades aplicados por la Superintendencia de compañías y porque este tipo de sociedad brinda la oportunidad a que en un futuro los mismos miembros del sector pesquero del cantón Samborondón puedan formar parte activa de la administración de la empresa como accionistas.

3.4.2 Procedimiento para la conformación de la sociedad.

Los pasos para la conformación de la Sociedad Anónima se pueden resumir como se presenta a continuación:

- Reservar la denominación de la empresa vía online mediante la página web www.supercias.gob.ec en la sección “Portal de Tramites en Línea”
- Acercarse a una notaría a realizar la constitución de la compañía con el respectivo nombramiento de representante legal y contador.
- Ir al Registro Mercantil con la escritura y nombramiento de Representante Legal para proceder con la Inscripción.
- Acercarse a la Superintendencia de Compañías e ingresar un formulario de registro de dirección domiciliaria y adjuntar las escrituras y nombramientos junto con los documentos otorgados en el Registro Mercantil.
- Luego de tres días hábiles otorgan el número de expediente.
- Ir a una Agencia del Servicio de Rentas Internas para obtener el RUC de la Compañía.
- Ir a cualquier institución del sistema financiero nacional a obtener la cuenta a nombre de la compañía en la que se depositará el capital señalado en las escrituras.
- Se ingresa en la Superintendencia de Compañías una copia de la papeleta de depósito más un balance inicial firmado por el contador y el Representante Legal. El Balance debe ser referido al capital con el que se abrió la cuenta.

Desde la inscripción en el registro mercantil, no debe pasar más de 30 días hábiles hasta la entrega del balance con la papeleta de depósito.

3.4.3 Implicaciones tributarias, comerciales y laborales asociado al tipo de sociedad.

Implicaciones Tributarias.- Las declaraciones de impuestos, presentación de anexos y demás requisitos tributarios se los deberá cumplir como “Persona Jurídica”.

Automáticamente esto convierte a la empresa en un agente de retención de impuestos. Además conlleva a las siguientes obligaciones:

Obligación Tributaria	Periodicidad
Declaración del Impuesto al Valor Agregado	Mensual
Declaración del Impuesto a la Renta	Anual
Declaración de Retenciones en la Fuente del IVA e Impuesto a la Renta	Mensual
Anexo de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta por otros conceptos.	Mensual
Anexo de Impuesto a la Renta en Relación de Dependencia	Anual
Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta	Semestral (Luego del quinto año de operaciones)

Implicaciones Comerciales.- Presentar en cualquier momento y cuando sea solicitada, la información comercial relacionada con la empresa ante la Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio o cualquier entidad oficial en este ámbito.

Implicaciones Laborales.- Como entidad empleadora, se deben cumplir varias obligaciones del tipo laboral, entre ellas:

- Afiliar a los trabajadores al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social previa obtención del número patronal.
- Cumplir con la Décimo Tercera remuneración que consiste en la doceava parte de las remuneraciones percibidas por el trabajador. Esta obligación se la cumplirá antes del 24 de Diciembre todos los años.
- Décimo Cuarta Remuneración, consistente en una remuneración básica unificada para el trabajador en general del año en curso.
- Vacaciones, que consiste en la veinticuatroava parte de las remuneraciones percibidas en un año.

- Fondos de reserva, correspondientes al 8.33% de la remuneración mensual y se dejara a criterio del trabajador la decisión de ser depositados en el IESS o pagarlos mensualmente.
- Aporte Patronal, equivalente al 11.15% de la remuneración percibida.

3.4.4 Normas y procedimientos sobre la comercialización de sus productos.

Pesca deportiva y paseos en canoa.

- Se debe verificar el buen estado de los materiales e implementos que se usarán (para la pesca deportiva: canoas, cañas de pescar, anzuelos, baldes, etc.). Cualquier nivel de duda se resuelve en cambio.
- Obligatoriamente los usuarios deben colocarse chalecos salvavidas incluso cuando la pesca no la realicen sobre las canoas.
- No se sobrepasará la capacidad de carga en las canoas (3 usuarios más el ayudante)
- No se extenderán los tiempos previstos para la actividad.
- Se limpiarán inmediatamente después de su uso los materiales y activos usados.

Bufete Gastronómico.

- Se verificará y asegurará la frescura y calidad de los ingredientes. Cualquier nivel de duda se resuelve en desecho.
- Los utensilios y herramientas usadas en todas las etapas desde la preparación hasta que el plato llega a la mesa, deben estar en óptimo estado.
- Se tratará de evitar la contaminación mediante la manipulación.
- Controlar las fechas de caducidad de los ingredientes e insumos.

- Lavarse constantemente las manos.

3.4.5 Procedimientos para la prestación de servicios.

Los procedimientos serán realizados por el personal de acuerdo a su cargo y siguiendo el manual de funciones detallado en el Anexo 4:

3.4.6 Leyes especiales a su actividad económica.

El marco legal al que estará sometida la presente propuesta es el siguiente:

- Constitución de la República del Ecuador.
- Ley de Gestión Ambiental.
- Ley de Turismo.
- Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar.
- Ley Orgánica de Recursos Hídricos, Usos y Aprovechamiento del Agua.
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento.
- Plan Nacional del Buen Vivir.

3.5 RIESGOS

3.5.1 Aspecto de legislación urbana

3.5.1.1 Dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio.

Una vez que la empresa sea inscrita en el registro mercantil y en la Superintendencia de Compañías se mantendrán todas las obligaciones legales al día, esto es pago de impuestos, tasas, permisos así como el mantenimiento de toda la

documentación en regla para evitar completamente cualquier dificultad legal que pueda eventualmente presentarse y afectar negativamente a la empresa.

En cuanto a aspectos de legislación urbana, en la actualidad el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Samborondón mantiene un buen nivel orden en cuanto a reglamentos y requisitos de funcionamientos se refiere, por lo que se cumplirán todas las condiciones para que la empresa opere con normalidad.

3.5.1.2 Trámites y permisos antes los organismo de gobierno.

Se busca que la empresa sea apoyada y certificada por distintos organismos de estado, entre ellos El Ministerio de Turismo, Ministerio Coordinador del Desarrollo Social, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Ministerio del Ambiente, y Ministerio de Inclusión Económica y Social.

3.5.1.3 Dificultades legales con el manejo de materias primas o productos terminados.

Se espera que por parte del gobierno cantonal, del ministerio de turismo y del ministerio de ambiente se realicen periódicas auditorias y exámenes tendientes a salvaguardar la integridad y mínima intervención del área natural de operaciones. Para ello mediante los estudios correspondientes se garantizará la sostenibilidad ambiental y de la fauna existente en el sector manejado con la empresa.

3.5.1.4 Régimen de importación y exportación.

Para el presente proyecto no se requerirá la importación de insumos, equipos y activos a utilizarse las operaciones de Sambo Natural Fishing. Todas las adquisiciones se las realizará en el mercado local.

De la misma forma y debido a que se comercializaran productos turísticos de consumo inmediato, no cabe el término “exportación” para el caso de este estudio.

3.5.2 Análisis ambiental

3.5.2.1 Emisiones efluentes y residuos de la empresa.

Para el presente proyecto se pretende cumplir con lo que establece el Artículo 5.1.2 de Norma De Calidad Ambiental Y De Descarga De Efluentes: Recurso Agua, que contempla los criterios de calidad de aguas para la preservación de la vida acuática y silvestre en aguas dulces frías o cálidas, y en aguas marinas y de estuarios. Teniendo como referencia esta normativa se pretende evitar la contaminación por medio de residuos que provengan de la empresa. Para ello se cuidará que ningún residuo de cualquiera de las actividades o del sistema de sanitario entre en contacto directo con el río.

3.5.2.2 Riesgos de contaminación por esas emisiones, efluentes y residuos.

Mediante la aplicación de políticas y socialización de las mismas a los usuarios y visitantes se pretende eliminar todo riesgo de contaminación por emisiones, efluentes y residuos. Sin embargo a pesar de existir la pretensión ya mencionada se implementaran mecanismos de detección y control de contaminación que se describen a continuación.

3.5.2.3 Mecanismo de control de contaminación.

Además de los controles que por ley efectúa el municipio y otros organismos de estado, se implementaran varios mecanismos para el control de la contaminación, entre ellos:

- Reconocimiento de problemas de contaminación y evaluación de la manera más factible de tratarla.
- Control y monitoreo para la determinación de los problemas.

- Implementación de procedimientos de control.
- Cumplimiento de la legislación interna y externa aplicable.
- Monitoreo de aseguramiento de control de problemas de contaminación.

3.5.2.4 Riesgos para la comunidad por las emisiones, efluentes y residuos.

El principal riesgo para la comunidad se presentaría en el caso que el río sea objeto de algún tipo de contaminación a gran escala. Sin embargo y como ya se ha indicado serán implementadas políticas y estrategias para mantener al margen esta posibilidad.

Referente a la contaminación por desechos comunes, no existe riesgo para la comunidad debido a que el depósito ordenado en contenedores clasificados ayudará al manejo de los residuos sólidos que se obtengan de la operación normal de la empresa.

3.5.2.5 Riesgos para los trabajadores.

La probabilidad de ocurrencia de riesgos de trabajadores es variada, a continuación se mencionan en su orden de importancia:

- Riesgo de caídas al mismo nivel.- Debido a que las actividades dependen de un movimiento constante por las instalaciones.
- Riesgo de golpes.- Como se manipularan equipos y herramientas de tamaño variado existe el riesgo de golpes accidentales por falta de precaución.
- Riesgo de quemaduras.- Especialmente en el área de las cocinas.
- Riesgo de cortes.- Especialmente en el área de las cocinas.
- Riesgo de contacto eléctrico.- La probabilidad de ocurrencia es mínima gracias a que se contará con instalaciones y redes eléctricas adecuadas para evitar la probabilidad de contacto eléctrico.

- Riesgo de ahogamiento.- Debido a que las actividades de pesca deportiva y paseos en canoa se realizan en ambiente acuático.

3.5.2.6 Mecanismo de higiene y seguridad industrial.

Se implementaran los siguientes mecanismos de higiene y seguridad que deberán ser cumplidos a cabalidad por todo el equipo de la empresa.

- Los hombres deberán tener el cabello corto y las mujeres bien sujetado (red de cabello).
- Se prohíbe el uso de bisutería en las manos.
- Para el manejo de alimentos se recomienda el uso de guantes, y se obliga al uso de delantal, red de cabello y zapatos cerrados.
- Espacio libre de humo de cigarrillo.
- Se cuidará que los servicios higiénicos estén permanentemente limpios.
- Se cuidará que las instalaciones se encuentren limpias en todo momento.
- Asegurar que los desperdicios se depositen en los contenedores adecuados para cada tipo.
- Se usará calzado de suela antideslizante.

Además, en cuanto a seguridad, se deberán cumplir con las disposiciones locales, por ejemplo la colocación de señalética, la instalación de cámaras de seguridad, extintores de incendio visibles, etc.

3.6 ASPECTOS ORGANIZACIONALES

3.6.1 MISION

Convertirnos en la mayor empresa de turismo comunitario de la provincia del Guayas, siendo pioneros en generar valor y potenciar el turismo para lograr obtener un completo desarrollo socio económico del sector.

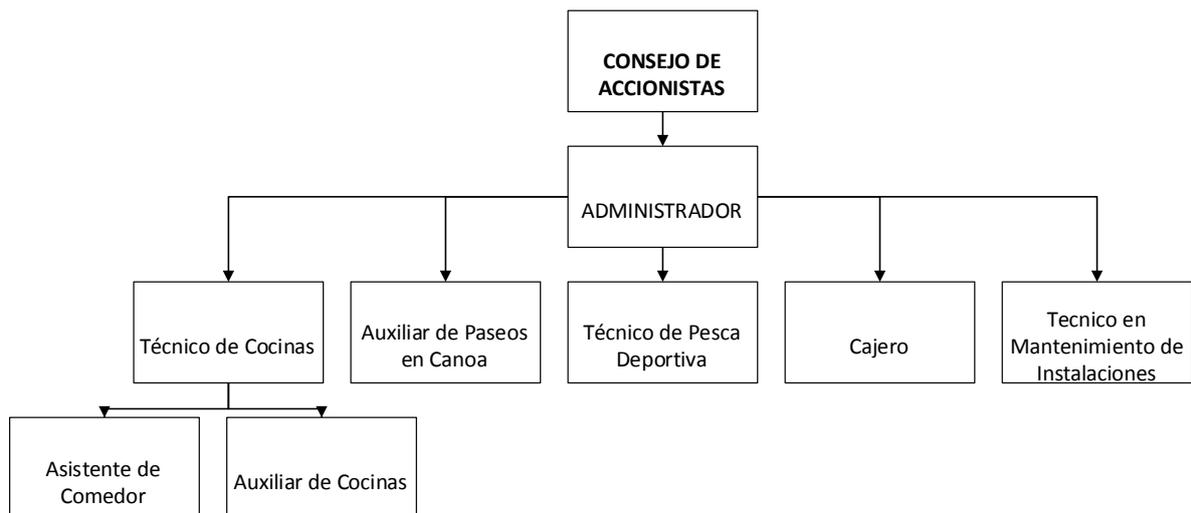
3.6.2 VISIÓN

Sambo Natural Fishing ofrece experiencia de calidad en pesca deportiva, mediante el servicio y asesoramiento hacia cada uno de nuestros usuarios y visitantes, brindándoles información, guía y demás facilidades para la máxima satisfacción de los mismos.

3.6.3 ORGANIGRAMA

Gráfico 18

Organigrama de la Empresa



3.6.4 ANÁLISIS FODA

Tabla 4

Análisis FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS.</p> <ul style="list-style-type: none">• Predisposición de los integrantes del sector pesquero por su superación personal y comunitaria.• Conocimientos integrados en la fuerza de trabajo sobre las actividades que se realizan en la empresa.	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Captación rápida de clientes a causa de lo novedoso del producto turístico ofrecido.• Al ser Samborondón un cantón de considerable afluencia turística se obtiene la oportunidad de que otras actividades turísticas desvíen usuarios a las instalaciones de Sambo Natural Fishing.
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Poca experiencia por parte de la fuerza de trabajo relacionada a la atención masiva al público.• Previsión de pérdida contable para el primer año de ejecución del proyecto.	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Nuevas actividades de turismo comunitario se podrían implementar en el área cercana, creando así competencia directa.• Cambios económicos externos pueden afectar la estabilidad del proyecto y los cambios previstos.

CAPITULO 4

ESTUDIO SOCIOECONOMICO

4.1 ANÁLISIS SOCIAL

4.1.1 Efectos (+) y (-) de la empresa para el conglomerado social, empleo, impuestos, educación, salud, recreación.

La implementación de la propuesta que se presenta conlleva principalmente la creación de empleo fijo y seguro a un grupo poblacional limitado en oportunidades laborales. El empleo beneficia directamente a 17 personas de la comunidad de pescadores del cantón Samborondón al inicio de las operaciones. Esta oportunidad da lugar al desarrollo personal de quienes formen parte del equipo de trabajo de Sambo Natural Fishing y pueda fomentar y servir de ejemplo a otras comunidades de la región.

De igual forma al ser una actividad económica en la que se proyectan utilidades crecientes mediante el recurrir de los años, beneficia tanto a los accionistas como a los trabajadores y sus familias al coadyuvar con la superación y el desarrollo familiar económico.

La empresa contribuirá activamente con el desarrollo del país mediante el pago de impuesto de forma real y puntual.

Tanto trabajadores como visitantes se verán beneficiados con la adquisición de nuevos conocimientos y experiencias. La capacitación en atención al público y en manipulación de alimentos (según el cargo) influenciará positivamente la conducta y el desempeño del equipo de trabajo en sus labores. Los turistas visitantes se verán

beneficiados al experimentar y conocer los métodos de pesca de la comunidad y parte de su estilo de vida.

Referente a la salud, los alimentos puestos a disposición de los usuarios serán elaborados a partir de ingredientes e insumos frescos, naturales y de calidad. Se evitará el uso de alimentos e ingredientes con contenido transgénico con lo que se logrará que los consumidores tengan acceso a un producto sano, cuidadosamente preparado considerando los detalles de calidad y frescura de la materia prima usada en su elaboración.

Por último, la concepción de una empresa de pesca deportiva está directamente relacionada con el factor recreativo. Está dirigida a personas de edad variada que deseen experimentar nuevas formas de hacer turismo y distracción, que buscan realizar actividades turísticas nuevas.

4.1.2 Posibilidad de rechazo y apoyo de la comunidad.

Se tiene estimado que la comunidad pesquera, turística, comercial del cantón Samborondón respaldará la presente propuesta. En el peor de los casos se estima que de estar en desacuerdo no manifestarán activamente su rechazo. Con el pasar del tiempo la comunidad en general notará los beneficios económicos y sociales que representa una empresa de este tipo ya que es notorio que esta propuesta no tendrá un efecto negativo en la comunidad.

4.1.3 Servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad.

Como beneficios adicionales que conlleva la creación de la empresa se puede destacar:

- La creación de empleo a un sector económico limitado para acceder al mismo.

- El fomento del turismo en la región.
- La apertura a la realización de otras actividades recreativas en el sector.

4.1.4 Servicios adicionales que la empresa demanda de la comunidad.

Del apoyo por parte de la comunidad y que Sambo Natural Fishing demandaría para impulsar el éxito del proyecto se puede describir:

- Uso regular del producto turístico.
- Comprensión al cambio de dinámica de negocio turístico.
- Publicidad por recomendación boca a boca a familiares y/o amigos domiciliados en otras ciudades.

4.1.5 Considerar las recomendaciones y los errores más frecuentes.

Durante la ejecución de las actividades de la empresa de pesca deportiva se tendrán muy en cuenta las recomendaciones recibidas de varias fuentes, sean estos clientes, autoridades, trabajadores, turistas externos, entre otros, con la finalidad de mejorar el servicio que se brinde. De la misma forma los errores detectados también serán analizados y estudiados para determinar la mejor forma de corregirlos.

4.2 ESTUDIO ECONÓMICO

4.2.1 Inversiones.

A continuación se detallan las inversiones necesarias para la puesta en marcha del proyecto:

Tabla 5.*Inversiones Iniciales*

TOTAL INVERSIÓN INICIAL	
Capital de Trabajo (Caja)	\$ 3.500,00
Construcción de instalaciones	\$28.000,00
Constitución de la sociedad	\$ 1.200,00
Muebles y enseres (Operativos)	\$ 8.129,00
Muebles y enseres (Administrativos)	\$ 986,00
Equipos de computación	\$ 1.620,00
TOTAL	\$43.435,00

4.2.2 Capital de trabajo (activos corrientes)

Para el presente estudio, el capital de trabajo constituirá el efectivo y su equivalente (dinero en bancos). Se establece como política de caja un mínimo de \$3500 en efectivo al finalizar cada periodo contable. A continuación se presenta la proyección de la evolución del capital de trabajo a cinco años.

Tabla 6*Proyección de evolución de Capital de Trabajo*

	FLUJO DE CAJA ANUAL	FLUJO DE CAJA ACUMULADO
AÑO 1	\$8.106,82	\$8.106,82
AÑO 2	\$9.105,56	\$17.212,38
AÑO 3	\$11.684,12	\$28.896,50
AÑO 4	\$15.319,51	\$44.216,01
AÑO 5	\$25.365,20	\$69.581,21

4.2.3 Capital de Operaciones (activos tangibles e intangibles).

Para efectos de estudio, el capital de operaciones se lo ha dividido dos grupos. El primero corresponde a los activos corrientes, que a su vez se subdividen en activos operativos, que son todos aquellos usados en las actividades de pesca deportiva, paseos en canoa, bufete gastronómico, área de estancia y baños, activos no

operativos o administrativos, que son los usados en la oficina administrativa, counter y bodega, y por último los equipos de computación. En el otro grupo se tiene los activos intangibles, para los cuales se ha tomado en cuenta el desembolso por construcción de instalaciones y los gastos de constitución. Para los activos operaciones y no operacionales se ha considerado un tiempo de depreciación contable de diez años, mientras que a los activos intangibles se ha establecido un tiempo de amortización de cinco años.

Tabla 7

Capital de Operaciones

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO NO CORRIENTE					
Activos Operativos	\$8.129,00	\$8.737,75	\$10.493,45	\$12.113,76	\$13.994,44
Depreciación Acumulada	\$812,90	\$1.686,68	\$2.736,02	\$3.947,40	\$5.346,84
Activos No Operativos	\$986,00	\$986,00	\$986,00	\$986,00	\$986,00
Depreciación Acumulada	\$98,60	\$197,20	\$295,80	\$394,40	\$493,00
Equipos de Computación	\$1.620,00	\$1.620,00	\$1.620,00	\$1.801,33	\$1.801,33
Depreciación Acumulada	\$540,00	\$1.080,00	\$1.620,00	\$600,44	\$1.200,89
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 9.283,50	\$ 8.379,88	\$ 8.447,63	\$ 9.958,86	\$ 9.741,04
ACTIVO DIFERIDO (INTANGIBLES)					
Construcción de Instalaciones	\$28.000,00	\$28.000,00	\$28.000,00	\$28.000,00	\$28.000,00
Amortización Acumulada	\$5.600,00	\$11.200,00	\$16.800,00	\$22.400,00	\$28.000,00
Constitución de la Sociedad	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Amortización Acumulada	\$240,00	\$480,00	\$720,00	\$960,00	\$1.200,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$23.360,00	\$17.520,00	\$11.680,00	\$5.840,00	\$-

Fuente: Estado de Situación Financiera

4.2.4 Financiamientos.

Se ha determinado que \$43,435.00 USD son necesarios para la puesta en marcha del negocio. El capital propio equivale al 76,98%, es decir \$33.435,00 USD de y el 23,02% consiste en un préstamo de \$10000 USD a 3 años plazo a una tasa de interés del 10.28%

4.2.5 Capital propio

Se ha determinado un capital propio de \$33.435,00 Con este capital más el financiamiento bancario se busca asumir la inversión inicial y además poder sobrellevar los costos y gastos del primer año de operación.

4.2.6 Capital ajeno

Como ya se tiene mencionado se contará con un préstamo de \$10.000 USD a tres años plazo, a una tasa de interés de 10.28% que es la tasa de interés efectiva vigente en Ecuador al momento de la elaboración de estas proyecciones.

Tabla 8.

Amortización del Préstamo

No.	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	\$ 10.000,00			
1	\$ 9.761,68	\$ 85,67	\$ 238,32	\$ 323,99
2	\$ 9.521,32	\$ 83,63	\$ 240,36	\$ 323,99
3	\$ 9.278,89	\$ 81,57	\$ 242,42	\$ 323,99
4	\$ 9.034,39	\$ 79,49	\$ 244,50	\$ 323,99
5	\$ 8.787,80	\$ 77,39	\$ 246,59	\$ 323,99
6	\$ 8.539,10	\$ 75,28	\$ 248,71	\$ 323,99
7	\$ 8.288,26	\$ 73,15	\$ 250,84	\$ 323,99
8	\$ 8.035,27	\$ 71,00	\$ 252,99	\$ 323,99
9	\$ 7.780,12	\$ 68,84	\$ 255,15	\$ 323,99
10	\$ 7.522,78	\$ 66,65	\$ 257,34	\$ 323,99
11	\$ 7.263,24	\$ 64,45	\$ 259,54	\$ 323,99
12	\$ 7.001,47	\$ 62,22	\$ 261,77	\$ 323,99
13	\$ 6.737,46	\$ 59,98	\$ 264,01	\$ 323,99
14	\$ 6.471,19	\$ 57,72	\$ 266,27	\$ 323,99
15	\$ 6.202,64	\$ 55,44	\$ 268,55	\$ 323,99
16	\$ 5.931,79	\$ 53,14	\$ 270,85	\$ 323,99
17	\$ 5.658,62	\$ 50,82	\$ 273,17	\$ 323,99
18	\$ 5.383,11	\$ 48,48	\$ 275,51	\$ 323,99
19	\$ 5.105,23	\$ 46,12	\$ 277,87	\$ 323,99
20	\$ 4.824,98	\$ 43,73	\$ 280,25	\$ 323,99
21	\$ 4.542,33	\$ 41,33	\$ 282,65	\$ 323,99
22	\$ 4.257,25	\$ 38,91	\$ 285,08	\$ 323,99
23	\$ 3.969,73	\$ 36,47	\$ 287,52	\$ 323,99
24	\$ 3.679,75	\$ 34,01	\$ 289,98	\$ 323,99
25	\$ 3.387,29	\$ 31,52	\$ 292,46	\$ 323,99
26	\$ 3.092,32	\$ 29,02	\$ 294,97	\$ 323,99
27	\$ 2.794,82	\$ 26,49	\$ 297,50	\$ 323,99
28	\$ 2.494,77	\$ 23,94	\$ 300,05	\$ 323,99
29	\$ 2.192,16	\$ 21,37	\$ 302,62	\$ 323,99
30	\$ 1.886,95	\$ 18,78	\$ 305,21	\$ 323,99
31	\$ 1.579,13	\$ 16,16	\$ 307,82	\$ 323,99
32	\$ 1.268,67	\$ 13,53	\$ 310,46	\$ 323,99
33	\$ 955,55	\$ 10,87	\$ 313,12	\$ 323,99

34	\$	639,74	\$	8,19	\$	315,80	\$	323,99
35	\$	321,24	\$	5,48	\$	318,51	\$	323,99
36	\$	-	\$	2,75	\$	321,24	\$	323,99

4.2.7 Ventas (ingresos)

Se detallan a continuación los ingresos proyectados a cinco años.

Tabla 9

Ingresos Proyectados

PRECIO	\$20,00	\$20,50	\$21,50	\$22,50	\$23,50
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Enero	\$14.880	\$16.167	\$18.143	\$20.505	\$23.344
Febrero	\$16.368	\$17.784	\$19.957	\$22.556	\$25.679
Marzo	\$13.392	\$14.550	\$16.328	\$18.455	\$21.010
Abril	\$11.904	\$12.934	\$14.514	\$16.404	\$18.675
Mayo	\$8.928	\$9.700	\$10.886	\$12.303	\$14.007
Junio	\$10.416	\$11.317	\$12.700	\$14.354	\$16.341
Julio	\$8.928	\$9.700	\$10.886	\$12.303	\$14.007
Agosto	\$11.904	\$12.934	\$14.514	\$16.404	\$18.675
Septiembre	\$13.392	\$14.550	\$16.328	\$18.455	\$21.010
Octubre	\$14.880	\$16.167	\$18.143	\$20.505	\$23.344
Noviembre	\$13.392	\$14.550	\$16.328	\$18.455	\$21.010
Diciembre	\$10.416	\$11.317	\$12.700	\$14.354	\$16.341
TOTAL	\$148.800	\$161.671	\$181.427	\$205.054	\$233.443

4.2.8 Costos y Gastos

Se presenta a continuación los costos y gastos corrientes del negocio:

Tabla 10

Costos y Gastos Proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos de Materiales e Insumos	\$55.080,00	\$60.300,17	\$60.278,69	\$67.177,75	\$71.543,62
Costo de Fuerza de Trabajo	\$40.255,92	\$44.150,09	\$57.614,24	\$69.675,17	\$82.521,43
Costos Indirectos de Operación	\$15.192,90	\$15.771,46	\$16.483,34	\$17.201,00	\$17.964,69
Gastos Administrativos	\$20.968,00	\$20.860,82	\$21.378,58	\$21.975,42	\$22.531,13
Gastos de Venta	\$12.600,00	\$13.053,60	\$13.523,53	\$14.010,38	\$14.514,75
Gastos Financieros	\$ 889,33	\$ 566,14	\$ 208,10		

Fuente: Estado de Resultado

El detalle de los costos y gastos puede ser consultado en el estado de resultado completo presentado en el Anexo 7.

4.2.9 Proyecciones financieras

4.2.9.1 Estado de Situación Financiera

Seguido se presenta el estado de situación financiera resumen a cinco años.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE	\$3.500,00	\$11.606,82	\$20.712,38	\$32.396,50	\$47.716,01	\$73.081,21
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 10.735,00	\$ 9.283,50	\$ 8.379,88	\$ 8.447,63	\$ 9.958,86	\$ 9.741,04
ACTIVO DIFERIDO (INTANGIBLES)	\$29.200,00	\$23.360,00	\$17.520,00	\$11.680,00	\$5.840,00	\$-
TOTAL ACTIVO	\$43.435,00	\$44.250,32	\$46.612,26	\$52.524,13	\$63.514,86	\$82.822,25
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE		\$1.285,27	\$2.348,53	\$4.023,83	\$5.059,91	\$8.211,78
PASIVO NO CORRIENTE	\$10.000,00	\$7.001,47	\$3.679,75			
TOTAL PASIVO	\$10.000,00	\$8.286,74	\$6.028,28	\$4.023,83	\$5.059,91	\$8.211,78
PATRIMONIO	\$33.435,00	\$35.963,58	\$40.583,98	\$48.500,30	\$58.454,95	\$74.610,47
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$43.435,00	\$44.250,32	\$46.612,26	\$52.524,13	\$63.514,86	\$82.822,25

4.2.9.2 Flujo de caja

Se muestra a continuación el resumen del flujo de efectivo por un periodo de cinco años.

Tabla 11*Flujo de Caja Proyectado*

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
PRESTAMO	\$ 10.000,00					
VENTAS		\$148.800,00	\$161.671,20	\$181.426,63	\$205.054,29	\$233.442,91
TOTAL DE INGRESOS	\$ 10.000,00	\$148.800,00	\$161.671,20	\$181.426,63	\$205.054,29	\$233.442,91
EGRESOS						
Materia Prima e Insumos		\$ 55.080,00	\$ 60.300,17	\$ 60.278,69	\$ 67.177,75	\$ 71.543,62
Inversión en Activos	\$ 43.435,00	\$ -	\$ 608,75	\$ 1.755,70	\$ 3.421,65	\$ 1.880,68
CAJA	\$ 3.500,00					
Fuerza de Trabajo Operacional		\$ 40.255,92	\$ 44.150,09	\$ 57.614,24	\$ 69.675,17	\$ 82.521,43
Costos Indirectos de Operación		\$ 14.380,00	\$ 14.897,68	\$ 15.434,00	\$ 15.989,62	\$ 16.565,25
Gastos Administrativos		\$ 14.489,40	\$ 14.382,22	\$ 14.899,98	\$ 15.436,38	\$ 15.992,09
Gastos de Venta		\$ 12.600,00	\$ 13.053,60	\$ 13.523,53	\$ 14.010,38	\$ 14.514,75
Gastos Financieros		\$ 3.887,86	\$ 3.887,86	\$ 3.887,86		
Amortización de Préstamo		\$ 2.998,53	\$ 3.321,72	\$ 3.679,75		
Interés		\$ 889,33	\$ 566,14	\$ 208,10		
Participación de Trabajadores			\$ 572,08	\$ 1.045,34	\$ 1.791,02	\$ 2.252,18
Impuesto a la Renta			\$ 713,19	\$ 1.303,19	\$ 2.232,81	\$ 2.807,72
TOTAL EGRESOS	\$ 43.435,00	\$140.693,18	\$152.565,64	\$169.742,52	\$189.734,78	\$208.077,71
SUPERAVIT O DEFICIT ANUAL	\$-33.435,00	\$ 8.106,82	\$ 9.105,56	\$ 11.684,12	\$ 15.319,51	\$ 25.365,20
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	\$-33.435,00	\$ 8.106,82	\$ 17.212,38	\$ 28.896,50	\$ 44.216,01	\$ 69.581,21

4.2.9.3 Estado de Resultados Integral

Se describe el estado de resultado integral proyectado a cinco años.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$148.800,00	\$161.671,20	\$181.426,63	\$205.054,29	\$233.442,91
(-) COSTOS OPERACIONALES					
Costos de Materia Prima e Insumos	\$ 55.080,00	\$ 60.300,17	\$ 60.278,69	\$ 67.177,75	\$ 71.543,62
Costo de Fuerza de Trabajo	\$ 40.255,92	\$ 44.150,09	\$ 57.614,24	\$ 69.675,17	\$ 82.521,43
Costos Indirectos de Operación	\$ 15.192,90	\$ 15.771,46	\$ 16.483,34	\$ 17.201,00	\$ 17.964,69
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	\$110.528,82	\$120.221,72	\$134.376,27	\$154.053,92	\$172.029,74
UTILIDAD BRUTA	\$ 38.271,18	\$ 41.449,48	\$ 47.050,36	\$ 51.000,36	\$ 61.413,18
(-) Gastos Administrativos	\$ 20.968,00	\$ 20.860,82	\$ 21.378,58	\$ 21.975,42	\$ 22.531,13
(-) Gastos de Venta	\$ 12.600,00	\$ 13.053,60	\$ 13.523,53	\$ 14.010,38	\$ 14.514,75
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.703,18	\$ 7.535,06	\$ 12.148,25	\$ 15.014,56	\$ 24.367,30
(-) Gastos Financieros	\$ 889,33	\$ 566,14	\$ 208,10		
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	\$ 3.813,85	\$ 6.968,93	\$ 11.940,15	\$ 15.014,56	\$ 24.367,30
(-) Participación de Trabajadores 15%	\$ 572,08	\$ 1.045,34	\$ 1.791,02	\$ 2.252,18	\$ 3.655,09
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	\$ 3.241,77	\$ 5.923,59	\$ 10.149,13	\$ 12.762,38	\$ 20.712,20
(-) Impuesto a la Renta 22%	\$ 713,19	\$ 1.303,19	\$ 2.232,81	\$ 2.807,72	\$ 4.556,68
Utilidad antes de Reserva Legal	\$ 2.528,58	\$ 4.620,40	\$ 7.916,32	\$ 9.954,66	\$ 16.155,52
(-) Reserva Legal	\$ 252,86	\$ 462,04	\$ 791,63	\$ 995,47	\$ 1.615,55
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 2.275,72	\$ 4.158,36	\$ 7.124,69	\$ 8.959,19	\$ 14.539,97

4.2.10 Punto de equilibrio

Se detalla a continuación los valores necesarios en número clientes y en dólares en cada uno de los cinco años proyectados para no generar ni utilidad ni pérdida.

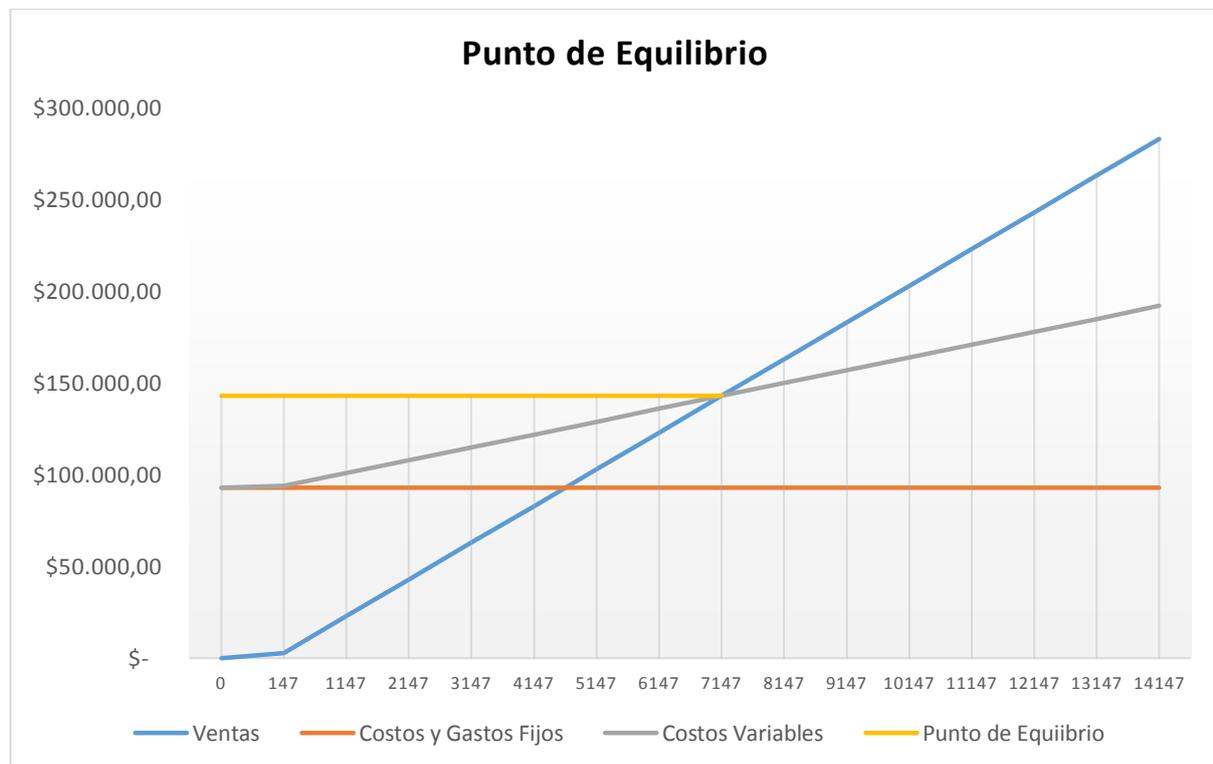
Tabla 12

Cuadro de Punto de Equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS Y GASTOS FIJOS ANUALES	\$92.906,15	\$97.510,10	\$112.427,68	\$126.197,77	\$140.987,89
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$7,00	\$7,25	\$6,76	\$7,01	\$6,85
PRECIO	\$20,00	\$20,50	\$21,50	\$22,50	\$23,50
PUNTO DE EQUILIBRIO (U)	7147	7360	7628	8145	8470
PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)	\$142.932,54	\$150.887,46	\$164.008,46	\$183.251,66	\$199.041,98

Tabla 13

Gráfico del Punto de Equilibrio



4.2.11 Evaluación.

4.2.11.1 Valor Actual Neto.

También llamado Valor Presente Neto, es uno de los medios de evaluación de proyectos de mayor aceptación. Consiste en actualizar flujos de efectivo a una tasa de actualización o descuento. (Altuve, 2004).

Un valor actual neto mayor a cero, determina que el proyecto es rentable.

Tabla 14

Valor Actual Neto. (Datos de Flujo de Caja)

Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa
\$-33.435,00	\$ 8.106,82	\$ 9.105,56	\$ 11.684,12	\$ 15.319,51	\$ 25.365,20	9,15%

VALOR ACTUAL NETO= \$16.294,14

4.2.11.2 Tasa Interna de Retorno

En pocas palabras es aquel porcentaje que iguala a cero los flujos futuros traídos al presente, mientras mayor sea la TIR, mayor será la rentabilidad proyectada. De acuerdo a los cálculos, para este proyecto la Tasa Interna de Retorno da como resultado 24,34%.

4.2.11.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (Pay Back)

También llamado PRI es un método que permite medir el tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial mediante flujos netos de efectivo. (Vaquiro, 2010)

Tabla 15

Periodo de Recuperación de la Inversión.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de Caja Neto	\$-45.912,51	\$ 8.106,82	\$ 9.105,56	\$ 11.684,12	\$ 15.319,51	
Flujo de Caja Acumulado		\$-25.328,18	\$-16.222,62	\$-4.538,50	\$10.781,01	
(Flujo Positivo)		NO	NO	NO	SI	

Se determina la recuperación de la inversión a los 3 años, 3 meses y 16 días.

4.2.11.4 Análisis Costo-Beneficio

La relación Costo-Beneficio mide la relación de ingresos y egresos relacionados a un proyecto con el objeto de evaluar su rentabilidad. Consiste en llevar al presente los flujos futuros de ingresos y egresos y obtener su relación. Si el resultado Beneficio/Costo es mayor a 1, se entenderá que el proyecto es rentable.

Tabla 16

Análisis Costo-Beneficio

ANALISIS COSTO - BENEFICIO							
AÑO	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INGRESOS	\$ 10.000,00	\$ 148.800,00	\$ 161.671,20	\$ 181.426,63	\$ 205.054,29	\$ 233.442,91	\$ 940.395,03
EGRESOS	\$ 43.435,00	\$ 140.693,18	\$ 152.565,64	\$ 169.742,52	\$ 189.734,78	\$ 208.077,71	\$ 904.248,83
FLUJO	\$ -33.435,00	\$ 8.106,82	\$ 9.105,56	\$ 11.684,12	\$ 15.319,51	\$ 25.365,20	\$ 36.146,21
TASA	100,00%	91,62%	83,94%	76,90%	70,45%	64,55%	
INGRESOS ACTUALIZADOS	\$ 10.000,00	\$ 136.326,16	\$ 135.701,67	\$ 139.517,86	\$ 144.468,74	\$ 150.682,21	\$ 716.696,64
EGRESOS ACTUALIZADOS	\$ 43.435,00	\$ 128.898,92	\$ 128.058,75	\$ 130.532,73	\$ 133.675,55	\$ 134.309,54	\$ 698.910,50

COSTO/BENEFICIO 1,03

Se interpreta que por cada dólar invertido se recibe 0.03 dólares, y teóricamente el proyecto es rentable.

4.2.11.5 Indicadores de Rentabilidad

Tabla 17

Indicadores de Rentabilidad

	INDICADORES DE RENTABILIDAD				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$148.800,00	\$161.671,20	\$181.426,63	\$205.054,29	\$233.442,91
COSTOS OPERACIONALES	\$110.528,82	\$120.221,72	\$134.376,27	\$154.053,92	\$172.029,74
UTILIDAD BRUTA	\$ 38.271,18	\$ 41.449,48	\$ 47.050,36	\$ 51.000,36	\$ 61.413,18
MARGEN BRUTO	35%	34%	35%	33%	36%
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 33.568,00	\$ 33.914,42	\$ 34.902,11	\$ 35.985,80	\$ 37.045,88
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 4.703,18	\$ 7.535,06	\$ 12.148,25	\$ 15.014,56	\$ 24.367,30
MARGEN OPERATIVO	3%	5%	7%	8%	12%
GASTOS FINANCIEROS E IMP	\$ 2.427,46	\$ 3.376,70	\$ 5.023,57	\$ 6.055,37	\$ 9.827,33
UTILIDAD NETA	\$ 2.275,72	\$ 4.158,36	\$ 7.124,69	\$ 8.959,19	\$ 14.539,97
MARGEN NETO	2%	3%	4%	5%	7%

4.2.12 Análisis de Sensibilidad

Para el presente estudio se realizó un análisis de sensibilidad variando los niveles de precio y clientes con el fin de recopilar los efectos en el estado de resultado integral, flujo de caja y valores de Van y TIR. Mediante el análisis de sensibilidad se concluye que el proyecto conlleva un elevado nivel de riesgo debido a que únicamente con pequeñas variaciones negativas de los valores de precio y número de clientes el proyecto tiende a ser no factible.

Tabla 18

Variación de Precio en Escenario Negativo

VARIACIÓN DE PRECIO - ESCENARIO NEGATIVO												
PRECIO	ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					FLUJO DE CAJA					VAN	TIR
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
\$ 19,75	\$1.165,86	\$2.981,90	\$5.865,88	\$7.599,68	\$13.058,10	\$6.246,82	\$7.760,78	\$10.238,93	\$13.752,07	\$23.649,58	\$10.655,28	19,15%
\$ 19,50	\$56,00	\$1.805,45	\$4.607,08	\$6.240,17	\$11.576,23	\$4.386,82	\$6.416,00	\$8.793,75	\$12.184,62	\$21.933,96	\$5.015,41	13,89%
\$ 19,25	\$-1.053,86	\$629,00	\$3.348,27	\$4.880,66	\$10.094,37	\$2.526,82	\$5.071,22	\$7.348,57	\$10.617,18	\$20.218,34	\$-624,46	8,55%
\$ 19,00	\$-2.163,72	\$-547,46	\$2.089,46	\$3.521,15	\$8.612,50	\$666,82	\$3.726,44	\$5.903,38	\$9.049,74	\$18.502,72	\$-6.264,32	3,10%
\$ 18,75	\$-3.273,59	\$-1.723,91	\$830,66	\$2.161,64	\$7.130,64	\$-1.193,18	\$2.381,66	\$4.458,20	\$7.482,30	\$16.787,10	\$-11.904,19	-2,51%
\$ 18,50	\$-4.383,45	\$-2.900,36	\$-428,15	\$802,13	\$5.648,77	\$-3.053,18	\$1.036,88	\$3.013,02	\$5.914,86	\$15.071,47	\$-17.544,05	-8,31%
\$ 18,25	\$-5.493,31	\$-4.076,82	\$-1.686,95	\$-557,38	\$4.166,90	\$-4.913,18	\$-307,90	\$1.567,84	\$4.347,42	\$13.355,85	\$-23.183,92	-14,37%
\$ 18,00	\$-6.603,17	\$-5.253,27	\$-2.945,76	\$-1.916,89	\$2.685,04	\$-6.773,18	\$-1.652,68	\$122,65	\$2.779,97	\$11.640,23	\$-28.823,78	-20,78%

Tabla 19

Variación de Precio en Escenario Positivo

VARIACIÓN DE PRECIO - ESCENARIO POSITIVO												
PRECIO	ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					FLUJO DE CAJA					VAN	TIR
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
\$ 20,25	\$3.385,59	\$5.334,81	\$8.383,49	\$10.318,70	\$16.021,83	\$9.966,82	\$10.450,34	\$13.129,30	\$16.886,95	\$27.080,82	\$21.935,01	29,47%
\$ 20,50	\$4.495,45	\$6.511,27	\$9.642,30	\$11.678,21	\$17.503,70	\$11.826,82	\$11.795,12	\$14.574,48	\$18.454,39	\$28.796,44	\$27.574,87	34,57%
\$ 20,75	\$5.605,31	\$7.687,72	\$10.901,10	\$13.037,72	\$18.985,56	\$13.686,82	\$13.139,90	\$16.019,66	\$20.021,83	\$30.512,06	\$33.214,74	39,64%
\$ 21,00	\$6.715,17	\$8.864,17	\$12.159,91	\$14.397,23	\$20.467,43	\$15.546,82	\$14.484,68	\$17.464,85	\$21.589,28	\$32.227,68	\$38.854,60	44,69%
\$ 21,25	\$7.825,03	\$10.040,63	\$13.418,71	\$15.756,74	\$21.949,29	\$17.406,82	\$15.829,46	\$18.910,03	\$23.156,72	\$33.943,30	\$44.494,47	49,73%
\$ 21,50	\$8.934,90	\$11.217,08	\$14.677,52	\$17.116,25	\$23.431,16	\$19.266,82	\$17.174,24	\$20.355,21	\$24.724,16	\$35.658,92	\$50.134,34	54,77%
\$ 21,75	\$10.044,76	\$12.393,53	\$15.936,32	\$18.475,76	\$24.913,03	\$21.126,82	\$18.519,02	\$21.800,40	\$26.291,60	\$37.374,55	\$55.774,20	59,80%
\$ 22,00	\$11.154,62	\$13.569,99	\$17.195,13	\$19.835,27	\$26.394,89	\$22.986,82	\$19.863,80	\$23.245,58	\$27.859,04	\$39.090,17	\$61.414,07	64,83%

Tabla 20

Variación de Clientes en Escenario Negativo

	ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					FLUJO DE CAJA					VAN	TIR
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
< 2,5%	\$832,90	\$2.599,79	\$5.269,43	\$6.852,65	\$12.073,28	\$5.688,82	\$7.308,45	\$9.455,16	\$12.837,00	\$22.421,03	\$7.969,69	16,74%
< 5%	\$-609,92	\$1.041,23	\$3.414,17	\$4.746,12	\$9.606,59	\$3.270,82	\$5.511,34	\$7.226,20	\$10.354,49	\$19.476,87	\$-355,77	8,80%
< 7,5%	\$-2.052,74	\$-517,34	\$1.558,92	\$2.639,58	\$7.139,91	\$852,82	\$3.714,23	\$4.997,24	\$7.871,98	\$16.532,70	\$-8.681,23	0,39%
< 10%	\$-3.495,56	\$-2.075,91	\$-296,34	\$533,05	\$4.673,22	\$-1.565,18	\$1.917,12	\$2.768,28	\$5.389,47	\$13.588,54	\$-17.006,68	-8,72%
< 12,5%	\$-4.938,38	\$-3.634,47	\$-2.151,60	\$-1.573,49	\$2.206,53	\$-3.983,18	\$120,01	\$539,32	\$2.906,96	\$10.644,37	\$-25.332,14	-18,94%
< 15%	\$-6.381,20	\$-5.193,04	\$-4.006,86	\$-3.680,02	\$-260,15	\$-6.401,18	\$-1.677,10	\$-1.689,64	\$424,45	\$7.700,20	\$-33.657,59	-31,08%
< 17,5%	\$-7.824,02	\$-6.751,60	\$-5.862,11	\$-5.786,56	\$-2.726,84	\$-8.819,18	\$-3.474,21	\$-3.918,60	\$-2.058,06	\$4.756,04	\$-41.983,05	-47,17%
< 20%	\$-9.266,84	\$-9.163,33	\$-8.568,55	\$-8.845,45	\$-6.209,22	\$-11.237,18	\$-6.701,12	\$-7.092,19	\$-5.655,90	\$647,55	\$-53.482,02	#iNUM!
< 22,5%	\$-10.709,66	\$-11.575,06	\$-11.274,98	\$-11.904,35	\$-9.691,61	\$-13.655,18	\$-9.928,04	\$-10.265,78	\$-9.253,73	\$-3.460,94	\$-64.980,99	#iNUM!
< 25%	\$-12.152,48	\$-11.427,30	\$-11.427,88	\$-12.106,16	\$-10.126,90	\$-16.073,18	\$-8.865,54	\$-10.605,48	\$-9.505,59	\$-4.076,46	\$-66.959,42	#iNUM!

Tabla 21

Variación de Clientes en Escenario Positivo

	ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					FLUJO DE CAJA					VAN	TIR
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
> 2,5%	\$3.718,54	\$5.716,92	\$8.979,94	\$11.065,72	\$17.006,65	\$10.524,82	\$10.902,67	\$13.913,08	\$17.802,02	\$28.309,37	\$24.620,60	31,69%
> 5%	\$5.161,37	\$8.128,65	\$11.686,38	\$14.124,62	\$20.489,04	\$12.942,82	\$14.129,58	\$17.086,66	\$21.399,86	\$32.417,86	\$36.119,57	41,27%
> 7,5%	\$6.604,19	\$8.834,06	\$12.690,46	\$15.278,79	\$21.940,02	\$15.360,82	\$14.496,89	\$18.371,00	\$22.767,04	\$34.197,70	\$41.271,51	45,93%
> 10%	\$8.047,01	\$10.392,62	\$14.545,72	\$17.385,33	\$24.406,71	\$17.778,82	\$16.294,00	\$20.599,96	\$25.249,55	\$37.141,86	\$49.596,96	52,88%
> 12,5%	\$9.489,83	\$11.951,19	\$16.400,97	\$19.491,86	\$26.873,40	\$20.196,82	\$18.091,11	\$22.828,92	\$27.732,06	\$40.086,03	\$57.922,42	59,76%
> 15%	\$10.932,65	\$13.509,75	\$18.256,23	\$21.598,40	\$29.340,08	\$22.614,82	\$19.888,22	\$25.057,88	\$30.214,56	\$43.030,19	\$66.247,88	66,60%
> 17,5%	\$12.375,47	\$15.068,32	\$20.111,49	\$23.704,93	\$31.806,77	\$25.032,82	\$21.685,33	\$27.286,84	\$32.697,07	\$45.974,36	\$74.573,33	73,39%
> 20%	\$13.818,29	\$16.626,88	\$21.966,74	\$25.811,47	\$34.273,45	\$27.450,82	\$23.482,44	\$29.515,80	\$35.179,58	\$48.918,53	\$82.898,79	80,16%
> 22,5%	\$15.261,11	\$18.185,45	\$23.822,00	\$27.918,00	\$36.740,14	\$29.868,82	\$25.279,55	\$31.744,76	\$37.662,09	\$51.862,69	\$91.224,24	86,92%
> 25%	\$16.703,93	\$19.744,02	\$25.677,26	\$30.024,54	\$39.206,83	\$32.286,82	\$27.076,65	\$33.973,72	\$40.144,60	\$54.806,86	\$99.549,70	93,66%

CONCLUSIONES

A lo largo del presente estudio se han investigado y determinado factores cualitativos y cuantitativos orientados a determinar la factibilidad para la creación de una empresa de pesca deportiva para el turismo comunitario del cantón Samborondón llamada Sambo Natural Fishing.

Dentro de las variables cualitativas que inciden en la determinación de la factibilidad se encuentra las entrevistas realizadas a miembros de la comunidad de pescadores del cantón Samborondón, dichas conversaciones denotaron un interés común en la participación de proyectos de este tipo y que puedan generar ingresos extra para sus familias y desarrollo para la comunidad. Dentro de los factores cuantitativos se obtuvieron resultados de las encuestas realizadas para identificar el rechazo u apoyo de posibles clientes a la propuesta. De las 594 personas encuestadas, un 44% manifestó que visitaría la empresa mientras que el 33% respondió que tal vez lo haría, demostrándose con este resultado que a una parte de la población le interesa la propuesta.

Se deja establecido que el valor de \$20 USD es el precio óptimo para que los usuarios puedan disfrutar del paquete turístico ofrecido por la empresa que contiene, pesca deportiva, paseos en canoa, bufete gastronómico además de tener un tiempo de relajación en un área de estancia equipada para el efecto.

El estudio económico determinó una inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del negocio de \$43,435.00 USD, compuesto por \$33,435.00 USD como capital propio y \$10,000.00 de un préstamo a una entidad bancaria.

El flujo de caja proyectado no presenta déficit de efectivo a lo largo de las previsiones y aumenta anualmente de \$8,106.82 USD en el primer año a \$ 25,365.20 al quinto año.

Con el mismo flujo de caja se determinó la factibilidad económica del proyecto mediante el cálculo del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno. El VAN arrojó como resultado positivo \$ 16.295,14 USD concluyéndose que el proyecto es factible y que la tasa mínima para que el VAN sea igual a cero es 24.34%. Desde otro punto de vista y mediante el análisis de sensibilidad, se deduce que el proyecto conlleva un margen de riesgo, ya que con pequeñas variaciones negativas en los factores de precio y número de clientes se obtiene como resultado valores que determinan la no factibilidad del proyecto pero si se superan las expectativas en cuanto a número de clientes, o si el mercado brinda las posibilidades para aumentar el precio, el nivel de éxito es superior. También se calculó que el valor de la inversión en situaciones óptimas, sería recuperado pasado tercer año de operaciones año de operaciones y que de acuerdo a las previsiones financieras y mediante el análisis del costo-beneficio se concluye que por cada dólar invertido en la actualidad se obtienen 0.03 dólares.

Por lo tanto y a través de los resultados obtenidos de los estudios de mercado, técnico y financiero, se da validez a las hipótesis planteadas al inicio de la investigación.

RECOMENDACIONES

Al ser un modelo de negocio nuevo en el mercado local, se recomienda la realización de un correcto plan de Marketing para dar a conocer la idea a los futuros clientes a nivel nacional y con el paso del tiempo a nivel internacional.

El proyecto está abierto a la integración de más actividades y ofertas turísticas por parte de la comunidad de pescadores, por cuando existe la posibilidad que se puedan ofrecer un paquete turístico más completo que las tres actividades que describe el proyecto.

Se hace énfasis en el cuidado del área de actividades, ya que es de suma importancia lograr la sostenibilidad ambiental para que las funciones de la empresa puedan perdurar a través del tiempo.

Es importante lograr el apoyo de organismos estatales como ministerios, así como auspicios de empresas privadas para darle un valor agregado a la empresa y que puedan ayudar a promocionarla y a lograr el cumplimiento de la responsabilidad social y ambiental.

Se deja abierta la posibilidad de que sean propios miembros de la comunidad de pescadores quienes hagan de inversionistas y accionistas del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Altuve, J. (2004). *El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión*. Mérida.
- Carro Paz, R., & González Gomez, D. (2010). Estrategia de Producción y Operaciones. *Administración de las Operaciones*.
- CCONDEM. (29 de 11 de 2015). CCONDEM. Obtenido de <http://www.ccondem.org.ec/martinpescador.php?c=795>
- Crespo Ramos, T., López Yepes, J. A., Peña Alcaraz, J. E., & Carreño Sandoval, F. (2003). *Administración de Empresas Volumen II*. Madrid, España: Mad, S.L.
- Defourny, J., & Myssens, M. (2013). El enfoque EMES de empresa social dese una perspectiva comparada. *EMES network*.
- Di Pietro, L. J. (2010). *Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local*.
- Diario El Universo. (10 de 2015). FMI estima que Ecuador no crecería en este año. *El Universo*.
- Diario el Universo, artículo "Por segundo año Ecuador es mejor destino verde del mundo". (09 de 12 de 2014). *El Universo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/04/27/nota/4818656/ecuador-ingreso-consejo-global-turismo-sostenible>
- EMES, E. (2013). *Revista de Economía*, 7-34.
- FIMCM. (2009). *Métodos de Pesca*. Guayaquil.
- Fisac, R., Moreno Romero, A., Mataiz Aldeanueva, C., & Palacios Fernandez, M. (2011). LA EMPRESA SOCIAL: REVISIÓN DE CONCEPTOS Y MODELO PARA EL ANÁLISIS ORGANIZATIVO . *Revista Española del Tercer Sector*, 4.

Flores Ruiz, D., & de la O Barroso, M. (2011). Desarrollo rural, economía social y turismo rural: un análisis de casos. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 55-80.

Guzman Valdivia, I. (1963). *La Sociología de la Empresa*.

INEC, 2. (2015). Datos Estadísticos.

Pachezo, V., Carrera, P., & Almeida, K. (2011). *Revistas Electronicas UACH. PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DE PROYECTOS DE TURISMO COMUNITARIO. Caso de estudio: Comunidades Huaorani, Achuar y Shiwiar de la Amazonia Ecuatoriana*. Valdivia, Chile.

Portelles, Y. (03 de 01 de 2016). Emprendimientos en Ecuador, una vía de subsistencia y de dar sentido a la vida. *Andes*.

Rodríguez, M. (2010). DISEÑO DE UNA RUTA TURÍSTICA DE INTERPRETACIÓN CULTURAL PARA LA PROMOCIÓN Y EL DESARROLLO LOCAL DE LA ETNIA ABORIGEN WARAO EN EL ESTADO DELTA AMACURO, VENEZUELA. La Habana.

Samborondón, G. (2015). *Samborondón*. Obtenido de <http://www.samborondon.gob.ec/index.php/bonus-pages/services>

Universidad Nacional de Colombia. (17 de 01 de 2016). *Virtual UNAL*. Obtenido de http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/ciencias/2000024/lecciones/cap04/04_08_01.htm

Vaquiroy, J. (2010). *Periodo de recuperación de la inversión - PRI*. Obtenido de http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/AN/PI/AM/10/Periodo.pdf

WordPress. (25 de Noviembre de 2015). *Definición.com*. Obtenido de <http://definicion.de/pesca/>

ANEXOS

ANEXO 1

INVERSIÓN INICIAL MUEBLES Y ENSERES, MAQUINARIAS Y EQUIPOS.

MUEBLES Y ENSERES PARA OFICINA ADMINISTRATIVA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
ESCRITORIO	2	\$ 108,00	\$ 216,00
SILLA GIRATORIA	1	\$ 75,00	\$ 75,00
SILLA ESTÁTICA	1	\$ 40,00	\$ 40,00
ARCHIVADOR	1	\$ 100,00	\$ 100,00
SILLAS DE ESPERA	2	\$ 45,00	\$ 90,00
TOTAL			\$ 521,00

MUEBLES Y ENSERES PARA COUNTER			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
COUNTER	1	\$ 300,00	\$ 300,00
ARCHIVADOR PEQUEÑO	1	\$ 55,00	\$ 55,00
TOTAL			\$ 355,00

MUEBLES Y ENSERES PARA COCINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
CUCHILLOS (JUEGO)	3	\$ 40,00	\$ 120,00
MOLDES DE ALUMINIO	6	\$ 12,00	\$ 72,00
RODILLO DE MADERA	2	\$ 3,00	\$ 6,00
OLLAS (JUEGO DE 6 PIEZAS)	3	\$ 20,00	\$ 60,00
COCINA INDUSTRIAL/HORNO	1	\$ 600,00	\$ 600,00
OLLAS GRANDES	3	\$ 22,00	\$ 66,00
BANDEJAS DE SERVIR	20	\$ 6,00	\$ 120,00
CUCHARON	6	\$ 3,00	\$ 18,00
FREGADERO	1	\$ 90,00	\$ 90,00
REFRIGERADORA	1	\$ 850,00	\$ 850,00
CONGELADORA	1	\$ 900,00	\$ 900,00
EQUIPO EXTRACTOR DE HUMO	1	\$ 150,00	\$ 150,00
LICUADORA	2	\$ 50,00	\$ 100,00
EXTRACTOR DE CÍTRICOS	1	\$ 75,00	\$ 75,00
RALLADOR	2	\$ 3,00	\$ 6,00
CEDAZOS	4	\$ 3,00	\$ 12,00
CUCHARA DE PALO	4	\$ 5,00	\$ 20,00
MICROONDAS	1	\$ 85,00	\$ 85,00

TABLAS DE PICAR	4	\$ 12,00	\$ 48,00
MESAS DE TRABAJO	2	\$ 80,00	\$ 160,00
ARCHIVADOR PEQUEÑO	1	\$ 55,00	\$ 55,00
DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 40,00	\$ 40,00
ANAQUEL 3 ESPACIOS	2	\$ 75,00	\$ 150,00
TOTAL			\$ 3.803,00

MUEBLES Y ENSERES PARA COMEDOR			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
MESAS	20	\$ 15,00	\$ 300,00
VITRINA PARA ALIMENTOS	1	\$ 250,00	\$ 250,00
JUEGOS DE PLATOS Y VASOS Y CUBIERTOS	60	\$ 10,00	\$ 600,00
VENTILADORES DE TECHO	2	\$ 45,00	\$ 90,00
JARRAS PARA BEBIDAS	10	\$ 5,00	\$ 50,00
SILLAS	60	\$ 4,80	\$ 288,00
TOTAL			\$ 1.578,00

MUEBLES Y ENSERES PARA AREA DE ESTANCIA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
SILLAS PEREZOSAS	10	\$ 15,00	\$ 150,00
DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 40,00	\$ 40,00
HAMACAS	10	\$ 10,00	\$ 100,00
ASIENTOS DE MADERA	20	\$ 10,00	\$ 200,00
TOTAL			\$ 490,00

MUEBLES Y ENSERES PARA BODEGA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
CAJONERA (6 CAJONES)	2	\$ 50,00	\$ 100,00
ANAQUELES (6 ESPACIOS)	1	\$ 10,00	\$ 10,00
TOTAL			\$ 110,00

MUEBLES Y ENSERES PARA PESCA DEPORTIVA Y PASEOS EN CANOA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
CANOAS	20	\$ 50,00	\$ 1.000,00
CAÑAS DE PESCAR	25	\$ 12,00	\$ 300,00
CHALECOS SALVAVIDAS GRANDES	20	\$ 12,00	\$ 240,00
CHALECOS SALVAVIDAS PEQUEÑOS	10	\$ 10,00	\$ 100,00

BALDE/CUBETA GRANDE	10	\$ 6,50	\$ 65,00
BALDE/CUBETA MEDIANA	10	\$ 4,50	\$ 45,00
BALDE/CUBETA PEQUEÑO	10	\$ 3,20	\$ 32,00
CANALETES	40	\$ 10,00	\$ 400,00
TOTAL			\$ 2.182,00

MUEBLES Y ENSERES PARA BAÑOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
DISPENSADOR DE PAPEL HIGIÉNICO	6	\$ 10,00	\$ 60,00
DISPENSADOR DE JABÓN LIQUIDO	2	\$ 8,00	\$ 16,00
TOTAL			\$ 76,00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN PARA OFICINA ADMINISTRATIVA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
PC	1	\$ 600,00	\$ 600,00
IMPRESORA	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TELEFONO CONVENCIONAL	1	\$ 60,00	\$ 60,00
ROUTER DE INTERNET	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 840,00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN PARA COUNTER			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
PC	1	\$ 600,00	\$ 600,00
IMPRESORA DE FACTURA	1	\$ 120,00	\$ 120,00
TELEFONO CONVENCIONAL	1	\$ 60,00	\$ 60,00
TOTAL			\$ 780,00

ANEXO 2

FORMATO DE REQUISITOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO EN EL CANTÓN SAMBORONDÓN.


Gobierno Autónomo Descentralizado
Municipal del Cantón Samborondón

**REQUISITOS PARA OBTENER
LA LICENCIA DE TURISMO**

SOLICITAR A VENTANILLA:

> Carpeta membretada	\$ 3,00
> Especie Valorada	\$ 3,00 (para redactar la solicitud)
> Tasa Administrativa	\$20,00

ADJUNTAR

POR PRIMERA VEZ

- ❖ Copia del Certificado de registro del Ministerio de Turismo.
- ❖ Copia del Certificado del Pago del 1 por mil de los Activos Fijos.
- ❖ Copia de Cédula de Ciudadanía del Propietario o Representante legal (a color).
- ❖ Copia del nombramiento o representante legal (para personas jurídicas).
- ❖ Ruc

RENOVACIÓN

- Licencia Anual de funcionamiento o pago de tasa de turismo del año inmediato anterior.
- RUC actualizado.
- Copia del Certificado de registro del Ministerio de Turismo.

NOTA:
*La solicitud deberá ser dirigida al Sr. Alcalde Ing. José Yúnez Parra.
*Por seguridad los documentos presentados en las carpetas de trámites no deben venir sueltos, por favor use vinchas o sujetadores.
AL USTED INGRESAR EL TRÁMITE: NO QUIERE DECIR QUE LA SOLICITUD HA SIDO AUTORIZADA.



Gobierno Autónomo Descentralizado
Municipal del Cantón Samborondón

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PARA LOCALES

SOLICITAR EN VENTANILLA:

- CARPETA MEMBRETADA \$ 3,00.
- ESPECIE VALORADA \$ 3,00 (para redactar la solicitud).
- TASA ADMINISTRATIVA \$ 10,00.
- FORMULARIO SIN COSTO

ADJUNTAR:

POR PRIMERA VEZ

- COPIA DEL R.U.C ACTUALIZADO CON LA DIRECCIÓN DEL LOCAL.
- COPIA A COLOR DE CÉDULA DE IDENTIDAD DEL PROPIETARIO O DEL REPRESENTANTE LEGAL CON CARTA DE NOMBRAMIENTO NOTARIZADA.
- COPIA DE CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.
- COPIA DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS.
- CERTIFICADO DE INSPECCION FINAL MUNICIPAL.
- PAGO DE PREDIOS URBANO (DEL LOCAL)

RENOVACION

- COPIA DE RUC ACTUALIZADO DEL LOCAL.
- COPIA A COLOR DE CÉDULA DE IDENTIDAD DEL PROPIETARIO O DEL REPRESENTANTE LEGAL CON CARTA DE NOMBRAMIENTO.
- COPIA DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE CUERPO DE BOMBEROS DEL AÑO ACTUAL.
- COPIA DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE DEL AÑO ANTERIOR MUNICIPAL.
- IMPUESTO A LA RENTA
- CERTIFICADO DE INSPECCION FINAL MUNICIPAL
- PAGO DE PREDIOS URBANO (DEL LOCAL)

NOTA:

- LA SOLICITUD DEBERÁ SER DIRIGIDA AL SR. ALCALDE ING. JOSÉ YÚNEZ PARRA.



Ilustre Municipalidad del Cantón Samborondón

SOLICITUD PARA REGISTRO DE PATENTE PERSONAS JURIDICAS

SOLICITUD No.		
DIA	MES	AÑO

DATOS DEL CONTRIBUYENTE		PRIMERA VEZ <input type="checkbox"/>	RENOVACION <input type="checkbox"/>
RAZON SOCIAL			
REPRESENTANTE LEGAL			R.U.C.
APELLIDOS		NOMBRES	
PATERNO	MATERNO	1ER. NOMBRE	2DO. NOMBRE

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL			
DIRECCION LEGAL DEL CONTRIBUYENTE	TELEFONO (S)	FAX	CASILLA
ESTA OBLIGADO LEGALMENTE A LLEVAR CONTABILIDAD	FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA		CAPITAL PROPIO
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	MES	DIA AÑO	SI. _____

CLASIFICACION DOMICILIARIA PARA PERSONAS JURIDICAS QUE EJERCEN ACTIVIDADES COMERCIALES, INDUSTRIALES O FINANCIERA EN EL CANTON SAMBORONDON

CLASE A DOMICILIO LEGAL EN EL CANTON SIN INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTON	<input type="checkbox"/>
CLASE B DOMICILIO LEGAL EN EL CANTON CON UNA O MAS INSTALACIONES O LOCALES DENTRO DEL CANTON	<input type="checkbox"/>
CLASE C NO DOMICILIADAS LEGALMENTE EN EL CANTON Y CON UNA O MAS INSTALACIONES LOCALES DENTRO DEL CANTON	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD			
COMERCIAL <input type="checkbox"/>	INDUSTRIAL <input type="checkbox"/>	PERSONA JURIDICA SIN FINES DE LUCRO <input type="checkbox"/>	
FINANCIERA <input type="checkbox"/>	ARTESANAL <input type="checkbox"/>	EMPRESA MULTINACIONAL <input type="checkbox"/>	
OTROS <input type="checkbox"/>	ESPECIFIQUE _____	EMPRESA DE ECONOMIA MIXTA <input type="checkbox"/>	
ESPECIFICAR ACTIVIDAD PRINCIPAL			

INFORMACION ESTADISTICA			
ESTA AFILIADO A ALGUNA CAMARA DE PRODUCCION		CANTIDAD DE TRABAJADORES	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		1 - 20 <input type="checkbox"/>	201 - 501 <input type="checkbox"/>
AGRICULTURA <input type="checkbox"/>	CONSTRUCCION <input type="checkbox"/>	INDUSTRIA <input type="checkbox"/>	MAS DE 501 <input type="checkbox"/>
COMERCIO <input type="checkbox"/>	PEQUEÑA INDUSTRIA <input type="checkbox"/>	ARTESANIA <input type="checkbox"/>	51 - 200 <input type="checkbox"/>

DECLARAMOS DE MANERA LIBRE, VOLUNTARIA Y BAJO JURAMENTO, QUE LA INFORMACION PROPORCIONADA SE SUJETA EstrictAMENTE A LA VERDAD, DEJANDO CONSTANCIA QUE NOS SOMETEMOS A LAS SANCIONES PENALES Y TRIBUTARIAS, PARA EL CASO DE INCURRIR EN FALSEDADES.		NO USAR (USO EXCLUSIVO DE LA INSTITUCION)	
SOLICITANTE / REPRESENTANTE LEGAL		LIQUIDADO POR	RELIQUIDADO POR
CONTADOR (EN CASO DE ESTAR OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD)			

SI AL RELIQUIDAR EL TRIBUTO SE DESPRENDE UN VALOR A FAVOR DE LA MUNICIPALIDAD DE SAMBORONDON EL MISMO SERA CARGADO COMO DEUDA Y SE COBRARA AL MOMENTO DE RENOVAR LA PATENTE ANUAL O MENSUAL.

LA PATENTE MUNICIPAL NO AUTORIZA EL USO DE LOCALES, POR LO TANTO, TRAMITE SU HABILITACION



Ilustre Municipalidad del Cantón Samborondón

SOLICITUD PARA HABILITACION DE LOCALES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS

SOLICITUD No.		
DIA	MES	AÑO

PRIMERA VEZ RENOVACION

DATOS DEL CONTRIBUYENTE

APELLIDOS		NOMBRES		CEDULA DE CIUDADANIA
PATERNO	MATERNO	1ER. NOMBRE	2DO. NOMBRE	R.U.C.

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

APELLIDOS		NOMBRES		R.U.C.
PATERNO	MATERNO	1ER. NOMBRE	2DO. NOMBRE	

DATOS DEL LOCAL

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO		PATENTE N°.		AÑO
CIUDAD	PARROQUIA	ZONA	CODIGO CATASTRAL	
DIRECCION DEL LOCAL			FECHA INICIO ACTIVIDAD ECONOMICA DIA MES AÑO	

GENERO DE LA ACTIVIDAD

CODIGO DE ACTIVIDAD
(Ver Tabla A)
ESPECIFICAR ACTIVIDAD

SUPERFICIE OCUPADA

ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES
MAYOR O IGUAL 200 Mts.2
MENOR A 200 Mts.2
Y MAYOR A 50 Mts.2
MENOR O IGUAL A 50 Mts.2

ESTRUCTURA DE EDIFICACION

ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
MAYOR O IGUAL 1.500 Mts.2
MENOR A 1.500 Mts.2
Y MAYOR A 200 Mts.2
MENOR O IGUAL A 200 Mts.2

HORMIGON ARMADO
METALICA
MIXTA: MADERA - CEMENTO O DE MADERA

TABLA A

CLASIFICACION DE LOS LOCALES O ESTABLECIMIENTOS SEGUN SU GENERO DE ACTIVIDAD O PRODUCTOS PARA EL CUAL ESTA DESTINADO

- TIPO A.-** 1.- Supermercados 2.- Minimercados y almacenes en general que expendan alimentos especificos, tales como panaderías, pastelerías, heladerías, pescaderías y similares. 3.- Tiendas de abarrotes o de víveres en general, sean fresco o enlatados. 4.- Terrenos o locales que expendan al público embutidos o productos cárnicos.
- TIPO B.-** 1.- Industria de productos alimenticios. 2.- Industria de productos no perecibles. 3.- Industrias de la construcción que usan materiales extraídos del suelo. 4.- Canleras, Areneras.
- TIPO C.-** 1.- Las bodegas o frigoríficos destinados exclusivamente para almacenar productos perecibles. 2.- Las bodegas destinadas exclusivamente para almacenar productos no perecibles. 3.- Las bodegas de productos químicos no inflamables. 4.- Las bodegas de productos inflamables. 5.- Depósitos de gas doméstico.
- TIPO D.-** 1.- Los grandes almacenes destinados a venta de productos no perecibles. 2.- Los almacenes medianos destinados a la venta de productos no perecibles. 3.- Almacenes pequeños bazares, boutiques, floristerías y negocios varios no descritos específicamente.
- TIPO E.-** 1.- Bancos Matriz principal. 2.- Sucursales y Agencias Bancarias. 3.- Oficinas que prestan servicios financieros. 4.- Casas u oficinas de Cambio.
- TIPO F.-** 1.- Hospitales y Clínicas. 2.- Laboratorios Farmacéuticos. 3.- Servicios Funerarios, 4 - Boticas. 5.- Laboratorios Clínicos. 6.- Veterinarias.
- TIPO G.-** 1.- Gasolineras y Estaciones de Servicios. 2.- Mecánicas Automotrices y Lavadoras de Vehículos. 3.- Parques con capacidad para más de 10 vehículos y patios de exhibición de vehículos.
- TIPO H.-** 1.- Jardines de Infantes. Escuelas, Colegios y Universidades. 2.- Academias, Institutos y Centros de Estudios. 3.- Gimnasios, Salones de Belleza o Salas de Masajes o afines.
- TIPO I.-** 1.- Locales donde funcionan agencias de publicidad, de viajes o de seguros. 2.- Locales donde funcionan compañías de representación u otras similares.
- TIPO J.-** 1.- Talleres de reparación de artefactos eléctricos y domésticos. 2.- Otro tipo de talleres tales como: relojería, servicios de enmarcado de fotografía y no clasificados.
- TIPO K.-** 1.- Cines, Teatros. 2.- Salas de Fiestas, Discotecas o Peñas. 3.- Sala de Convenciones o de Exposición. 4.- Otros locales habilitados por la oficina de Espectáculos Públicos y que no correspondan a las clasificación anterior. 5.- Locales destinados a juegos mecánicos o electrónicos. 6.- Locales de alquiler de películas en cintas de video, discos láser o de cualquier otra manera.
- TIPO L.-** 1.- Instalaciones tengan aire acondicionado. 2.- Cafeterías, Restaurantes y salones, equipados con aire acondicionado, pensiones y residencias, moteles. 4.- Hoteles de primera. 5.- Hoteles de lujo. 6 - Casinos, salas de juego. 7.- Cabarets y similares.
- TIPO M.-** 1.- Estaciones de radio. 2.- Industria periodística gráfica. 3.- Estaciones de Televisión.

ANEXO 3

PLAN DE COMPRAS FUTURAS DE EQUIPOS Y MUEBLES Y ENSERES.

COMPRAS FUTURAS MUEBLES Y ENSERES AÑO 2			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
AÑO 2			
SILLAS PEREZOSAS	3	\$ 15,54	\$ 46,62
HAMACAS	3	\$ 10,36	\$ 31,08
ASIENTOS DE MADERA	5	\$ 10,36	\$ 51,80
CANOAS	3	\$ 51,80	\$ 155,40
CAÑAS DE PESCAR	5	\$ 12,43	\$ 62,16
CHALECOS SALVAVIDAS GRANDES	5	\$ 12,43	\$ 62,16
CHALECOS SALVAVIDAS PEQUEÑOS	5	\$ 10,36	\$ 51,80
BALDE/CUBETA GRANDE	3	\$ 6,73	\$ 20,20
BALDE/CUBETA MEDIANA	3	\$ 4,66	\$ 13,99
BALDE/CUBETA PEQUEÑO	3	\$ 3,32	\$ 9,95
CANALETES	10	\$ 10,36	\$ 103,60
TOTAL			\$ 608,75
COMPRAS FUTURAS MUEBLES Y ENSERES AÑO 3			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
SILLAS PEREZOSAS	3	\$ 16,10	\$ 48,30
HAMACAS	3	\$ 10,73	\$ 32,20
ASIENTOS DE MADERA	5	\$ 10,73	\$ 53,66
CANOAS	10	\$ 53,66	\$ 536,65
CAÑAS DE PESCAR	10	\$ 12,88	\$ 128,80
CHALECOS SALVAVIDAS GRANDES	15	\$ 12,88	\$ 193,19
CHALECOS SALVAVIDAS PEQUEÑOS	15	\$ 10,73	\$ 160,99
BALDE/CUBETA GRANDE	5	\$ 6,98	\$ 34,88
BALDE/CUBETA MEDIANA	5	\$ 4,83	\$ 24,15
BALDE/CUBETA PEQUEÑO	9	\$ 3,43	\$ 30,91
CANALETES	20	\$ 10,73	\$ 214,66
CUCHILLOS (JUEGO)	3	\$ 42,93	\$ 128,80
MOLDES DE ALUMINIO	2	\$ 12,88	\$ 25,76
RODILLO DE MADERA	1	\$ 3,22	\$ 3,22
OLLAS (JUEGO DE 6 PIEZAS)	1	\$ 21,47	\$ 21,47
OLLAS GRANDES	1	\$ 23,61	\$ 23,61
BANDEJAS DE SERVIR	7	\$ 6,44	\$ 45,08
CUCHARON	2	\$ 3,22	\$ 6,44
CEDAZOS	2	\$ 3,22	\$ 6,44
CUCHARA DE PALO	2	\$ 5,37	\$ 10,73

TABLAS DE PICAR	2	\$ 12,88	\$ 25,76
-----------------	---	----------	----------

TOTAL \$ 1.755,70

COMPRAS FUTURAS MUEBLES Y ENSERES AÑO 4			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
SILLAS PEREZOSAS	3	\$16,68	\$50,04
HAMACAS	4	\$11,12	\$44,48
ASIENTOS DE MADERA	5	\$11,12	\$55,60
CANOAS	8	\$55,60	\$444,77
CAÑAS DE PESCAR	10	\$13,34	\$133,43
CHALECOS SALVAVIDAS GRANDES	15	\$13,34	\$200,15
CHALECOS SALVAVIDAS PEQUEÑOS	15	\$11,12	\$166,79
BALDE/CUBETA GRANDE	6	\$7,23	\$43,37
BALDE/CUBETA MEDIANA	6	\$5,00	\$30,02
BALDE/CUBETA PEQUEÑO	6	\$3,56	\$21,35
CANALETES	15	\$11,12	\$166,79
CUCHILLOS (JUEGO)	2	\$44,48	\$88,95
MOLDES DE ALUMINIO	2	\$13,34	\$26,69
RODILLO DE MADERA	1	\$3,34	\$3,34
OLLAS (JUEGO DE 6 PIEZAS)	1	\$22,24	\$22,24
OLLAS GRANDES	1	\$24,46	\$24,46
BANDEJAS DE SERVIR	7	\$6,67	\$46,70
CUCHARON	2	\$3,34	\$6,67
CEDAZOS	2	\$3,34	\$6,67
CUCHARA DE PALO	2	\$5,56	\$11,12
TABLAS DE PICAR	2	\$13,34	\$26,69

TOTAL \$1.620,31

COMPRAS FUTURAS MUEBLES Y ENSERES AÑO 5			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
SILLAS PEREZOSAS	6	\$17,28	\$103,68
HAMACAS	6	\$10,00	\$60,00
ASIENTOS DE MADERA	10	\$10,00	\$100,00
CANOAS	10	\$50,00	\$500,00
CAÑAS DE PESCAR	10	\$12,00	\$120,00
CHALECOS SALVAVIDAS GRANDES	15	\$12,00	\$180,00
CHALECOS SALVAVIDAS PEQUEÑOS	15	\$10,00	\$150,00
BALDE/CUBETA GRANDE	10	\$6,50	\$65,00
BALDE/CUBETA MEDIANA	10	\$4,50	\$45,00
BALDE/CUBETA PEQUEÑO	10	\$3,20	\$32,00
CANALETES	30	\$10,00	\$300,00
CUCHILLOS (JUEGO)	2	\$40,00	\$80,00

MOLDES DE ALUMINIO	2	\$12,00	\$24,00
RODILLO DE MADERA	1	\$3,00	\$3,00
OLLAS (JUEGO DE 6 PIEZAS)	1	\$20,00	\$20,00
OLLAS GRANDES	1	\$22,00	\$22,00
BANDEJAS DE SERVIR	5	\$6,00	\$30,00
CUCHARON	2	\$3,00	\$6,00
CEDAZOS	2	\$3,00	\$6,00
CUCHARA DE PALO	2	\$5,00	\$10,00
TABLAS DE PICAR	2	\$12,00	\$24,00
TOTAL			\$1.880,68

COMPRAS FUTURAS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN AÑO 4			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)
PC	2	\$ 667,16	\$ 1.334,32
IMPRESORA	1	\$ 166,79	\$ 166,79
TELEFONO CONVENCIONAL	2	\$ 66,72	\$ 133,43
ROUTER DE INTERNET	1	\$ 33,36	\$ 33,36
IMPRESORA DE FACTURA	1	\$ 133,43	\$ 133,43
TOTAL			\$ 1.801,33

ANEXO 4

MANUAL DE FUNCIONES PARA LOS DIFERENTES CARGOS.

CARGO: ADMINISTRADOR	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Directivo
Nº de Cargos.	1
Personal a Cargo.	Todos
Dependencia.	Ninguna
Cargo del Jefe Inmediato	
2. PROPÓSITO DEL EMPLEO	
Ejecutar labores de dirección, gestión y formulación de políticas y programas Institucionales relacionadas a la empresa. Adopta medidas, programas, planes y proyectos para cumplir los objetivos de la empresa.	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none">1.- Llevar la dirección de la empresa y garantizar el cumplimiento de sus objetivos.2. Definir el trabajo que realizan los distintos niveles de la empresa.3. Ser el encargado del manejo efectivo de la información contable y financiera de la Organización.4. Asegurar el cumplimiento de las Leyes y Reglamentos a los que la empresa es objeto.5. Coordinar el personal para el eficiente funcionamiento de la empresa.6. Mantener el control sobre los costos y gastos de la empresa.7. Diseñar la planeación estratégica de la empresa.8. Desarrollar los objetivos y metas propuestos por la empresa.9. Realizar las adquisiciones y compras de la empresa.10. Dotar de insumos al área de comedor para la preparación de platos para el Buffet Gastronómico.	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BASICOS	
<ol style="list-style-type: none">1. Conocimientos de administración, contabilidad, finanzas, ventas.2. Conocimientos en manejo de personal y talento humano.3. Conocimientos de Office.4. Gestión empresarial.5. Liderazgo y competitividad.6. Conocimiento y aplicación de normas contables y financieras aplicadas al sector económico.7. Conocimiento de la legislación aplicable al sector económico.	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Tercer Nivel en Ing. Comercial, Administración de Empresas, Gestión Empresarial, Economía y afines,	1 año en áreas administrativas, de gestión o de producción.

CARGO: CAJERO O CAJERA	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Servicios
Nº de Cargos.	1
Personal a Cargo.	Ninguno
Dependencia.	2
Cargo del Jefe Inmediato	Administrador
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Realizar las operaciones de caja, entrega y custodia de dinero en efectivo. Recaudar ingresos de la empresa y cancelar pagos correspondientes por caja.	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Recibir y cobrar valores. 2. Realizar Transacciones en efectivo y débito. 3. Registrar pagos. 4. Asegurar el buen funcionamiento de la caja. 5. Registrar sin errores los ingresos y egresos de valores. 6. Realizar los conteos y arqueos diarios. 7. Atender cordialmente a los usuarios. 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BASICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimientos básicos de computación. 2. Habilidad de trato amable con los usuarios. 3. Agilidad en el conteo de valores. 4. Agilidad en cálculos mentales de valores de dos cifras. 	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Técnico o Bachiller culminado.	No precisa experiencia.

CARGO: ASESOR DE PESCA DEPORTIVA.	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Técnico de Atención al Usuario
Nº de Cargos.	4
Personal a Cargo.	Ninguno
Dependencia.	1
Cargo del Jefe Inmediato	Administrador
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Asesorar efectivamente a los usuarios en todas las etapas de la actividad de pesca deportiva	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Atender cordialmente a los usuarios. 2. Guiar a los usuarios durante la actividad de pesca deportiva. 3. Responder dudas relacionadas a la pesca. 4. Ofrecer ayuda a los usuarios en el desarrollo de la pesca deportiva. 5. Mantener el orden general en la actividad de pesca deportiva. 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BASICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimientos de pesca de agua dulce. 2. Conocimiento en uso y manejo de cañas de pescar y otros métodos de pesca. 3. Conocimientos del entorno acuífero del cantón Samborondón. 4. Conocimiento de la Flora y Fauna del cantón Samborondón. 	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Técnicamente no precisa instrucción, aunque se capacitará al personal en atención al usuario.	Experiencia en pesca de río.

CARGO: AUXILIAR DE PASEOS EN CANOA	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Técnico de Atención al Usuario
Nº de Cargos.	4
Personal a Cargo.	Ninguno
Dependencia.	1
Cargo del Jefe Inmediato	Administrador
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Asesorar efectivamente a los usuarios en todas las etapas de la actividad de paseos en canoa.	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Guiar a los usuarios en todas las etapas de la actividad paseos en canoa. 2. Enseñar a los usuarios el uso y manejo correcto de las canoas. 3. Asegurar el entendimiento por parte de los usuarios del uso y manejo correcto de las canoas. 4. Velar por la seguridad de los usuarios en la actividad de pesca deportiva. 5. Atender cordialmente al usuario. 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BÁSICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento y habilidad en manejo de canoas. 2. Destreza en natación en río. 3. Atención al usuario. 	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Técnicamente no precisa instrucción, aunque se capacitará al personal en atención al usuario.	Experiencia en uso y manejo de canoas.
CARGO: TÉCNICO O TÉCNICA DE COCINAS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Técnico en preparación de alimentos.
Nº de Cargos.	2
Personal a Cargo.	2
Dependencia.	1
Cargo del Jefe Inmediato	Administrador 1
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Ejecutar efectivamente las acciones tendientes a la preparación de los platos ofrecidos a los usuarios.	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Preparar los platos siguiendo las recetas establecidas. 2. Velar por que las preparaciones cumplan los estándares de calidad definidos. 3. Verificar que los ayudantes de cocinas realicen sus funciones correctamente. 4. Servir los platos de una manera agradable a la vista de los consumidores. 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BÁSICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Manejo de cocinas industriales. 2. Manejo de alimentos. 3. Conocimientos en preparación de platillos típicos. 4. Conocimientos en técnicas de cocina. 	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Técnicamente no precisa instrucción, aunque se capacitará al personal en manejo y calidad de alimentos	Preferible experiencia en cocina de restaurantes y comedores.

CARGO: AUXILIAR DE COCINAS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Técnico o Técnica en preparación de alimentos.
Nº de Cargos.	2
Personal a Cargo.	0
Dependencia.	0
Cargo del Jefe Inmediato	Técnico o Técnica de Cocinas
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Servir de apoyo a los técnicos de cocinas en la preparación de los platos y preparaciones a ser consumidas por los usuarios.	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyar en la preparación de los platos, 2. Seguir las guías e indicaciones dispuestas por los técnicos de cocinas. 3. Asegurar el buen manejo de los ingredientes e implementos usados en la preparación de los platos. 4. Asegurar la calidad del trabajo realizado. 5. Realizar el aseo del área de cocinas 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BÁSICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Manejo de cocinas industriales. 2. Manejo de alimentos. 3. Conocimientos básicos en preparación de platillos típicos. 4. Conocimientos básicos en técnicas de cocina. 	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Técnicamente no precisa instrucción, aunque se capacitará al personal manejo y calidad de alimentos.	Preferible experiencia en cocina de restaurantes y comedores.

CARGO: TÉCNICO DE MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Técnico Operativo
Nº de Cargos.	2
Personal a Cargo.	0
Dependencia.	0
Cargo del Jefe Inmediato	Administrador
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Asegurar la limpieza y la integridad de las instalaciones de la empresa mediante la ejecución de acciones tendientes a mantener el estado óptimo del entorno empresarial	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Barrer y limpiar todas las áreas operativas de la empresa a excepción de las cocinas. 2. Mantener la limpieza de los activos fijos de la empresa. 3. Reajustar la disposición de muebles, sillas, hamacas. 4. Apoyar en el guardado de activos en la bodega. 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BÁSICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Técnicas básicas de limpieza. 2. Técnicas básicas de mantenimientos de mobiliarios. 3. Actitud de orden y limpieza. 	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
Técnicamente no precisa instrucción.	No precisa experiencia.

CARGO: ASISTENTE DE COMEDOR	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.	
Nivel.	Atención al Usuario
Nº de Cargos.	2
Personal a Cargo.	0
Dependencia.	1
Cargo del Jefe Inmediato	Administrador
2. PROPOSITO DEL EMPLEO	
Ser el responsable de la atención al usuario, así como el correcto funcionamiento del área del comedor para la actividad de Buffet Gastronómico.	
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Servir los alimentos a los usuarios. 2. Contestar cualquier duda que presente el usuario referente a las preparaciones del Buffet. 3. Recoger los platos de la mesa. 4. Servir de intermediario entre el usuario y el área de cocinas. 	
4. CONOCIMIENTOS ESCENCIALES Y BASICOS	
1. Conocimientos básicos en atención al usuario.	
5. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Requisitos	Experiencia
No precisa instrucción. Serán capacitados o capacitadas en atención al usuario.	No requiere experiencia.

ANEXO 5

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DETALLADO.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalente	\$ 3.500,00	\$ 11.606,82	\$ 20.712,38	\$ 32.396,50	\$ 47.716,01	\$ 73.081,21
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.500,00	\$ 11.606,82	\$ 20.712,38	\$ 32.396,50	\$ 47.716,01	\$ 73.081,21
ACTIVO NO CORRIENTE						
Muebles y Enseres Operativos	\$ 8.129,00	\$ 8.129,00	\$ 8.737,75	\$ 10.493,45	\$ 12.113,76	\$ 13.994,44
Depreciación Acumulada		\$ 812,90	\$ 1.686,68	\$ 2.736,02	\$ 3.947,40	\$ 5.346,84
Muebles y Enseres No Operativos	\$ 986,00	\$ 986,00	\$ 986,00	\$ 986,00	\$ 986,00	\$ 986,00
Depreciación Acumulada		\$ 98,60	\$ 197,20	\$ 295,80	\$ 394,40	\$ 493,00
Equipos de Computación	\$ 1.620,00	\$ 1.620,00	\$ 1.620,00	\$ 1.620,00	\$ 1.801,33	\$ 1.801,33
Depreciación Acumulada		\$ 540,00	\$ 1.080,00	\$ 1.620,00	\$ 600,44	\$ 1.200,89
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 10.735,00	\$ 9.283,50	\$ 8.379,88	\$ 8.447,63	\$ 9.958,86	\$ 9.741,04
ACTIVO DIFERIDO (INTANGIBLES)						
Construcción de Instalaciones	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00
Amortización Acumulada		\$ 5.600,00	\$ 11.200,00	\$ 16.800,00	\$ 22.400,00	\$ 28.000,00
Constitución de la Sociedad	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Amortización Acumulada		\$ 240,00	\$ 480,00	\$ 720,00	\$ 960,00	\$ 1.200,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 29.200,00	\$ 23.360,00	\$ 17.520,00	\$ 11.680,00	\$ 5.840,00	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 43.435,00	\$ 44.250,32	\$ 46.612,26	\$ 52.524,13	\$ 63.514,86	\$ 82.822,25
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Impuesto a la Renta por Pagar		\$ 713,19	\$ 1.303,19	\$ 2.232,81	\$ 2.807,72	\$ 4.556,68
Utilidades por Pagar		\$ 572,08	\$ 1.045,34	\$ 1.791,02	\$ 2.252,18	\$ 3.655,09
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 1.285,27	\$ 2.348,53	\$ 4.023,83	\$ 5.059,91	\$ 8.211,78
PASIVO NO CORRIENTE						
PRESTAMO POR PAGAR	\$ 10.000,00	\$ 7.001,47	\$ 3.679,75			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 10.000,00	\$ 7.001,47	\$ 3.679,75			
TOTAL PASIVO	\$ 10.000,00	\$ 8.286,74	\$ 6.028,28	\$ 4.023,83	\$ 5.059,91	\$ 8.211,78
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 33.435,00	\$ 33.435,00	\$ 33.435,00	\$ 33.435,00	\$ 33.435,00	\$ 33.435,00
Reserva Legal		\$ 252,86	\$ 714,90	\$ 1.506,53	\$ 2.502,00	\$ 4.117,55
Utilidades/Perdidas		\$ 2.275,72	\$ 4.158,36	\$ 7.124,69	\$ 8.959,19	\$ 14.539,97
Utilidades/Perdidas Acumuladas			\$ 2.275,72	\$ 6.434,08	\$ 13.558,77	\$ 22.517,96
TOTAL PATRIMONIO	\$ 33.435,00	\$ 35.963,58	\$ 40.583,98	\$ 48.500,30	\$ 58.454,95	\$ 74.610,47
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 43.435,00	\$ 44.250,32	\$ 46.612,26	\$ 52.524,13	\$ 63.514,86	\$ 82.822,25

ANEXO 6

FLUJO DE CAJA DETALLADO.

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
PRESTAMO	\$ 10.000,00					
VENTAS		\$ 148.800,00	\$ 161.671,20	\$ 181.426,63	\$ 205.054,29	\$ 233.442,91
TOTAL DE INGRESOS	\$ 10.000,00	\$ 148.800,00	\$ 161.671,20	\$ 181.426,63	\$ 205.054,29	\$ 233.442,91
Egresos						
Materia Prima e Insumos		\$ 55.080,00	\$ 60.300,17	\$ 60.278,69	\$ 67.177,75	\$ 71.543,62
Insumos de Gastronomía		\$ 52.080,00	\$ 57.192,17	\$ 57.058,80	\$ 63.841,95	\$ 68.087,72
Gas		\$ 1.440,00	\$ 1.491,84	\$ 1.545,55	\$ 1.601,19	\$ 1.658,83
Insumos de Limpieza		\$ 840,00	\$ 870,24	\$ 901,57	\$ 934,03	\$ 967,65
Carnadas		\$ 720,00	\$ 745,92	\$ 772,77	\$ 800,59	\$ 829,41
Inversión en Activos		\$ -	\$ 608,75	\$ 1.755,70	\$ 3.421,65	\$ 1.880,68
Muebles y Enseres (Operacional).	\$ 8.129,00		\$ 608,75	\$ 1.755,70	\$ 1.620,31	\$ 1.880,68
Muebles y Enseres (Administrativo).	\$ 986,00					
Equipos de Computación.	\$ 1.620,00				\$ 1.801,33	
Construcción de Instalaciones	\$ 28.000,00					
Constitución de Compañía	\$ 1.200,00					
CAJA	\$ 3.500,00					
Fuerza de Trabajo Operacional		\$ 40.255,92	\$ 44.150,09	\$ 57.614,24	\$ 69.675,17	\$ 82.521,43
Sueldos y Salarios del Personal Operativo		\$ 28.320,000	\$ 29.339,520	\$ 38.767,452	\$ 47.234,984	\$ 55.847,229
Décimo Tercer Sueldo		\$ 2.360,000	\$ 2.444,960	\$ 3.230,621	\$ 3.936,249	\$ 4.653,936
Décimo Cuarto Sueldo		\$ 2.562,000	\$ 2.654,232	\$ 3.481,784	\$ 4.156,129	\$ 4.854,749
Fondos de Reserva		\$ -	\$ 2.444,960	\$ 2.532,979	\$ 2.649,281	\$ 3.334,016
Vacaciones		\$ 1.180,000	\$ 1.222,480	\$ 1.615,310	\$ 1.968,124	\$ 2.326,968

Aporte Personal		\$ 2.676,240	\$ 2.772,585	\$ 3.663,524	\$ 4.463,706	\$ 5.277,563
Aporte Patronal		\$ 3.157,680	\$ 3.271,356	\$ 4.322,571	\$ 5.266,701	\$ 6.226,966
Costos Indirectos de Operación		\$ 14.380,00	\$ 14.897,68	\$ 15.434,00	\$ 15.989,62	\$ 16.565,25
Arriendo		\$ 12.000,00	\$ 12.432,00	\$ 12.879,55	\$ 13.343,22	\$ 13.823,57
Energía Eléctrica		\$ 1.200,00	\$ 1.243,20	\$ 1.287,96	\$ 1.334,32	\$ 1.382,36
Agua		\$ 480,00	\$ 497,28	\$ 515,18	\$ 533,73	\$ 552,94
Teléfono		\$ 700,00	\$ 725,20	\$ 751,31	\$ 778,35	\$ 806,38
Gastos Administrativos		\$ 14.489,40	\$ 14.382,22	\$ 14.899,98	\$ 15.436,38	\$ 15.992,09
Sueldos y Salarios del Personal No Operativo		\$ 8.400,00	\$ 8.702,40	\$ 9.015,69	\$ 9.340,25	\$ 9.676,50
Décimo Tercer Sueldo		\$ 700,00	\$ 725,20	\$ 751,31	\$ 778,35	\$ 806,38
Décimo Cuarto Sueldo		\$ 549,00	\$ 568,76	\$ 589,24	\$ 610,45	\$ 632,43
Fondos de Reserva		\$ -	\$ 725,20	\$ 751,31	\$ 778,35	\$ 806,38
Vacaciones		\$ 350,00	\$ 362,60	\$ 375,65	\$ 389,18	\$ 403,19
Aporte Personal		\$ 793,80	\$ 822,38	\$ 851,98	\$ 882,65	\$ 914,43
Aporte Patronal		\$ 936,60	\$ 970,32	\$ 1.005,25	\$ 1.041,44	\$ 1.078,93
Suministros de Oficina		\$ 600,00	\$ 621,60	\$ 643,98	\$ 667,16	\$ 691,18
Indumentaria del Personal		\$ 660,00	\$ 683,76	\$ 708,38	\$ 733,88	\$ 760,30
Capacitación del Personal		\$ 1.500,00	\$ 200,00	\$ 207,20	\$ 214,66	\$ 222,39
Gastos de Venta		\$ 12.600,00	\$ 13.053,60	\$ 13.523,53	\$ 14.010,38	\$ 14.514,75
Gastos Financieros		\$ 3.887,86	\$ 3.887,86	\$ 3.887,86		
Amortización de Préstamo		\$ 2.998,53	\$ 3.321,72	\$ 3.679,75		
Interés		\$ 889,33	\$ 566,14	\$ 208,10		
Participación de Trabajadores			\$ 572,08	\$ 1.045,34	\$ 1.791,02	\$ 2.252,18
Impuesto a la Renta			\$ 713,19	\$ 1.303,19	\$ 2.232,81	\$ 2.807,72
TOTAL EGRESOS	\$ 43.435,00	\$ 140.693,18	\$ 152.565,64	\$ 169.742,52	\$ 189.734,78	\$ 208.077,71
SUPERAVIT O DEFICIT ANUAL	\$ -33.435,00	\$ 8.106,82	\$ 9.105,56	\$ 11.684,12	\$ 15.319,51	\$ 25.365,20
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	\$ -33.435,00	\$ 8.106,82	\$ 17.212,38	\$ 28.896,50	\$ 44.216,01	\$ 69.581,21

ANEXO 7

ESTADO DE RESULTADO DETALLADO

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 148.800,00	\$ 161.671,20	\$ 181.426,63	\$ 205.054,29	\$ 233.442,91
COSTOS OPERACIONALES					
(-) Costos de Materia Prima e Insumos	\$ 55.080,00	\$ 60.300,17	\$ 60.278,69	\$ 67.177,75	\$ 71.543,62
Insumos de Gastronomía	\$ 52.080,00	\$ 57.192,17	\$ 57.058,80	\$ 63.841,95	\$ 68.087,72
Gas	\$ 1.440,00	\$ 1.491,84	\$ 1.545,55	\$ 1.601,19	\$ 1.658,83
Insumos de Limpieza	\$ 840,00	\$ 870,24	\$ 901,57	\$ 934,03	\$ 967,65
Carnadas	\$ 720,00	\$ 745,92	\$ 772,77	\$ 800,59	\$ 829,41
(-) Costo de Fuerza de Trabajo	\$ 40.255,92	\$ 44.150,09	\$ 57.614,24	\$ 69.675,17	\$ 82.521,43
Sueldos y Salarios del Personal Operativo	\$ 28.320,00	\$ 29.339,52	\$ 38.767,45	\$ 47.234,98	\$ 55.847,23
Décimo Tercer Sueldo	\$ 2.360,00	\$ 2.444,96	\$ 3.230,62	\$ 3.936,25	\$ 4.653,94
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 2.562,00	\$ 2.654,23	\$ 3.481,78	\$ 4.156,13	\$ 4.854,75
Fondos de Reserva		\$ 2.444,96	\$ 2.532,98	\$ 2.649,28	\$ 3.334,02
Vacaciones	\$ 1.180,00	\$ 1.222,48	\$ 1.615,31	\$ 1.968,12	\$ 2.326,97
Aporte Personal	\$ 2.676,24	\$ 2.772,58	\$ 3.663,52	\$ 4.463,71	\$ 5.277,56
Aporte Patronal	\$ 3.157,68	\$ 3.271,36	\$ 4.322,57	\$ 5.266,70	\$ 6.226,97
(-) Costos Indirectos de Operación	\$ 15.192,90	\$ 15.771,46	\$ 16.483,34	\$ 17.201,00	\$ 17.964,69
Arriendo	\$ 12.000,00	\$ 12.432,00	\$ 12.879,55	\$ 13.343,22	\$ 13.823,57
Energía Eléctrica	\$ 1.200,00	\$ 1.243,20	\$ 1.287,96	\$ 1.334,32	\$ 1.382,36
Agua	\$ 480,00	\$ 497,28	\$ 515,18	\$ 533,73	\$ 552,94
Teléfono	\$ 700,00	\$ 725,20	\$ 751,31	\$ 778,35	\$ 806,38
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 812,90	\$ 873,78	\$ 1.049,35	\$ 1.211,38	\$ 1.399,44
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	\$ 110.528,82	\$ 120.221,72	\$ 134.376,27	\$ 154.053,92	\$ 172.029,74

UTILIDAD BRUTA	\$	38.271,18	\$ 41.449,48	\$ 47.050,36	\$ 51.000,36	\$ 61.413,18
(-) Gastos Administrativos	\$	20.968,00	\$ 20.860,82	\$ 21.378,58	\$ 21.975,42	\$ 22.531,13
Sueldos y Salarios del Personal No Operativo	\$	8.400,00	\$ 8.702,40	\$ 9.015,69	\$ 9.340,25	\$ 9.676,50
Décimo Tercer Sueldo	\$	700,00	\$ 725,20	\$ 751,31	\$ 778,35	\$ 806,38
Décimo Cuarto Sueldo	\$	549,00	\$ 568,76	\$ 589,24	\$ 610,45	\$ 632,43
Fondos de Reserva			\$ 725,20	\$ 751,31	\$ 778,35	\$ 806,38
Vacaciones	\$	350,00	\$ 362,60	\$ 375,65	\$ 389,18	\$ 403,19
Aporte Personal	\$	793,80	\$ 822,38	\$ 851,98	\$ 882,65	\$ 914,43
Aporte Patronal	\$	936,60	\$ 970,32	\$ 1.005,25	\$ 1.041,44	\$ 1.078,93
Suministros de Oficina	\$	600,00	\$ 621,60	\$ 643,98	\$ 667,16	\$ 691,18
Indumentaria del Personal	\$	660,00	\$ 683,76	\$ 708,38	\$ 733,88	\$ 760,30
Capacitación del Personal	\$	1.500,00	\$ 200,00	\$ 207,20	\$ 214,66	\$ 222,39
Depreciación de Muebles y Enseres	\$	98,60	\$ 98,60	\$ 98,60	\$ 98,60	\$ 98,60
Depreciación de Equipos de Computación	\$	540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 600,44	\$ 600,44
Amortización de Construcción de Instalaciones	\$	5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
Amortización de Constitución de la Sociedad	\$	240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
(-) Gastos de Venta	\$	12.600,00	\$ 13.053,60	\$ 13.523,53	\$ 14.010,38	\$ 14.514,75
Publicidad	\$	12.600,00	\$ 13.053,60	\$ 13.523,53	\$ 14.010,38	\$ 14.514,75
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	4.703,18	\$ 7.535,06	\$ 12.148,25	\$ 15.014,56	\$ 24.367,30
(-) Gastos Financieros	\$	889,33	\$ 566,14	\$ 208,10		
Utilidad Antes de Participación e Impuestos	\$	3.813,85	\$ 6.968,93	\$ 11.940,15	\$ 15.014,56	\$ 24.367,30
(-) Participación de Trabajadores 15%	\$	572,08	\$ 1.045,34	\$ 1.791,02	\$ 2.252,18	\$ 3.655,09
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	\$	3.241,77	\$ 5.923,59	\$ 10.149,13	\$ 12.762,38	\$ 20.712,20
(-) Impuesto a la Renta 22%	\$	713,19	\$ 1.303,19	\$ 2.232,81	\$ 2.807,72	\$ 4.556,68
Utilidad antes de Reserva Legal	\$	2.528,58	\$ 4.620,40	\$ 7.916,32	\$ 9.954,66	\$ 16.155,52
(-) Reserva Legal	\$	252,86	\$ 462,04	\$ 791,63	\$ 995,47	\$ 1.615,55
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$	2.275,72	\$ 4.158,36	\$ 7.124,69	\$ 8.959,19	\$ 14.539,97

ANEXO 8

DETALLE DE CONTRATACIONES, REMUNERACIONES Y BENEFICIOS SOCIALES.

SUELDOS, SALARIOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL OPERATIVO CONTRATADO EN AÑO 1

DENOMINACIÓN	Cantidad	Remuneración	Total Mensual	Sueldo Neto Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Personal 9,45%	Aporte Patronal 11,15%
Asesor de Pesca Deportiva	4	\$180,00	\$720,00	\$8.640,00	\$720,00	\$732,00	\$720,00	\$ 360,00	\$ 816,48	\$ 963,36
Auxiliar de Paseos en Canoa	4	\$170,00	\$680,00	\$8.160,00	\$680,00	\$732,00	\$680,00	\$ 340,00	\$ 771,12	\$ 909,84
Técnico/a de Cocinas	2	\$180,00	\$360,00	\$4.320,00	\$360,00	\$366,00	\$360,00	\$ 180,00	\$ 408,24	\$ 481,68
Auxiliar de Cocina	2	\$150,00	\$300,00	\$3.600,00	\$300,00	\$366,00	\$300,00	\$ 150,00	\$ 340,20	\$ 401,40
Asistentes de Comedor	2	\$150,00	\$300,00	\$3.600,00	\$300,00	\$366,00	\$300,00	\$ 150,00	\$ 340,20	\$ 401,40
TOTAL	14	\$830,00	\$2.360,00	\$28.320,00	\$2.360,00	\$2.562,00	\$2.360,00	\$1.180,00	\$2.676,24	\$3.157,68

SUELDOS, SALARIOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL OPERATIVO CONTRATADO EN AÑO 3

DENOMINACIÓN	Cantidad	Remuneración	Total Mensual	Sueldo Neto Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Personal 9,45%	Aporte Patronal 11,15%
Asesor de Pesca Deportiva	1	\$193,19	\$193,19	\$2.318,32	\$193,19	\$183,00	\$193,19	\$ 96,60	\$ 219,08	\$ 258,49
Auxiliar de Paseos en Canoa	1	\$182,46	\$182,46	\$2.189,52	\$182,46	\$183,00	\$182,46	\$ 91,23	\$ 206,91	\$ 244,13
Técnico/a de Cocinas	0	\$193,19	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$ -	\$ -	\$ -
Auxiliar de Cocina	1	\$160,99	\$160,99	\$1.931,93	\$160,99	\$183,00	\$160,99	\$ 80,50	\$ 182,57	\$ 215,41
Asistentes de Comedor	1	\$160,99	\$160,99	\$1.931,93	\$160,99	\$183,00	\$160,99	\$ 80,50	\$ 182,57	\$ 215,41
TOTAL	4	\$890,84	\$697,64	\$8.371,71	\$697,64	\$732,00	\$697,64	\$348,82	\$791,13	\$933,45

SUELDOS, SALARIOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL OPERATIVO CONTRATADO EN AÑO 4

DENOMINACIÓN	Cantidad	Remuneración	Total Mensual	Sueldo Neto Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Personal 9,45%	Aporte Patronal 11,15%
Asesor de Pesca Deportiva	1	\$200,15	\$200,15	\$2.401,78	\$200,15	\$183,00	\$200,15	\$ 100,07	\$ 226,97	\$ 267,80
Auxiliar de Paseos en Canoa	1	\$189,03	\$189,03	\$2.268,35	\$189,03	\$183,00	\$189,03	\$ 94,51	\$ 214,36	\$ 252,92
Técnico/a de Cocinas	1	\$200,15	\$200,15	\$2.401,78	\$200,15	\$183,00	\$200,15	\$ 100,07	\$ 226,97	\$ 267,80
Auxiliar de Cocina	0	\$166,79	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$ -	\$ -	\$ -
Asistentes de Comedor	0	\$166,79	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	3	\$922,91	\$589,33	\$7.071,90	\$589,33	\$549,00	\$589,33	\$294,66	\$668,29	\$788,52

SUELDOS, SALARIOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL OPERATIVO CONTRATADO EN AÑO 5

DENOMINACIÓN	Cantidad	Remuneración	Total Mensual	Sueldo Neto Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Personal 9,45%	Aporte Patronal 11,15%
Asesor de Pesca Deportiva	1	\$207,35	\$207,35	\$2.488,24	\$207,35	\$183,00	\$207,35	\$ 103,68	\$ 235,14	\$ 277,44
Auxiliar de Paseos en Canoa	1	\$195,83	\$195,83	\$2.350,01	\$195,83	\$183,00	\$195,83	\$ 97,92	\$ 222,08	\$ 262,03
Técnico/a de Cocinas	0	\$207,35	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$ -	\$ -	\$ -
Auxiliar de Cocina	1	\$172,79	\$172,79	\$2.073,54	\$172,79	\$183,00	\$172,79	\$ 86,40	\$ 195,95	\$ 231,20
Asistentes de Comedor	0	\$172,79	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	3	\$956,13	\$575,98	\$6.911,79	\$575,98	\$549,00	\$575,98	\$287,99	\$653,16	\$770,66

SUELDOS, SALARIOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL NO OPERATIVO

DENOMINACIÓN	Cantidad	Remuneración	Total Mensual	Sueldo Neto Anual	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Personal 9,45%	Aporte Patronal 11,15%
Administrador	1	\$400,00	\$400,00	\$4.800,00	\$400,00	\$183,00	\$400,00	\$ 200,00	\$ 453,60	\$ 535,20
Cajero/a	1	\$150,00	\$150,00	\$1.800,00	\$150,00	\$183,00	\$150,00	\$ 75,00	\$ 170,10	\$ 200,70
Técnico en Mantenimiento	1	\$150,00	\$150,00	\$1.800,00	\$150,00	\$183,00	\$150,00	\$ 75,00	\$ 170,10	\$ 200,70
TOTAL	3	\$700,00	\$700,00	\$8.400,00	\$700,00	\$549,00	\$700,00	\$350,00	\$793,80	\$936,60

TOTAL PERSONAL OPERATIVO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Personal Operativo	\$28.320,00	\$29.339,52	\$38.767,45	\$47.234,98	\$55.847,23
Décimo Tercer Sueldo	\$2.360,00	\$2.444,96	\$3.230,62	\$3.936,25	\$4.653,94
Décimo Cuarto Sueldo	\$2.562,00	\$2.654,23	\$3.481,78	\$4.156,13	\$4.854,75
Fondo de Reserva	\$2.360,00	\$2.444,96	\$2.532,98	\$2.649,28	\$3.334,02
Vacaciones	\$1.180,00	\$1.222,48	\$1.615,31	\$1.968,12	\$2.326,97
Aporte Personal 9,45%	\$2.676,24	\$2.772,58	\$3.663,52	\$4.463,71	\$5.277,56
Aporte Patronal 11,15%	\$3.157,68	\$3.271,36	\$4.322,57	\$5.266,70	\$6.226,97

TOTAL PERSONAL NO OPERATIVO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Personal No Operativo	\$8.400,00	\$8.702,40	\$9.015,69	\$9.340,25	\$9.676,50
Décimo Tercer Sueldo	\$700,00	\$725,20	\$751,31	\$778,35	\$806,38
Décimo Cuarto Sueldo	\$549,00	\$568,76	\$589,24	\$610,45	\$632,43
Fondo de Reserva	\$700,00	\$725,20	\$751,31	\$778,35	\$806,38
Vacaciones	\$350,00	\$362,60	\$375,65	\$389,18	\$403,19
Aporte Personal 9,45%	\$793,80	\$822,38	\$851,98	\$882,65	\$914,43
Aporte Patronal 11,15%	\$936,60	\$970,32	\$1.005,25	\$1.041,44	\$1.078,93

ANEXO 9

FOTOGRAFÍAS DEL ÁREA DONDE SE PRETENDE INSTALAR EL NEGOCIO.









ANEXO 10

FOTOGRAFÍAS DE TRES DE LOS ENTREVISTADOS, MIEMBROS DE LA COMUNIDAD DE PESCADORES DEL CANTÓN SAMBORONDÓN Y TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS.



Izquierda.- Andres Murillo.

Centro.- Samuel García.

Derecha.- Abelardo Holguín.

ENTREVISTAS

Nombre del entrevistado: Andrés Murillo

Fecha de la entrevista: 15 de Septiembre del 2015

1.- ¿Cree usted que el cantón cuenta con la capacidad de implementar un negocio turístico de pesca deportiva?

Sí, porque tiene riquezas en especies de peces.

2.- ¿Existe una zona que usted considera apropiada y que sea de fácil acceso?

Cerca del centro hay muchos sitios en los que se puede pescar.

3.- ¿Participaría usted en las actividades de la empresa como trabajador los días viernes, sábados y domingos?

Si

4.- ¿Por qué?

Porque sería dinero extra para mi familia.

5.- ¿Qué beneficios cree que traería este negocio tanto a usted como al cantón en caso de implementárselo?

Un dinero extra para mi familia y puede atraer más turistas.

Nombre del entrevistado: Abelardo Holguín

Fecha de la entrevista: 15 de Septiembre del 2015

1.- ¿Cree usted que el cantón cuenta con la capacidad de implementar un negocio turístico de pesca deportiva?

Claro. Samborondón es rico en peces de agua dulce.

2.- ¿Existe una zona que usted considera apropiada y que sea de fácil acceso?

A lo largo del malecón y más arriba hay peces.

3.- ¿Participaría usted en las actividades de la empresa como trabajador los días viernes, sábados y domingos?

Claro que sí.

4.- ¿Por qué?

Porque podría ayudar a obtener un dinero adicional

5.- ¿Qué beneficios cree que traería este negocio tanto a usted como al cantón en caso de implementárselo?

El centro de Samborondón sería más turístico y desarrollo para mi familia.

Nombre del entrevistado: Samuel Garcia

Fecha de la entrevista: 20 de Septiembre del 2015

1.- ¿Cree usted que el cantón cuenta con la capacidad de implementar un negocio turístico de pesca deportiva?

Por supuesto. Hay suficientes pescados aquí como para hacerlo un negocio turístico.

2.- ¿Existe una zona que usted considera apropiada y que sea de fácil acceso?

Pasando el malecón donde comienza el campo, ahí hay gran cantidad de peces.

3.- ¿Participaría usted en las actividades de la empresa como trabajador los días viernes, sábados y domingos?

Creo que sí.

4.- ¿Por qué?

Porque sería dinero extra al bolsillo.

5.- ¿Qué beneficios cree que traería este negocio tanto a usted como al cantón en caso de implementárselo?

Me sentiría útil en fomentar la pesca y también sería bueno para el cantón porque vendrían muchos turistas.

Nombre del entrevistado: Roxana Calero

Fecha de la entrevista: 23 de Septiembre del 2015

1.- ¿Cree usted que el cantón cuenta con la capacidad de implementar un negocio turístico de pesca deportiva?

Mi esposo es pescador y él tuvo una idea de poner un negocio de pesca pero nunca lo hizo. Él dice que si

2.- ¿Existe una zona que usted considera apropiada y que sea de fácil acceso?

Gracias a Dios en casi todo el río se puede pescar.

3.- ¿Participaría usted en las actividades de la empresa como trabajador los días viernes, sábados y domingos?

Si pudiera ayudar lo haría con gusto y más si es trabajando.

4.- ¿Por qué?

Porque el trabajo honra y ayudaría al sustento de mi familia.

5.- ¿Qué beneficios cree que traería este negocio tanto a usted como al cantón en caso de implementárselo?

Aportaría a la comunidad de pescadores y al turismo de Samborondón.

Nombre del entrevistado: Pedro Navas

Fecha de la entrevista: 23 de Septiembre del 2015

1.- ¿Cree usted que el cantón cuenta con la capacidad de implementar un negocio turístico de pesca deportiva?

Si. Aquí en este cantón se puede pescar en algunos sitios.

2.- ¿Existe una zona que usted considera apropiada y que sea de fácil acceso?

Hay varias. Allá arriba (señala al norte del malecón) podría ser un buen sitio.

3.- ¿Participaría usted en las actividades de la empresa como trabajador los días viernes, sábados y domingos?

Si. Lo haría.

4.- ¿Por qué?

Porque todas las familias necesitan un ingreso extra.

5.- ¿Qué beneficios cree que traería este negocio tanto a usted como al cantón en caso de implementárselo?

Sería bueno para el turismo y para los pescadores.