



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Proyecto de Desarrollo previa la obtención
del Grado Académico de Magíster en
Administración de Empresas

TEMA:

**GESTIÓN DE NEGOCIO Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO FORMAL DE
LA CIUDAD DE QUEVEDO PARROQUIA LA ESPERANZA, PERIODO 2019 –
2020. PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN COMPLEJO TURÍSTICO.**

AUTORA:

ING. KATIUSKA ELIZABETH VALERO ZAMBRANO

DIRECTOR:

ECON. JHON ALEJANDRO BOZA VALLE, PhD.

QUEVEDO – ECUADOR

2021

CERTIFICACIÓN

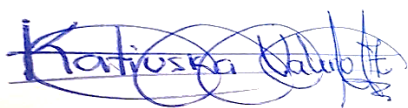
El suscrito certifica que el proyecto para la obtención del Grado Académico de Magister en Administración de Empresas MBA, titulado **“GESTION DE NEGOCIO Y SU INCIDENCIA EN ELCOMERCIO FORMAL DE LA CIUDAD DE QUEVEDO, PARROQUIALA ESPERANZA, PERIODO 2019 - 2020 “. PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN COMPLEJO TURISTICO**. De autoría de la ING. KATIUSKA ELIZABETH VALERO ZAMBRANO ha sido revisado en todos sus componentes, por lo que autoriza su presentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo,01 de abril del 2021

Ec. Jhon Alejandro Boza Valle, PhD

AUTORÍA

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo y la Unidad de Postgrado, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.



Ing. Katuska Elizabeth Valero Zambrano

C.I # 120483136-4

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a Dios, por haberme dado sabiduría durante este tiempo , a mis hermanos por enseñarme a luchar por lo que uno aspira ser en la vida, siempre estando ahí y transmitiéndome ánimos para seguir en la meta que hoy estoy alcanzando y de forma especial a mi hermana Dexi, por su apoyo incondicional, sus nobles consejos de perseverancia y su amor incondicional hacia mí, ella ha sido mi ejemplo de superación y fuente de inspiración para cumplir con mi mayor anhelo.

“El punto de partida de todo logro, es el deseo de prepararte “

Katiuska

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a **Dios** por las bendiciones que día a día me brinda, a mis padres y hermanos por las buenas costumbres y valores que me inculcaron en el trayecto de mi adolescencia, los cuales hasta ahora me han hecho una persona correcta, y me han permitido seguir mis estudios en esta nueva etapa.

Mi agradecimiento a la Ing. **Nelly Manjarrez Fuentes, PhD**, coordinadora de la Maestría MBA (Master of Business Administration), de la Unidad de Postgrado de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, mis sinceros agradecimientos al Econ. **Jhon Boza Valle, PhD**, director de mi trabajo de investigación, quién me oriento, contribuyó y apoyo con sus conocimientos al desarrollo de este trabajo de investigación, que me permitirá tener el título de Magister de la Republica del Ecuador para poder ejercerlo en mi vida y mi campo profesional.

PRÓLOGO

La presente investigación titulada: “Gestión de negocio y su incidencia en el comercio formal de la ciudad de Quevedo parroquia la esperanza, periodo 2019 – 2020. Proyecto de factibilidad del complejo turístico “Bamboo Park”, se desarrolló para la obtención del grado académico de Master en Administración de Empresas.

La Parroquia rural La Esperanza perteneciente al Cantón Quevedo tiene una gran vegetación con hermosos paisajes una gran riqueza natural en el que se desarrollan actividades agrícolas, produciendo variedades de productos y frutas tropicales, como base fundamental para la seguridad y soberanía alimentaria. En la actualidad cuenta con muchos lugares que no han sido explotados ni visitados ; en su entorno existe flora y fauna que embellecen la zona, su clima cálido – tropical – húmedo es favorable para creación de un Complejo de recreación que brindará a los turistas nacionales e internacional un servicio de calidad y distracción, que servirá para satisfacer sus necesidades ; para lograrlo, es importante elaborar una actualización del plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia La Esperanza, conforme a la realidad y a las características de los individuos, así como sus costumbres sociales y económicas, que definirá un adecuado proceso de desarrollo empresarial de importancia en todo el ámbito comercial, siendo importante para los inversionistas y funcionarios de gobierno, para la mejorar del ornato y la infraestructura.

La gestión de negocio, influye en el desarrollo interno y externo de los negocios, por cuanto se relaciona con diversos factores como: negocio, infraestructura del cantón, liderazgo, emprendimiento, etc.; es importante, tener en cuenta las dificultades para los que quieran invertir, por tanto la participación de los entes de gobierno constituye un espacio de importancia en el medio a fin de garantizar un hegemonía de desarrollo del

sector y de la importancia que tienen los inversionistas en el medio, con esto se apoya de manera indirecta a la creación de trabajo por parte del aparato público.

El estudio cuenta con un andamiaje importante de desarrollo y de conocer lo que considera la población al respecto; en el capítulo cuatro del trabajo se contemplan algunos elementos de real importancia y es que la población en termino generales consideran que un proyecto como este implica una mejora latente para el sector estudiado, por otro lado está el hecho de la participación de un conjunto de personas que con su esfuerzo podrá mejorar su economía familiar con el trabajo que desarrollará para el sector, además por otro lado se dinamizará la economía y facilitará trabajos distintos circundantes al emprendimiento estudiado.

Considero que el presente trabajo contribuye de manera significativa a la gestión de negocio, en especial para que los que estén interesados desde una visión holística a los emprendimientos de distracción como lo es un complejo turístico para el sector de estudio y para todos los sectores del país, se observa después del plan realizado el negocio es factible por sus resultados financieros, por lo que invito a que sean partícipes de la lectura de este documento.



Ing. Danilo Vera C, PhD.

Departamento de Investigación Iniap

RESUMEN

La presente investigación busca determinar la factibilidad y rentabilidad socio-económico que tendrá la creación de un Complejo Turístico, en la Parroquia la Esperanza del Cantón Quevedo, esta propuesta se formula con la necesidad de conocer que en el lugar no existe un lugar de distracción, donde la familia pueda ir y tener la seguridad de pasar un rato ameno y tranquilo.

La Investigación realizada fue descriptiva la cual se diseñó un cuestionario con preguntas dirigidas a la población y a las autoridades de la junta parroquial; las cuales se presentaron de manera clara mediante tablas y gráficos, con su respectivo análisis para su mejor comprensión, con el fin de conocer los gustos y necesidades que tienen las personas que habitan en la zona y lugares aledaños, las cuales fueron aceptada de forma positiva obteniendo un 67,7% para la creación del complejo turístico en la zona.

La organización del Complejo se determinó a través de su Misión, Visión, Principios y valores, pilares fundamentales para el buen funcionamiento interno de la empresa, además se diseñó los perfiles profesionales de acuerdo a la función y responsabilidad que cada persona a ser contratada con el objetivo de brindar un servicio de calidad a los turistas nacionales e internacionales.

También se podrá observar los ingresos, costos y gastos proyectados en 5 años los cuales determinan la viabilidad y factibilidad del presente proyecto, asegurando el retorno del capital invertido, obteniendo rentabilidad desde el primer año de operaciones por lo que se recomienda la puesta en marcha para la creación del complejo turístico Bambo Park.

Palabras claves: Investigación, Turismo, Organización, Estudio Financiero.

ABSTRACT

This research seeks to determine the feasibility and socio-economic profitability that will have the creation of a Tourist Complex, in the Parish of Hope of the Canton Quevedo, this proposal is formulated with the need to know that there is no place of distraction, where the family can go and have the security of spending a pleasant and quiet time.

The research was descriptive which designed a questionnaire with questions addressed to the population and authorities of the parish board; These which were presented clearly by means of tables and graphs, with their respective analysis for their best understanding, in order to know the tastes and needs that the people who live in the area and surrounding places, which were accepted in a positive way obtaining 67.7% for the creation of the tourist complex in the area.

The organization of the Complex was determined through its Mission, Vision, Principles and Values, fundamental pillars for the proper internal functioning of the company, in addition professional profiles were designed according to the role and responsibility that each person to be hired with the aim of providing a quality service to national and international tourists.

You will also be able to observe the revenue, costs and expenses projected in 5 years which determine the feasibility and feasibility of this project, ensuring the return of the capital invested, obtaining profitability from the first year of operations so it is recommended to start up for the creation of the Bambo Park resort.

Keywords: Research, Tourism, Organization, Financial Study.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|------|
| CERTIFICACIÓN..... | ii |
| AUTORÍA..... | iii |
| DEDICATORIA..... | iv |
| AGRADECIMIENTO..... | v |
| PRÓLOGO..... | vi |
| RESUMEN..... | viii |
| ABSTRACT..... | ix |
| ÍNDICE GENERAL..... | x |
| Índice de Tablas..... | xiii |
| Índice de figuras..... | xiv |
| Índice de Cuadros..... | xiv |
| INTRODUCCIÓN..... | xvi |
| CAPÍTULO I..... | 1 |
| MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN..... | 1 |
| 1.1 UBICACIÓN Y CONCEPTUALIZACION DE LA PROBLEMÁTICA..... | 2 |
| 1.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA..... | 2 |
| 1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN..... | 3 |
| 1.3.1 Problema General..... | 3 |
| 1.3.2 Problemas Derivados..... | 3 |
| 1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA..... | 4 |
| 1.5 OBJETIVOS..... | 4 |
| 1.5.1 Objetivo General..... | 4 |
| 1.5.2 Objetivos Específicos..... | 4 |
| 1.6 JUSTIFICACION..... | 5 |
| CAPÍTULO II..... | 6 |
| MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 6 |
| 2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL..... | 7 |
| 2.1.1 Gestión..... | 7 |
| 2.1.2 Gestión Financiera..... | 7 |
| 2.1.3 Gestión Empresarial..... | 7 |
| 2.1.4 Gestión de Negocios..... | 7 |
| 2.1.4.1 Función de la Gestión de Negocio..... | 8 |
| 2.1.5. Negocio..... | 8 |

| | |
|---|----|
| 2.1.5.1 Comercio..... | 8 |
| 2.1.5.2 Tipos de Comercio..... | 9 |
| 2.1.5.3 Elementos del Comercio..... | 9 |
| 2.1.6 Comercio Formal..... | 9 |
| 2.1.7 Ventajas del comercio formal..... | 10 |
| 2.1.8 Desventajas del comercio formal..... | 10 |
| 2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA..... | 10 |
| 2.2.1 El Comerciante..... | 10 |
| 2.2.2 Tipos de comerciantes..... | 11 |
| 2.2.3 Entorno Económico..... | 11 |
| 2.2.4 Mercado..... | 12 |
| 2.2.5 Producto..... | 12 |
| 2.2.6 Tipos de productos..... | 12 |
| 2.2.7 Oferta..... | 13 |
| 2.2.8 Demanda..... | 13 |
| 2.2.9 Factores que afectan la demanda y la oferta..... | 14 |
| 2.2.9.1 Demanda:..... | 14 |
| 2.2.9.2 Oferta:..... | 14 |
| 2.2.10 Comercialización..... | 14 |
| 2.2.11 El consumidor..... | 15 |
| 2.2.11.1 Competencia..... | 16 |
| 2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL..... | 17 |
| 2.3.1. Código del Comercio Ecuador..... | 17 |
| 2.3.2. Regulación del Código de comercio..... | 17 |
| 2.3.3. Libro Primero: De la actividad mercantil y de los actos de comercio en general. 17 | |
| 2.3.4. Título Segundo: El comerciante o el empresario de comercio..... | 19 |
| 2.3.4.1. Los comerciantes o empresarios..... | 20 |
| 2.3.5. Título Tercero: La publicidad de los asuntos mercantiles relevantes..... | 21 |
| CAPÍTULO III..... | 23 |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN..... | 23 |
| 3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 24 |
| 3.1.1 Investigación Exploratoria..... | 24 |
| 3.2 DISEÑO Y MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN..... | 24 |
| 3.2.1. Método Observación..... | 25 |
| 3.2.2. Método Inductivo..... | 25 |

| | |
|---|----|
| 3.2.3. Método Deductivo..... | 25 |
| 3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN..... | 25 |
| 3.3.1 Población y Muestra | 25 |
| 3.4.1 Observación Directa. -..... | 26 |
| 3.4.2 Encuesta. - | 26 |
| 3.4.3 Entrevista. - | 27 |
| 3.5 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO..... | 27 |
| 3.6 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN..... | 27 |
| 3.7 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS..... | 28 |
| CAPÍTULO V..... | 29 |
| RESULTADOS..... | 29 |
| 4.1. DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LA GESTIÓN DE NEGOCIO EN EL MEDIO PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA PARROQUIA LA ESPERANZA..... | 31 |
| 4.1.1 Análisis de las encuestas realizadas a la población | 40 |
| 4.1.2 Discusión | 40 |
| 4.2. INDAGACIÓN DE LA REPERCUSIÓN DEL COMERCIO FORMAL DE LA CIUDAD DE QUEVEDO EN LA ECONOMÍA DE LA PARROQUIA LA ESPERANZA. 41 | |
| 4.2.1 Análisis de las encuestas realizadas a la población | 51 |
| 4.2.2 Discusión | 51 |
| 4.3.1 Análisis de las encuestas realizadas a la población | 60 |
| 4.3.2 Discusión | 60 |
| CAPÍTULO V..... | 61 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 61 |
| 5.1 CONCLUSIONES | 62 |
| 5.2 RECOMENDACIONES..... | 63 |
| CAPÍTULO VI..... | 64 |
| PROPUESTA..... | 64 |
| 6.1 TEMA:..... | 66 |
| 6.2 JUSTIFICACIÓN | 66 |
| 6.2 JUSTIFICACIÓN..... | 73 |
| 6.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL..... | 74 |
| 6.3.1 El Turismo. - | 74 |
| 6.3.2 Tipos de Turismo. -..... | 75 |
| 6.3.3 El Sistema Turístico..... | 76 |
| 6.3.4 Medio ambiente. – | 77 |

| | |
|--|-----|
| 6.4 OBJETIVOS | 77 |
| 6.4.1. Objetivos Generales | 78 |
| 6.4.2. Objetivos Específicos | 78 |
| 6.5 LOCALIZACIÓN DEL COMPLEJO TURÍSTICO..... | 78 |
| 6.5.1 Ubicación sectorial y física | 78 |
| 6. 6 FACTIBILIDAD..... | 79 |
| 6.6.1 Estudio Administrativo | 79 |
| 6.6.2 Estudio de la Factibilidad Legal y Base Estructural..... | 79 |
| 6.7 PLAN DE TRABAJO | 84 |
| 6.7.1 CONFORMACIÓN DEL COMPLEJO TURISTICO | 84 |
| 6.7.2 ANALISIS FODA | 87 |
| 6.7.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. -..... | 88 |
| 6.7.4 Estudio Económico Financiero..... | 101 |
| Referencias | 117 |
| ANEXOS | 118 |
| ANEXO 1 | 119 |
| ANEXO 2..... | 120 |
| www.bamboopark.com..... | 121 |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Sexo de los Encuestados..... | 31 |
| Tabla 2. Rango de Edad | 32 |
| Tabla 3. Asistencia a complejos Turísticos..... | 33 |
| Tabla 4. Medios de información de destinos turísticos..... | 34 |
| Tabla 5. Frecuencia a complejos turísticos | 35 |
| Tabla 6. Tipos de características de un complejo turístico | 36 |
| Tabla 7. Tipos de servicios necesarios en un complejo turísticos | 37 |
| Tabla 8. Tipos de actividades | 41 |
| Tabla 9. Ud. trabaja actualmente | 42 |
| Tabla 10. Miembros de Familia..... | 43 |
| Tabla 11. Alternativas al visitar centros turísticos..... | 44 |
| Tabla 12. Costo promedio de gasto | 45 |
| Tabla 13. Disposición a pagar por instalaciones del complejo..... | 46 |
| Tabla 14. Costo de entrada al complejo turístico | 47 |
| Tabla 15. Desarrollo de la actividad recreativa..... | 52 |
| Tabla 16. Opciones de lanzamiento de un complejo turístico..... | 53 |
| Tabla 17. Beneficios que generara la creación de un complejo | 54 |
| Tabla 18. Tipos de actividades a brindar | 55 |
| Tabla 19. Tipos de alimentación | 56 |

| | |
|--|----|
| Tabla 20. Opciones de contar con departamento medico..... | 57 |
|--|----|

Índice de figuras

| | |
|--|----|
| Gráfica 1. Sexo de los encuestados | 31 |
| Gráfica 2. Rango de Edad | 32 |
| Gráfica 3. Visitas a Complejos Turísticos..... | 33 |
| Gráfica 4. Medios de selección de destinos turísticos | 34 |
| Gráfica 5. Visitas a complejos turísticos..... | 35 |
| Gráfica 6. Características de un complejo turístico | 36 |
| Gráfica 7. Selección de Servicios..... | 37 |
| Gráfica 8. Selección de ocupaciones actualmente | 41 |
| Gráfica 9. Ud. trabaja actualmente | 42 |
| Gráfica 10. Número de Integrantes de Familia | 43 |
| Gráfica 11. Números de personas que visitan centros turísticos | 44 |
| Gráfica 12. Presupuesto diario por persona..... | 45 |
| Gráfica 13. Disposición a pagar | 46 |
| Gráfica 14. Capacidad de pago para el uso de Instalaciones | 47 |
| Gráfica 15. Desarrollo de la actividad recreativa..... | 52 |
| Gráfica 16. Aceptación de apertura de un complejo turístico | 53 |
| Gráfica 17. Selección de Beneficios de la creación de un complejo | 54 |
| Gráfica 18. Preferencia en actividades..... | 55 |
| Gráfica 19. Tendencia de tipos de comida..... | 56 |
| Gráfica 20. Disposición de contar con un departamento medico | 57 |

Índice de Cuadros

| | |
|---|-----|
| Cuadro 1. Manual De Funciones del Gerente General..... | 91 |
| Cuadro 2. Manual De Funciones de la secretaria | 92 |
| Cuadro 3. Manual De Funciones de la Contadora | 93 |
| cuadro 4. Manual De Funciones del Médico | 94 |
| Cuadro 5. Manual De Funciones del Cajero | 95 |
| cuadro 6. Manual De Funciones del Bodeguero..... | 96 |
| Cuadro 7. Manual De Funciones del Área de Limpieza..... | 97 |
| Cuadro 8. Manual De Funciones del Chef | 98 |
| Cuadro 9. Manual De Funciones del Ayudante de Cocina | 99 |
| Cuadro 10. Manual De Funciones del Guardia | 100 |
| Cuadro 11. Inversión del Proyecto | 102 |
| Cuadro 12. Financiación Del Proyecto..... | 102 |
| Cuadro 13. Tasa del Proyecto | 102 |
| Cuadro 14. Préstamo Bancario | 102 |
| Cuadro 15. Tabla De Amortización..... | 103 |
| Cuadro 16. Activos Fijos | 104 |
| Cuadro 17. Depreciación de Activo Fijo | 106 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 18. Gasto de Constitución..... | 106 |
| Cuadro 19. Detalle de Gastos Mensuales..... | 107 |
| Cuadro 20. Proyección de Gastos Anual Con Variación 5% | 108 |
| Cuadro 21. Detalle De Costos de Ventas..... | 109 |
| Cuadro 22. Ingresos..... | 111 |
| Cuadro 23. Estado de Pérdidas y Ganancias | 111 |
| Cuadro 24. Balance General | 112 |
| Cuadro 25. Flujo de Caja Proyectado | 113 |
| Cuadro 26. Índices Financieros | 113 |

INTRODUCCIÓN

El entorno empresarial actual es competitivo, exigente y se encuentra en constante cambio, la gestión de negocio provee los conocimientos para todo individuo dedicado al sector comercial siguiendo cuatro pasos elementales: planificación, organización, dirección y control, considera las mejores prácticas operativas, directivas de las organizaciones desde su desarrollo de estrategias, proyectos y planes de negocios con base en una perspectiva, considera las mejores prácticas operativas, directivas de las organizaciones en sus aspectos administrativos, financieros, legales, y toma de decisiones desde su diseño, hasta su evaluación e implementación.

Es el inicio de las directrices para los empresarios donde se permite desarrollar sus actividades económicas y organizacionales, sin embargo, debemos capacitarnos y estar amparados por leyes y estatutos que respalden la identidad de cada empresa o negocio, por otro lado, el sector comercial formal debería contar con estrategias y mecanismos para aumentar sus ganancias y a su vez incrementar plazas de empleos.

La presente investigación está compuesta de cinco capítulos que a continuación se describen:

Capítulo uno, el mismo que está compuesto por la ubicación y contextualización de la problemática, situación actual de la problemática, problema de investigación, delimitación del problema, objetivos y la justificación.

Capítulo dos, este capítulo titulado Marco Teórico, el mismo que está compuesto por Fundamentación Conceptual, Fundamentación Teórica y la Fundamentación Legal.

Capítulo tres, el marco metodológico está compuesto por el tipo, diseño y métodos de investigación, así como la población, muestra, recolección de información y las técnicas e instrumentos de investigación.

Capítulo cuatro, está compuesto por la propuesta de desarrollo, la misma que de manera indirecta permitirá a la institución resolver la problemática encontrada.

Capítulo Cinco, se encontrará las conclusiones y recomendaciones que son producto de los resultados de la investigación.

Capítulo Seis, se desarrolla la propuesta titulada: “Proyecto de Factibilidad Creación del Complejo Turístico Bamboo Park, situado en la Parroquia La Esperanza del Cantón Quevedo”.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

La administración es la fragmentación, el análisis, la secuencia, la aplicación específica, el aspecto cerebral izquierdo, ligado al tiempo, del autogobierno efectivo.

Stephen Covey.

1.1 UBICACIÓN Y CONCEPTUALIZACION DE LA PROBLEMÁTICA

La presente investigación se realizará en el cantón Quevedo en la parroquia La Esperanza, orientada a conocer la incidencia del comercio formal en la parroquia urbana La Esperanza.

Los negocios formales en la ciudad de Quevedo son escasos, notándose que existe gran cantidad de negocios de tipo informal, siendo esto negativo puesto que esto afecta el ornato y la convivencia de los ciudadanos por el tema de la informalidad en la que el comercio se desarrolló de forma no organizada, siendo esto una falencia para el proceso de toma de decisiones de las autoridades de turno.

Las familias Quevedeñas cuentan con muy pocos espacios de distracción, lo que hace compleja la realidad referente a los espacios de esparcimiento, en los actuales momentos en el que el mundo se encuentra atravesando, se vuelve imperiosa la necesidad de mapear, los distintos lugares con los que cuenta la ciudadanía respecto a esta situación.

1.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

La gestión de negocio, es una herramienta de importancia para la realización de actividades comerciales, en este sentido los empresarios deben conocer los mecanismos establecidos para ejercer el comercio de manera efectiva, es por tanto que los empresarios desconocen las técnicas respecto a que incida directamente en los resultados tanto económicos como financieros al interior de los negocios.

Por otro lado, para establecer los criterios para un desarrollo efectivo de la gestión de negocio, es importante la preparación en este tema, lo que implica que los empresarios, medianos empresarios y microempresarios tienen diferencias sustanciales respecto a que los grandes empresarios ya que tienen posibilidades para un proceso permanente

de capacitación, mientras que la media empresa tiene ciertas restricciones pero haciendo el esfuerzo estos pueden hacer uso de la capacitación el problema fundamental, importante para los pequeños empresarios, sin embargo se ha notado a nivel general la educación requiere de sacrificios pero tienen altos costos, sería importante que las universidades y los GAD municipales se una en un proceso de desarrollo en la gestión de negocios.

En esta misma dirección es importante recalcar que existen dificultades generalizadas a nivel de la gestión de negocio, que afectan directa e indirectamente a la empresa en términos generales, por tal motivo se debe trabajar en un proceso de desarrollo empresarial.

La Esperanza es una parroquia de valor paisajístico, riqueza natural en el que se desarrollan actividades agrícolas, forestales, produce diversos frutos como base fundamental para la seguridad y soberanía alimentaria, tiene un clima tropical y grandes espacios verdes en las vías que conducen a lugares aledaños de distracción y esparcimientos naturales como ríos, esteros entre otros, pero las personas no tienen la visión suficiente para ver oportunidades de negocios y sobre todo no tienen la capacidad operativa para realizarlos ya que su capital de trabajo es pequeño, en este sentido se pueden potenciar espacios de negocios de tipo formal.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Problema General

¿Cómo incide la Gestión de Negocio en el comercio formal de la ciudad de Quevedo Parroquia La Esperanza, periodo 2019-2020?

1.3.2 Problemas Derivados

- ✓ ¿De qué forma la Gestión de Negocio se conoce en el medio para el proceso de ventas en la Parroquia La Esperanza?
- ✓ ¿En qué medida el comercio formal de la ciudad de Quevedo repercute en la economía de la Parroquia La Esperanza?
- ✓ ¿En cuánto ayuda la Gestión de Negocio en el comercio formal en la ciudad de Quevedo, Parroquia La Esperanza?

1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO : Gestión de Negocio

ÁREA : Comercio Formal

LINEA INVESTIGACIÓN: Emprendimiento administrativo y desarrollo de empresas

SECTOR : La Esperanza- Quevedo

TIEMPO : Periodo 2019-2020

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Evaluar la incidencia de la Gestión de Negocio en el comercio formal de la ciudad de Quevedo Parroquia La Esperanza, periodo 2019-2020.

1.5.2 Objetivos Específicos

- ✓ Determinar el nivel de conocimiento de la Gestión de Negocio en el medio para el proceso de ventas en la Parroquia La Esperanza.
- ✓ Indagar la repercusión del comercio formal de la ciudad de Quevedo en la economía de la Parroquia La Esperanza.
- ✓ Verificar el aporte de la Gestión de Negocio en el comercio formal en la Parroquia La Esperanza.

1.6 JUSTIFICACION

La presente investigación desarrollada en la parroquia La Esperanza de la ciudad de Quevedo, siendo esta ciudad un eje fundamental a nivel de la provincia de Los Ríos, los negocios formales son muy pocos del global de negocios en función de las distintas actividades que en su mayoría son informales, puesto que la intención de estos.

La ciudad de Quevedo, es un polo de desarrollo a nivel comercial y además cuenta con un ingente número de negocios, más sin embargo esta realidad coadyuva a incrementar el número de dificultades, por un lado, el desconocimiento de leyes, trámites, requisitos, permisos, entre otros.

En paralelo a las distintas dificultades encontradas a lo largo del comercio tanto en Quevedo como en la provincia y en especial en la parroquia La Esperanza se nota la escasa preparación de los actores gerenciales y la poca predisposición en participar en planes de capacitación hacen que el desconocimiento.

Por todo lo analizado y otros aspectos de interés el trabajo desplegado constituye en la importancia de realizar este trabajo investigativo, por lo que el tema se justifica plenamente en especial para el sector del comercio formal e incluso para el informal.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

Administración no es más que motivar
a otras personas.

Lee Lacocca

2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.1.1 Gestión.

(Martorelli, 2013) Es un conjunto integrado, como sistema de acción y estructura, que permite orientar a la empresa hacia mejores resultados.

2.1.2 Gestión Financiera.

(veiga, 2015), Acumula la experiencia de la actividad mercantil durante la que se han desarrollado los criterios, herramientas y los instrumentos de gestión.

2.1.3 Gestión Empresarial.

(Berghe, 2016) Es la unión de voluntades de todos los colaboradores de la organización desde el gerente general hasta los empleados de la parte inferior del organigrama, teniendo en cuenta los clientes reales y potenciales, locales, nacionales e internacionales, la sociedad y el medio ambiente que se desarrollan las actividades de la empresa; mancomunadamente en aras de lograr un objetivo.

Se asocia a las prácticas, organización, sistemas y procedimientos que faciliten el flujo de información para la toma de decisiones, el control y la evaluación y la dirección estratégica del negocio. (Martorelli, 2013)

2.1.4 Gestión de Negocios.

La gestión de Negocio en la actualidad juega un papel muy importante en nuestra sociedad, es primordial y sustento de vida, debemos mencionar que muchos de nosotros vivimos de los ingresos de nuestro propio negocio, haciéndonos prepararnos día a día e incentivándonos a ser emprendedores independientes, llevando una organización y planificación de nuestros gastos.

(Drucker, 2014), Es la disciplina encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos, con fin de obtener su máximo rendimiento, estos recursos pueden ser humanos, financieros, materiales o tecnológicos.

Se orienta a la gestión óptima de una empresa u organización, provee de conocimientos para los que deseen crear su propio negocio. (FloresUribe, 2015)

2.1.4.1 Función de la Gestión de Negocio.

Planificación. Tener claro el que hacer, cuando realizarlo, como efectuarlo, no deja al azar ninguna tarea del trabajo.

Organización. Agrupa todos los recursos de la empresa y aprovecha de la mejor manera posible para lograr una forma de trabajo eficiente.

Comunicación. Relación cordial entre los administradores y para crear un buen clima en el trabajo.

Control. Revisar que se estén cumpliendo los objetivos marcados en la estrategia y vigilar el comportamiento de los trabajadores.

2.1.5. Negocio.

Es una actividad económica que busca obtener ganancias principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan necesidades de los clientes. (FloresUribe, 2015)

2.1.5.1 Comercio.

El comercio es tan antiguo como la civilización, representa la actividad de intercambio, función que se originó con motivo del aprovechamiento y el surgimiento de las sociedades agrícolas y sedentarias, con el pasar del tiempo fue desarrollándose incorporando nuevas tecnologías como el pagare y la letra de cambio, así el comercio dio un gran salto y empezó eventualmente a involucrar el flujo de mercancía tornándose en un actividad comercial, en el siglo XX llegó con más fuerza, la invención del internet y, telecomunicaciones y transportes abrieron paso al mundo

digital para que empresarios, comerciantes, clientes y consumidores puedan satisfacer sus necesidades.

(Perez, 2020) Es toda actividad que involucra el intercambio de bienes o servicios a través de la compra y venta.

2.1.5.2 Tipos de Comercio.

Podemos conceptualizar los siguientes:

- Comercio Mayorista. - Es aquel que compra de los fabricantes.
- Comercio Minorista. - Vende los artículos en grandes cantidades.
- Comercio Electrónico. - Se trata de compra y venta a través de dispositivos electrónicos y las redes de comunicación masiva.

2.1.5.3 Elementos del Comercio

- El fabricante. - Es el elemento inicial, ya que es quien se encarga de manufacturar los productos que serán comercializados.
- El distribuidor. - Es quien compra de forma directa del fabricante y podrá llevar y repartir a los mayoristas y minorista.
- Mayoristas. - Son los que adquieren los productos directamente del fabricante
- Minoristas. - Quienes venden sus productos al consumidor final.

2.1.6 Comercio Formal.

La provincia de los Ríos se caracteriza por ser eminente agrícola y comercial y el comercio formal ha ganado un gran espacio, podemos observar locales con grandes edificaciones, lo cual hace acogedora para los consumidores ya que se puede encontrar lo que uno necesita sin ir a otros lugares y sin exponerse a la delincuencia que existe en nuestro País.

Es aquel que está regulado por el estado en el código del comercio sujeto a las normas de comercio del país en donde se efectúa. Por lo cual se ampara en los estatutos legales vigentes. La importancia del comercio formal es que tiene la capacidad de impulsar la economía de un país y producir riquezas para sus ciudadanos.

2.1.7 Ventajas del comercio formal.

El comercio formal presenta diversas ventajas dentro de las que se puedan mencionar:

- Garantía en los productos que se ofertan.
- Instalaciones adecuadas e higiénicas.
- Ambiente seguro.
- Proporcionan un alto grado de confianza.
- Diversas formas de pago.
- Está amparado por la ley
- Productos de calidad.
- Variedad de productos y servicios.

2.1.8 Desventajas del comercio formal.

- Tiene un costo elevado a las familias de escasos recursos económicos, le resulta difícil adquirir los productos ofrecidos.

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 El Comerciante.

Es la persona que se dedica al comercio, actividad que impulsa la economía de una localidad, región o país, pero también se refiere al dueño de un establecimiento comercial, que pudiese ser independiente o estar situado en un centro comercial. (Perez, 2020)

2.2.2 Tipos de comerciantes.

- **Comerciante Individual.** - Es aquel que ejerce el comercio a nombre propio, o lo que se conoce como personas naturales.
- **Comerciante Colectivo.** -Es aquel que está asociado con uno o más personas bajo un contrato, en el que ponen en común bienes o actividades para conformar una sociedad mercantil.

2.2.3 Entorno Económico.

La crisis mundial que recorre el mundo, ha sido nefasta y el progreso ha sido lento y desigual, la inflación, el desempleo y otros factores han aumentado y con él la inseguridad ha crecido, no es desconocido para el mundo que muchas personas perciben un sueldo básico menor que la canasta familiar, pues tener un trabajo no es garantía de tener una mejor calidad de vida, las escaseces de oportunidades de trabajo ocasionan un mundo fragmentado y problemas en el entorno empresarial.

(Mestre, 2014) Contempla la evolución de las principales magnitudes macroeconómica: ingreso nacional tipo de interés inflación, desempleo, tipo de cambio, balanza de pago y carga fiscal.

El ingreso. es el factor que determina del modo más directo la capacidad del mercado.

El nivel de empleo. determina las expectativas de ingresos de familias, si se produce una elevada tasa de desempleo se reduce la capacidad de compra y el mercado es más sensible al precio de los productos.

El tipo de interés del dinero. - Influye en las decisiones de compra, ahorro e inversión.

La carga fiscal. - determina la capacidad de compra disponible por el mercado.

La inflación. - afecta la capacidad de compra del mercado.

El consumidor. - (Coral, 2014) detalla que es aquel que demanda un servicio a los proveedores de los mismos a cambio de dinero. El consumidor puede ser tanto una persona natural como una jurídica.

2.2.4 Mercado.

(Coral, 2014) Es el lugar donde operan compradores y vendedores.

El mercado es donde confluyen la oferta y la demanda, es decir es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto.

2.2.5 Producto.

(Mestre, 2014), Se entiende a cualquier bien material, servicio o idea que se posea un valor para el consumidor o usuario y sea susceptible de satisfacer una necesidad.

(Coral, 2014) Es el satisfactor que debe llegar al cliente en el momento preciso, y en el lugar adecuado, además de llenar los requerimientos que solicitó.

Productos Sustitutos. Son aquellos bienes que pueden ser consumidos en lugar de otros, su característica principal es que tienen demandas relacionadas entre sí, es decir, que el consumidor sabe que puede sustituir uno por otro cuando lo crea oportuno.

Productos complementarios. Es aquel que se debe utilizar conjuntamente con otro para poder satisfacer la demanda del consumidor, es decir son capaces de cubrir una necesidad de manera conjunta.

2.2.6 Tipos de productos. -

Los productos pueden clasificarse en tangibles o intangibles, dependiendo de si son cosas físicas o no. Por otro lado, según su finalidad o "situación de compra" se clasifica en:

- **Bienes de consumo.** - De usabilidad limitada, se consume de manera rápida y tienen vida corta, como alimentos, víveres, etc.

- **Servicios.** - Son las actividades, usos y beneficios que se consumen al momento mismos de prestarse, como son el corte de cabello, las labores domésticas, las representaciones de electrodoméstico, etc.
- **Bienes de uso común.** - Se refiere aquellos productos que forman parte de la canasta habitual y se consume rápido, como son los textiles. Zapatos etc.
- **Bienes de emergencia.** - Detalla a los productos que la ciudadanía consume en situaciones extraordinarias, pero que normalmente están disponibles en caso de necesidad, como son los extintores de incendios, repuesto de artefactos, etc.
- **Bienes durables.** - Son los productos con un ciclo de vida muy extenso, cuya necesidad de reposición abarca años o incluso décadas.
- **Bienes de especialidad.** - Son aquellos bienes dotados de características muy particulares destinado a un mercado de consumo hiper específico, como los insumos médicos, la tecnología militar, etc.

2.2.7 Oferta.

Según, (Coral, 2014) la cantidad de un satisfactor que los fabricantes estén dispuestos a llevar al mercado de acuerdo con los precios vigentes, la capacidad de la planta y la estructura económica de su producción.

2.2.8 Demanda.

(Mestre, 2014), Detalla que es una manifestación expresa de un deseo, que está condicionada por los recursos disponibles del individuo o demandante a las necesidades son ilimitadas pero los recursos en cambio son limitados y el comprador tratara de asignarlos del modo que estime más conveniente para él.

Es la cuantificación de las necesidades o deseos de adquirir determinado satisfactor unida a la capacidad de compra del consumidor. (Coral, 2014)

2.2.9 Factores que afectan la demanda y la oferta.

2.2.9.1 Demanda:

- Dimensiones del mercado. -Es la cantidad de población en un determinado lugar.
- La elevación de precios. - A precios más altos menos demandantes.
- Preferencia o gustos personales. - Se refiere al hecho que las personas pueden elegir lo que quiere consumir.
- Factores Externos. - Se refiere al clima, la moda y las temporadas en el año.
- Los ingresos de los productores. - A menos ingresos menos productos para los demandantes.

2.2.9.2 Oferta:

- La Tecnología. - Se refiere que entre más tecnología haya menor precio, en este caso la oferta aumentaría.
- El gobierno. - Podríamos enmarcarnos en los impuestos, ya que estos afectan la producción.
- Factores Externos. - El clima y las temporadas

2.2.10 Comercialización.

Es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor.

Funciones de Comercialización. Dentro de su realización se debe financiar correr riesgos clasificar obtener información de mercado, almacenar transportar por lo tanto es un intercambio de compra – venta de productos y servicios.

Dentro de los cuales se detallan:

- **Venta.** - Se enfoca en la promoción de los productos con la finalidad de recuperar toda la inversión posible para lograr obtener las ganancias deseadas.

- **Compra.** - Es la búsqueda y evaluación de los bienes y servicio que eligen los clientes.
- **Transporte.** - Es el traslado de los bienes y servicios que se necesitan para realizar la compra o venta de los mismos.
- **Financiación.** - Se refiere al efectivo y al crédito que necesita la empresa para operar.

Canales básicos de la Comercialización. -Son las vías que las empresas tienden para llevar sus productos a sus clientes de la forma más económica, eficiente y efectiva.

Tipos de canales de Comercialización. -Se detallarán los siguientes canales;

- **Canales Tradicionales.** - Aquí no se utiliza tecnología avanzada para conseguir sus fines.
- **Canales Automatizados.** - Utilizan la Tecnología de forma básica para canalizar los productos hacia el consumo.
- **Canales Audiovisuales.** Estos canales usan diferentes medios, por ejemplo, la televisión, radio, teléfono para contactar sus clientes y dar a conocer sus productos.
- **Canales Electrónicos.** - Son los canales de comercialización que utilizan internet como medio para conectar con los consumidores.

2.2.11 El consumidor.

(Coral, 2014), detalla que es aquel que demanda un servicio a los proveedores de los mismos a cambio de dinero. El consumidor puede ser una persona natural como una jurídica.

Tipos de Consumidores.

- **Consumidor Personal.** - Es aquel que compra lo que necesita en su vida cotidiana y piensa en sí y su núcleo familiar.

- Consumidor Organizacional. - Es aquel que compra para una empresa, institución u organización, o que tiene en cuenta las necesidades de un negocio.

De igual manera, se puede clasificar a los consumidores conforme a su ubicación:

- Consumidores Finales. - Son aquellos que dan uso a los bienes o servicios adquiridos y que agotarán su necesidad de los mismos una vez que lo hayan hecho.
- Consumidores Intermedios. - Aquellos que son eslabón intermedio de la cadena y no el final, es decir, que compran para después elaborar un producto nuevo con ello y venderlo, o que compran para revender mercancía a mayor precio.

2.2.11.1 Competencia.

Conjunto de compañías que ofrecen productos o servicios que son de distinta naturaleza, pero cubren las mismas necesidades. (Berghe, 2016)

Competencia perfecta. - Es una representación idealizada y abstracta de los mercados donde la interacción de la oferta y demanda determinan el precio.

Competencia Imperfecta. - Son aquellos mercados donde el precio de los bienes podrá aumentar por encima de su coste marginal y con ello el nivel de compras de los consumidores podría reducirse.

Competidores.

(Alvarez, 2018), Son aquellos a los que se enfrentan la compañía que ofrecen bienes y servicios iguales o similares, los cuales pueden cubrir las mismas necesidades y deseos.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Código del Comercio Ecuador

El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes con normas y preceptos que regulan jurídicamente las relaciones mercantiles, tienen como objetivo la justicia y normativizar la conducta de los individuos. (Barreno, 2019)

Es un conjunto de elementos unitarios, ordenado y sistematizado de normas de derecho mercantil, es decir, un cuerpo legal que tiene por objeto regular las relaciones mercantiles y comerciales. (Gardey, 2009)

2.3.2. Regulación del Código de comercio

El código de Comercio enumerará los actos que la ley define como actos del comercio; “Toda compra de género de mercancías para revenderlos, sea de naturaleza, sea después de haberlos trabajado y puesto en obra, o aun para alquilar simplemente su uso: toda empresa de manufacturas, de comisión...” (Barreno, 2019)

Los actos que regulan este código son:

- Compra de géneros y mercaderías para revenderlos o alquilarlos.
- Empresas de carácter comercial o industrial.
- Operaciones de cambios.

2.3.3. Libro Primero: De la actividad mercantil y de los actos de comercio en general.

Art. 7.- Se entiende por actividades mercantiles a todos los actos u operaciones que implican necesariamente el desarrollo continuado o habitual de una actividad de producción, intercambio de bienes o prestación de servicios en un determinado mercado, ejecutados con sentido económico, aludidos en este Código; así como los actos en los que intervienen empresarios o comerciantes, cuando el propósito con el

que intervenga por lo menos uno de los sujetos mencionados sea el de generar un beneficio económico. (Comercio, 2019)

El registro mercantil tendrá por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exigiere esa formalidad.

El registro mercantil será público. Cualquier persona podrá examinar los libros y archivos en que fuera llevado, tomar anotaciones de sus asientos o actos y obtener copias de los mismos.

Art. 8.- Son actos de comercio para todos los efectos legales:

- a) La compra o permuta de bienes muebles, con destino a enajenarlos en igual forma, y la enajenación de los mismos; (Comercio, 2019)
- b) La compra o permuta de bienes muebles con destino a arrendarlos; el arrendamiento de los mismos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de los mismos;
- c) La compra o enajenación de establecimientos de comercio, y la prenda, arrendamiento, administración y demás operaciones análogas relacionadas con los mismos;
- d) La intervención como asociado en la constitución de sociedades comerciales, los actos de administración de las mismas o la negociación a título oneroso de las acciones, participaciones o partes sociales;
- e) La producción, transformación, manufactura y circulación de bienes;
- f) El transporte de bienes y personas;
- g) Las operaciones descritas y reguladas por el Código Orgánico Monetario y Financiero, sin perjuicio de que las se encuentran sometidas a dicha ley;

- h) Las actividades de representación, prestadas por terceros, a través de las cuales se colocan productos o se prestan servicios en el mercado;
 - i) Las empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes; j) Las actividades mercantiles realizadas por medio de establecimientos físicos o sitios virtuales, donde se oferten productos o servicios;
 - k) El contrato de seguro;
 - l) Todo lo concerniente a letras de cambio o pagarés a la orden, aún entre no comerciantes; las remesas de dinero de una plaza a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a libranzas entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe la libranza;
 - m) El depósito de mercaderías; y, en general, la tenencia de bienes a título oneroso;
 - n) Las actividades de interrelación derivadas de los contratos existentes entre los prestadores de servicios de transporte y sus usuarios;
 - o) El contrato de operación logística;
 - p) La prenda, y otras garantías que se regulen en este Código;
 - q) Las operaciones de crédito;
 - r) La colaboración empresarial cuando está encaminada a realizar actos de comercio;
 - y, s) Otros de los que trata este Código. Se tendrán así mismo como actos de comercio todos los relacionados con actividades o empresas de comercio, y los ejecutados por cualquier persona para asegurar el cumplimiento de obligaciones comerciales.
- (Comercio, 2019)

2.3.4. Título Segundo: El comerciante o el empresario de comercio

Capítulo primero

2.3.4.1. Los comerciantes o empresarios

Art 10. Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

La calidad de comerciante se adquiere, aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona. (Comercio, 2019)

Son comerciantes:

- Las personas naturales que, teniendo capacidad legal para contratar, hacen del comercio su ocupación habitual.
- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles
- Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio, según la normativa legal que regule su funcionamiento

Los principios que rigen esta ley son:

- Libertad de actividad comercial
- Transparencia
- Buena fe
- Licitud de la actividad comercial
- Responsabilidad social y ambiental
- Comercio justo
- Equidad de género
- Solidaridad
- Identidad Cultural
- Respeto al derecho del consumidor

Art. 12.- Para todos los efectos legales se presume que una persona ejerce el comercio en cualquiera de los siguientes casos: (Comercio, 2019)

a) Cuando tenga establecimiento de comercio abierto al público; o,

b) Cuando se anuncie al público como comerciante o mediante la oferta de bienes o servicios, por cualquier medio.

Art. 13.- Son deberes específicos de los comerciantes o empresarios los siguientes:

a) Llevar contabilidad, o una cuenta de ingresos y egresos, cuando corresponda, que reflejen sus actividades comerciales, de conformidad con las leyes y disposiciones reglamentarias pertinentes;

b) Llevar de manera ordenada, la correspondencia que refleje sus actividades comerciales;

c) Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes. La falta de este registro no resta naturaleza mercantil a los actos realizados por un comerciante o empresario, siempre que los mismos reúnan los requisitos contenidos en este Código; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;

d) Obtener los permisos necesarios para el ejercicio de su actividad;

e) Conservar la información relacionada con sus actividades al menos por el tiempo que dispone este Código;

f) Abstenerse de incurrir en conductas de competencia desleal y, en general, cualquier infracción sancionada en la Ley Orgánica de Control del Poder de Mercado; y,

g) Abstenerse de incurrir en prácticas sancionadas en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

2.3.5. Título Tercero: La publicidad de los asuntos mercantiles relevantes

Art. 22.- Se deberá inscribir en el libro de sujetos mercantiles que llevará el Registro Mercantil, la siguiente información o actos relacionados con los sujetos mercantiles descritos en este Código: (Comercio, 2019)

a) La información que permita identificar o localizar al empresario o comerciante misma que será obtenida del Registro Único de Contribuyentes;

- b) Las escrituras en que se forme, prorrogue o disuelva una sociedad, las que en una sociedad introduzcan alteración que interese a terceros y los nombramientos de los liquidadores;
- c) El permiso concedido a las sociedades extranjeras que quieran establecer sucursales o agencias en el país;
- d) La información que permita identificar a los representantes legales, gerentes o administradores, de personas jurídicas o unidades económicas autónomas que realicen actividades de comercio, misma que será obtenida de las bases de datos públicas; y a los mandatarios generales o especiales de los comerciantes o empresarios;
- e) Los mandatos generales o especiales que los comerciantes o empresarios otorgan para administrar sus empresas;
- f) La declaración sobre la existencia de pasivos con entidades que gozan de jurisdicción coactiva que sobrepase el diez por ciento del capital declarado en la inscripción o en sus modificaciones;
- g) La interdicción de un comerciante;
- h) La declaratoria de insolvencia y de quiebra;
- i) Los autos de quiebra y rehabilitación; y,
- j) La autorización o permiso que habilite a las niñas, niños o adolescentes emancipados para comerciar, y su revocatoria, siempre que hubieren cumplido la edad mínima prevista para trabajar, de conformidad con la ley.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

No hay enseñanza sin investigación ni
investigación sin enseñanza.

Paulo Freire.

3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación que se desarrolló fue de tipo exploratoria, descriptiva y de campo, nos conllevó a conocer las necesidades e influencia que tendremos durante el proceso del desarrollo del proyecto, lo cual sirvió para las mejoras del entorno sectorial e organizacional.

3.1.1 Investigación Exploratoria.

Este tipo de investigación ayudó al equipo de investigación a familiarizarse con el tema e identificar recursos básicos para comprenderlo, identificando la forma de abordar el tema y reconoce otras temáticas vinculadas. Se implementó para elaborar los antecedentes referenciales del marco teórico, ya que por medio de esta se identificó las falencias existentes en los negocios del comercio formal.

3.1.2. Investigación Descriptiva.

Describe la realidad de situaciones, personas, eventos y comunidades que se estén abordando y se pretenda analizar, examina las características del tema a investigar definiendo, así como selección de la técnica para recolección de datos y la fuente de consulta.

3.1.3. Investigación de Campo.

Permiten al investigador para relacionarse con el objeto extrayendo datos e informaciones directamente de la realidad a través del uso de técnicas de recolección (como entrevistas o encuestas) con el fin de la generación de respuesta a la situación o problema planteado previamente.

3.2 DISEÑO Y MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

El estudio se ajustó a una investigación de campo, proporcionando al investigador relacionarse con la realidad y los problemas que existen en el entorno de ella,

recopilando los problemas y necesidades que existen con el propósito de encontrar soluciones.

En esta dirección, el presente trabajo se utilizó los siguientes métodos:

3.2.1. Método Observación

Comprende el registro de los patrones de conductas de personas, objetos y sucesos en los lugares de compra o de consumo, y sacar conclusiones a partir del análisis de las actitudes.

3.2.2. Método Inductivo

Es una estrategia de razonamiento que se basa en la inducción, para ello, procede a partir de premisas particulares para generar conclusiones generales.

3.2.3. Método Deductivo

Es una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios. En este sentido es un proceso de pensamientos que va de lo general (leyes o principios) a lo particular (fenómenos o hechos concretos).

3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Población y Muestra

Población.

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar o momento determinado.

La Parroquia la Esperanza del Cantón Quevedo, tiene una población de 4853 habitantes según el INEC 2010, en el cual el 51,68% son hombres y el 48,32% mujeres, nuestra población son los comerciantes formales y los habitantes de la parroquia, utilizó el diseño de investigación no experimental.

Muestra.

Por tratarse de una población finita, para la presente investigación se tomó una muestra intencional probabilística de 356 habitantes del sector.

Fórmula :

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

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5^2 * 4853}{0.05^2 (4853 - 1) + 1.96^2 * 0.5^2}$$

$$n = \frac{4660,8212}{13.0904}$$

$$n = 356$$

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas de investigación son las herramientas y procedimientos disponibles para un investigador que le permiten obtener datos e información.

Para obtener la información concerniente al problema de investigación se las utilizó siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

3.4.1 Observación Directa. -

Es el primer paso básico me ayudo a comprender y describir la investigación, tomar nota de su entorno y peculiaridad para la recopilación de datos.

3.4.2 Encuesta. -

El método de recolección de datos que se empleo fue encuesta dirigida a los habitantes de la parroquia la Esperanza y sus alrededores, la cual permitió determinar las necesidades y deficiencia en la gestión de negocio, mediante un cuestionario estructurado de 20 preguntas realizadas a la población que se pretende estudiar.

Utilizaremos una encuesta con preguntas objetivas que estén relacionadas con la información que deseamos saber para poder enfocar las decisiones.

3.4.3 Entrevista. -

La Entrevista estará se dirigió a dos expertos en el tema, mediante un cuestionario estructurado de 10 preguntas que nos ayudaran a identificar y analizar deficiencias, necesidades internas y externas.

3.5 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

La elaboración del marco teórico nos ayudó a documentar la realización del estudio y a conocer su entorno conceptual, legal y teórico de la gestión de negocio y de los comerciantes formales de la Parroquia La Esperanza, así como nos permitió estudiar nuevas áreas de investigación y nos guio en el análisis de teorías, investigaciones y antecedentes, por medio de estas herramientas logramos tener una visión clara, consistente y válidos para el encuadre de la investigación.

En la presente investigación nos basamos de las fuentes de información que nos relacionó con nuestro tema de investigación, internet, proyectos tesis, libros, artículos científicos y experiencias de expertos que nos ayudaron a la realización del mismo.

3.6 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

La recolección de la información se realizó utilizando un proceso planeado y ordenado, de una forma coherente, lo que permitió obtener resultados que contribuyeron favorablemente al logro de los objetivos propuestos.

Información Primaria.

En nuestra investigación realizamos la información primaria a través de los comerciantes formales, de forma directa aplicando la técnica de las encuestas a cada uno de ellos.

Información Secundaria.

Nos respaldamos en fuentes de libros, artículos científicos, tesis, leyes, reglamentos e internet.

3.7 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

Una vez levantada la información de campo se realizó:

Revisión y organización de la información

Clasificación de los datos investigado

Registro tabulación y codificación de los datos obtenidos utilizando para esto herramientas estadísticas, su presentación se realizará mediante gráficos y tablas.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

Lo que conduce y arrastra al mundo no son las máquinas, sino las ideas.

Víctor Hugo.

Análisis de los resultados de los instrumentos aplicado en la presente investigación.

Para el desarrollo de este proyecto es importante conocer los gustos y preferencias de los habitantes y turistas de la zona, así como de los lugares cercano, se manejó como forma de investigación la entrevista y la encuesta, las misma que nos permitirá obtener información de manera directa de la junta parroquial La Esperanza como de los turistas que visitan o se encuentra de paso por la zona. La encuesta fue diseñada con veinte preguntas, las cuales mantienen una secuencia y relación con la propuesta a presentar, con el objetivo de brindar complacencia y libertad para que el encuestado responda con autenticidad a las preguntas planteadas, y así de obtener la información necesaria para el desarrollo del proyecto.

Se realizó la entrevista a la Ingeniera Evelina Sevillano presidente de la junta Parroquial La Esperanza, y a la Lcda. Sonia Quintana Macías presidente de la Cámara de Comercio de Quevedo con el fin de tener conocimiento acerca de la viabilidad que generaría la creación de un complejo turístico en la zona La Esperanza del Cantón Quevedo, mencionando que ellos como autoridad estarían dispuestos apoyar con proyectos privados ya que sería un factor muy importantes para la parroquia como para sus habitantes, ayudarían a los emprendedores y comerciantes con charlas de conocimientos en la gestión de negocios con el fin de que ellos puedan obtener ingresos productivos en el sector económicos y así el turismo se empezaría a proyectar en la zona lo cual reactivaría la economía y ayudaría a dar empleos a los habitantes de la zona.

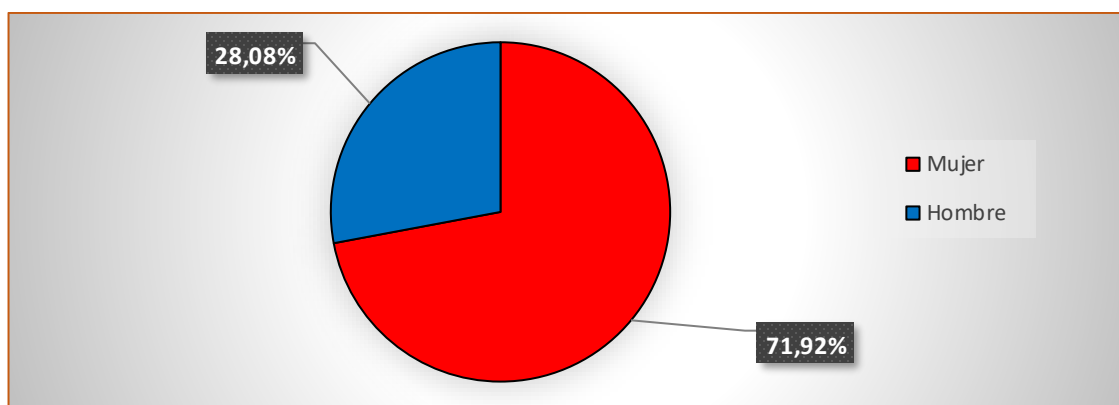
4.1. DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LA GESTIÓN DE NEGOCIO EN EL MEDIO PARA EL PROCESO DE VENTAS EN LA PARROQUIA LA ESPERANZA.

1.- ¿Identifique su sexo?

Tabla 1. Sexo de los Encuestados

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| Mujer | 256 | 71,92% |
| Hombre | 100 | 28,08% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 1. Sexo de los encuestados



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

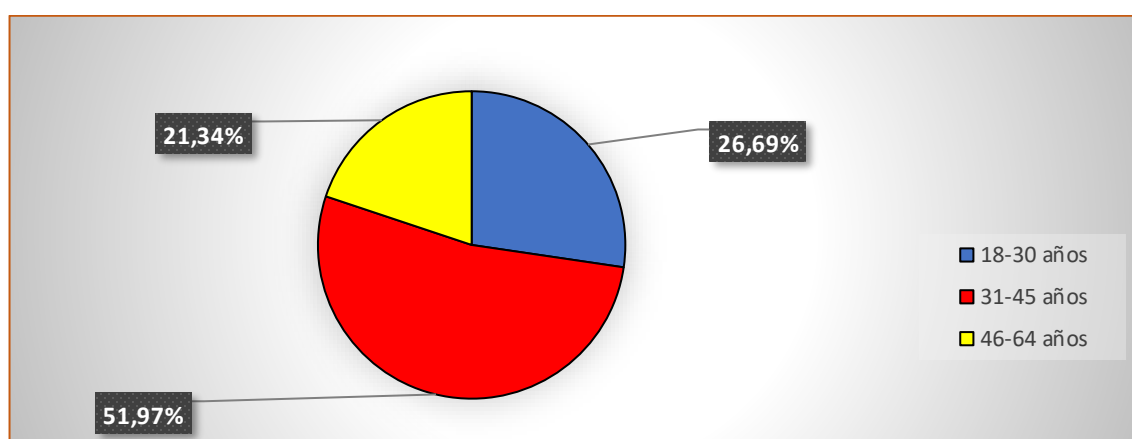
De acuerdo a los datos obtenidos la gráfica nos proyecta que de nuestros 161 encuestados el 71,92% son de sexo femenino, lo que demuestra que referente a temas de distracción la mayor parte es decidido por la esposa, hija, novia o mujer del hogar, mientras que el 28,08% son de sexo masculino.

2.- ¿Rango de edad a la que pertenece?

Tabla 2. Rango de Edad

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| 18-30 años | 95 | 26,69% |
| 31-45 años | 185 | 51,97% |
| 46-64 años | 76 | 21,34% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 2. Rango de Edad



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

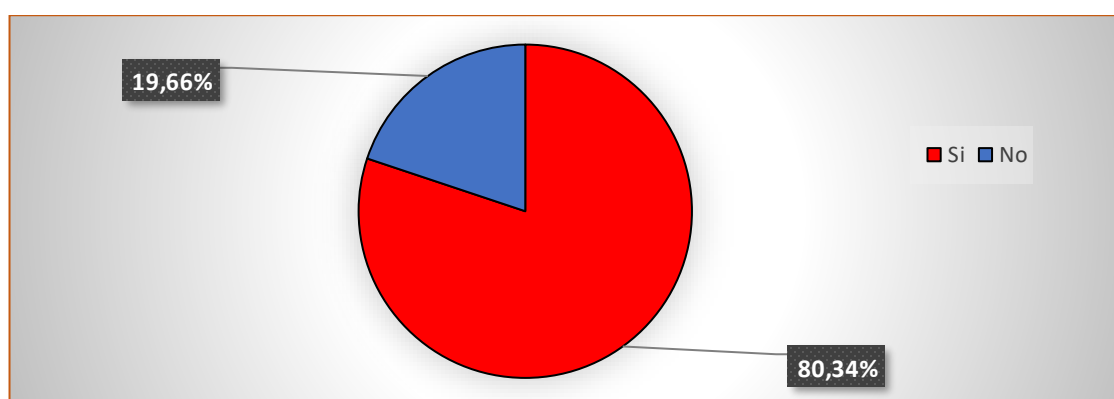
Podemos observar que la mayor influencia de los encuestados se encuentra en el rango de edad entre los 31 - 45 años con 51,97% mientras que el segundo lugar con el 26,69% se encuentra entre los 18-30 años y con un porcentaje del 21,34% que serían las personas que están entre las edades de 46-64 años, lo que demuestra que vamos a obtener mayor número de preferencias acerca de los lugares de distracción con el extracto de las personas que tienen una actividad laboral fija.

3.- ¿Dentro de sus actividades cotidianas, usted visita Complejos Turísticos?

Tabla 3. Asistencia a complejos Turísticos

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| Si | 286 | 80,34% |
| No | 70 | 19,66% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 3. Visitas a Complejos Turísticos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

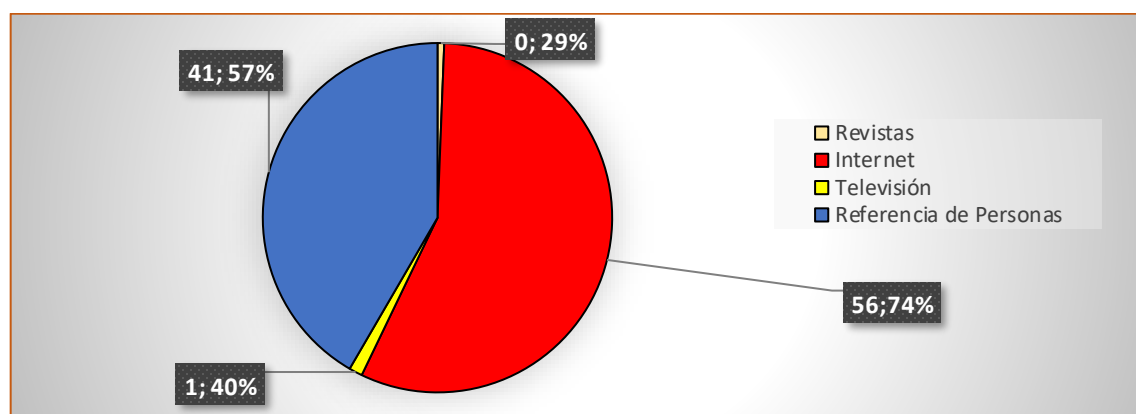
De acuerdo con los datos obtenidos el gráfico nos muestra un gran porcentaje de personas visita complejos turísticos detallando que el 80,34% mencionando que es una manera de distraerse y pasar con sus familias, pues el estrés diario por responsabilidades laborales cada vez es más significativo y repercute en la salud, mientras que el 19,66% prefiere hacer otras actividades como quedarse en casa descansando.

4.- ¿Cuáles son los medios que utiliza para seleccionar el destino turístico que visita?

Tabla 4. Medios de información de destinos turísticos

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|------------|------------|
| Revistas | 2 | 0,29% |
| Internet | 202 | 56,74% |
| Televisión | 5 | 1,40% |
| Referencia de Personas | 148 | 41,57% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 4. Medios de selección de destinos turísticos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

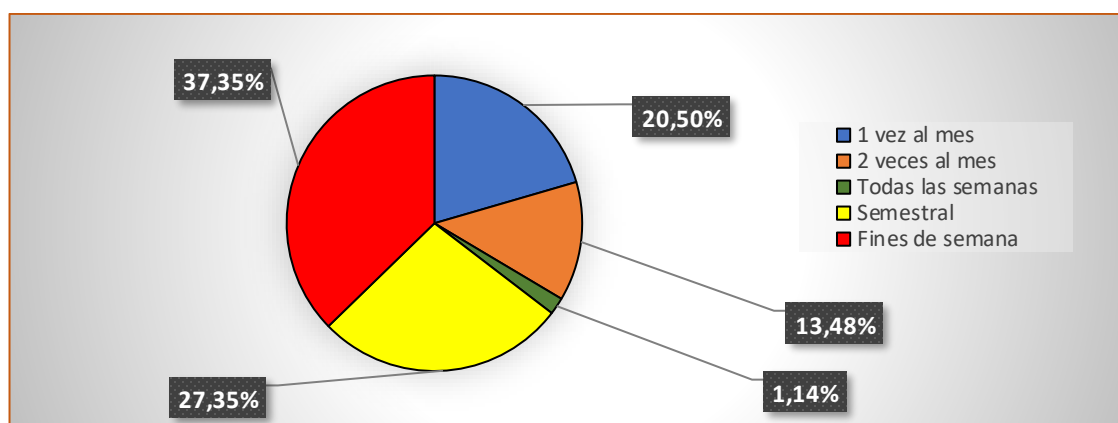
El gráfico nos muestra que por medio de la herramienta virtual del internet con un 56,74% es una forma muy útil y rápida para obtener información acerca de lugares turísticos, mientras que el 41,57% lo hacen por referencia de personas, consideran confiable esta alternativa, para el 1,40% utiliza la televisión y el 0.29% se deja llevar para este tipo de actividades por medio de las revistas.

5.- ¿Con que frecuencia visita los complejos turísticos que conoce?

Tabla 5. Frecuencia a complejos turísticos

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------|------------|------------|
| 1 vez al mes | 73 | 20,5% |
| 2 veces al mes | 48 | 13,48% |
| Todas las semanas | 4 | 1,14% |
| Semestral | 98 | 27,53% |
| Fines de semana | 133 | 37,35% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 5. Visitas a complejos turísticos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katiuska Valero

Análisis:

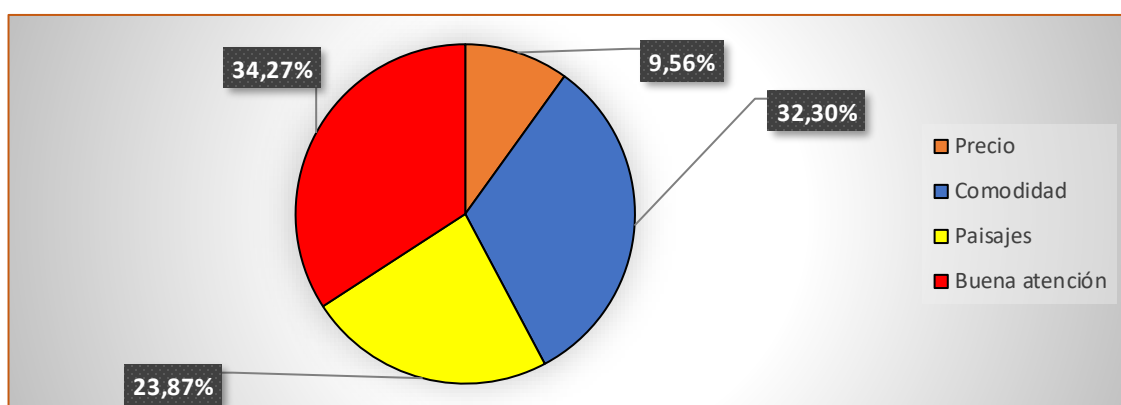
Podemos observar que la mayor influencia de los encuestados el 37,35% escogió el fin de semana, mencionando que es un periodo habitual de descanso o de ocio después de trabajar todos los días de semana es merecido tener un momento ameno con la familia, seguido por un segmento del 27,35% que detallaron que dentro del sector no hay un lugar para distracción, el 20,5% mencionaron que su visita la realizan una vez al mes pues le da la alternativa de ahorrar y poder disfrutar de un día de entretenimiento, mientras que el 13,48% lo realiza dos veces al mes.

6.- ¿Qué características busca en un Complejo turístico?

Tabla 6. Tipos de características de un complejo turístico

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| Precio | 34 | 9,56% |
| Comodidad | 115 | 32,30% |
| Paisajes | 85 | 23,87% |
| Buena atención | 122 | 34,27% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 6. Características de un complejo turístico



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

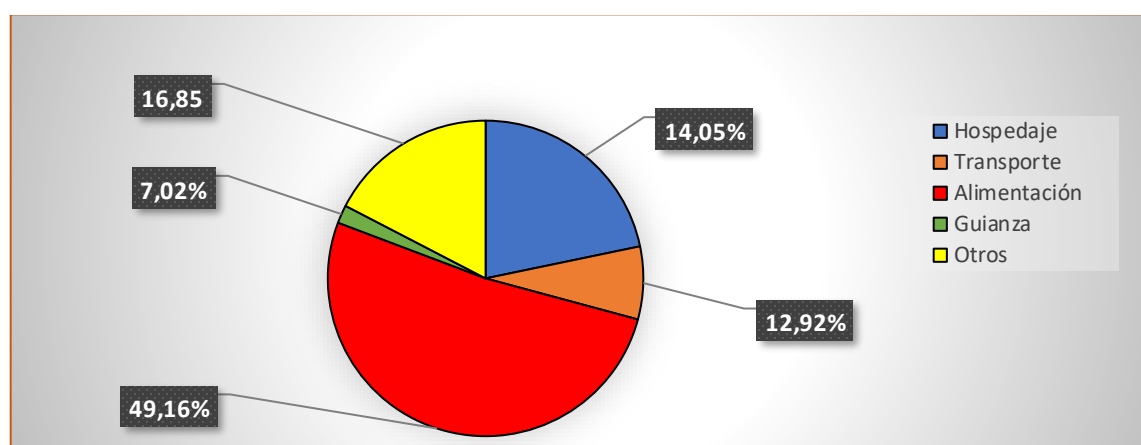
Proyectando el gráfico podemos observar que la principal característica se centra en la buena atención con un 34,27% explicando que debe ser necesario que el cliente se encuentre identificado con las necesidades que ellos tengan, seguido por la comodidad que en él se pueda encontrar con un 32,3%, de los encuestados el 23,87% busca naturaleza, aludieron que hay lugares con unos paisajes hermosos que incluso ayudan a que los problemas que cada persona tiene y el 9,56% menciono precio.

7.- ¿Qué servicios consideraría usted necesario para visitar las instalaciones del complejo turístico?

Tabla 7. Tipos de servicios necesarios en un complejo turísticos

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|------------|
| Hospedaje | 60 | 16,85% |
| Transporte | 46 | 12,92% |
| Alimentación | 175 | 49,16% |
| Guianza | 25 | 7,02% |
| Otros | 50 | 14,05% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 7. Selección de Servicios



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

Proyectando el gráfico nos muestra que el 49,16% de los encuestados consideran que la alimentación es uno de los principales servicios que debe ofrecer un establecimiento turístico, el 14,05% opinan que el hospedaje; el 16,85% detalló que en ellos prevalecen otros factores como el servicio que se dé a los turistas, complejo, el 12,92% mencionó que el transporte es necesario, pues no siempre se vive cerca del lugar a visitar.

Para el efecto y cumplimiento de lo planteado se aplicó entrevista, cuyos resultados en este apartado es el siguiente:

| Pregunta | Entrevistado | Respuesta | Observación |
|---|---|--|--|
| 1.- ¿Cree usted que la Parroquia la Esperanza cuenta con atractivos naturales para hacer turismo? | <p>Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza</p> <p>Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo</p> | <p>Sí, nuestros principales ríos y esteros que cuenta nuestra parroquia son hermosos, aún por descubrir hay lugares que se encuentran escondidos con un paisaje hermoso.</p> <p>Creo que sí, ya que cuenta con un hermoso y caudaloso río y muchas áreas verdes.</p> | <p>Como es de conocimiento de las autoridades del Cantón Quevedo, la parroquia La Esperanza cuenta con una riqueza natural, como son ríos (San Pablo, Chipe) y esteros (Bartolo, Guayabo, Aguas Claras), paisajes atractivos, flora y fauna que embellecen el territorio y que dan margen para planificar lugares turísticos para la recreación de la Parroquia, el Cantón Quevedo y lugares aledaños.</p> |
| 2.- ¿Existe un presupuesto destinado para impulsar el turismo en la Parroquia la Esperanza? | <p>Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza</p> | <p>No, hay un presupuesto general destinado y enfocado en las necesidades de los ciudadanos, ahora en la actualidad se está realizando el alcantarillado sanitario y el agua.</p> | <p>El presupuesto gubernamental que está recibiendo la parroquia la esperanza, tiene como objetivo mejorar los servicios para los habitantes, es por esto que el turismo está muy relacionado con el desarrollo urbanístico de la parroquia y se</p> |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo | Desconocemos el tema ya que esa información es posible que repose en el GAD parroquial de la parroquia La Esperanza. | enfoca en construcciones de parques, carreteras, luminarias Y no en proyectos turísticos, sin embargo, este tipo de programa a futuro podrían ser valiosos para impulsar el turismo en la parroquia. |
| 3.- ¿Cree usted que la infraestructura turística que posee La Parroquia La Esperanza está acorde a las necesidades de los turistas? | Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo | No realmente falta mejorar, crear proyectos con infraestructura como hoteles, centros comerciales, adecuar baterías sanitarias acorde a las necesidades de los turistas y los habitantes de la Parroquia. Se debe trabajar en el mejoramiento de la infraestructura. | Para llevar a cabo estas ideas que se han mencionado, es necesario la inversión tanto pública como privada, esto ayudará a cambiar la infraestructura del sector, dando una visión al turista de belleza y atracción al medio, lo que dará oportunidad a la zona hacer reconocida y recomendada por turistas; así como a los habitantes a tener un enfoque de gustos y preferencias, con ideas acerca de negocios de emprendimientos. |

4.1.1 Análisis de las encuestas realizadas a la población

De acuerdo con los datos obtenidos de las encuestas referente a nuestro primer objetivo nivel de conocimiento de la gestión de negocio en el medio para el proceso de ventas nos muestra que la parroquia La Esperanza un gran porcentaje de personas visita complejos turísticos mencionando que es una manera de distraerse y pasar con sus familias, detallando que el internet es una herramienta para hacerlo pues por medio de ella se pueden conocer lugares que acceden a la cercanía del lugar donde uno reside, el sector La Esperanza es una zona muy comercial, hay muchos establecimientos formales e informales, la idea de la creación de un complejo turístico sería una opción bastante factible para el progreso de la parroquia aportaría al mejoramiento de los ingresos de los habitantes, la estabilidad económica del sector y lugares aledaños a este, y lo principal la reactivación de la economía.

4.1.2 Discusión

Los habitantes de la Parroquia La Esperanza carecen de conocimiento de gestión de negocio para realizar e implementar negocios; la manera de hacerlo es empírica, dando a conocer gustos y preferencias de las cuales a ellos les gustaría recibir, así es mucho más sencillo ponerse en el lugar del cliente, dando la apertura para que ellos puedan aprender e utilizar el proceso de ventas en el momento de que se apertura el complejo turístico contarán con oportunidades para crear y emprender nuevos establecimientos de negocios, mientras que (Serrano, 2014), confirma que la gestión de negocio, sigue una serie de etapas o fases, donde es preciso tener una capacitación del tema; en el cual se debe especificar todas las tareas que debe realizar el vendedor, desde la identificación del cliente hasta el cierre, debemos exponer las características del artículo y aprovechar lo mejor de nuestro producto para estimular en el cliente el deseo de posesión.

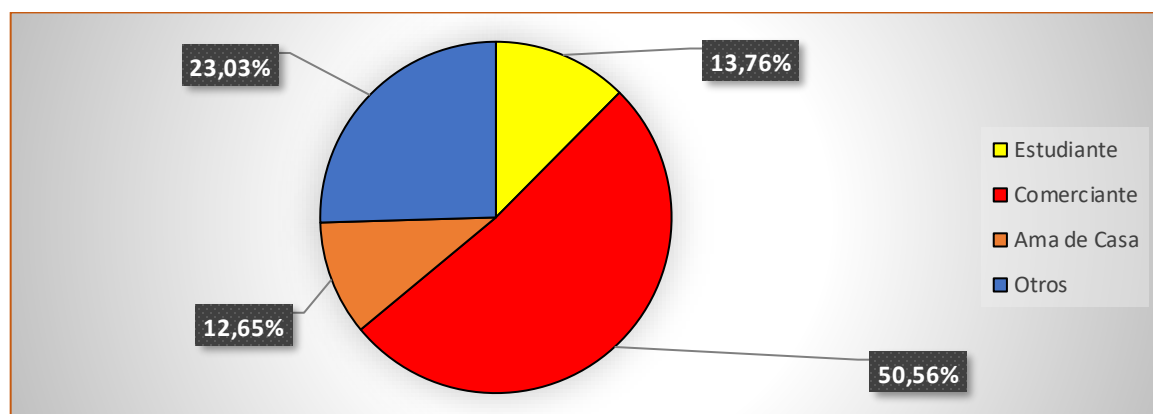
4.2. INDAGACIÓN DE LA REPERCUSIÓN DEL COMERCIO FORMAL DE LA CIUDAD DE QUEVEDO EN LA ECONOMÍA DE LA PARROQUIA LA ESPERANZA.

8.- ¿Qué actividad ejerce actualmente?

Tabla 8. Tipos de actividades

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| Estudiante | 49 | 13,76% |
| Comerciante | 180 | 50,56% |
| Ama de Casa | 45 | 12,65% |
| Otros | 82 | 23,03% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 8. Selección de ocupaciones actualmente



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

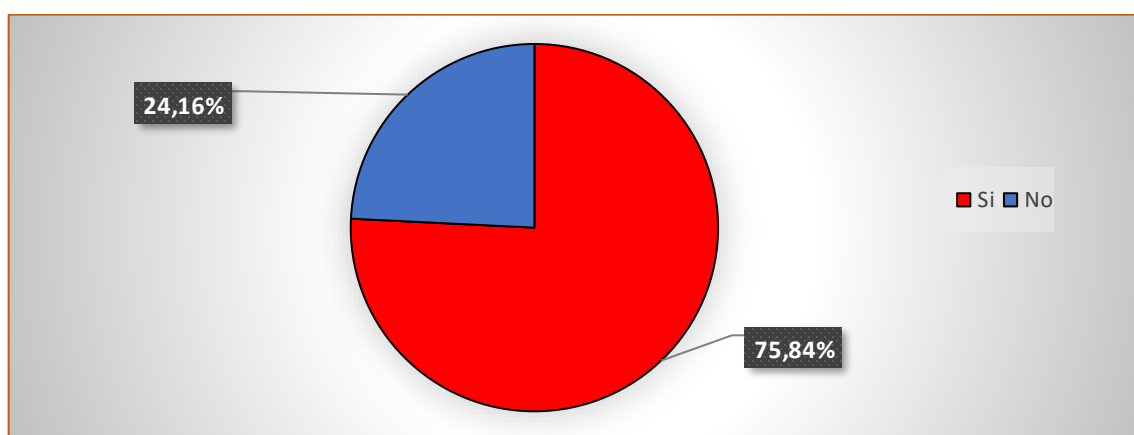
La gráfica nos proyecta que el 50,56% de los encuestados ejercen la actividad del comercio mencionando que es uno de sus principales ingresos que cuentan los habitantes por ser la parroquia un sector bastante comercial, con un 23,03% otros como docentes, empresarios, mientras que el 26,41% repartidos del 100% son integrados por estudiantes, ama de casa.

9.- ¿Ud. trabaja actualmente?

Tabla 9. Ud. trabaja actualmente

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| Si | 270 | 75,84% |
| No | 86 | 24,16% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 9. Ud. trabaja actualmente



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

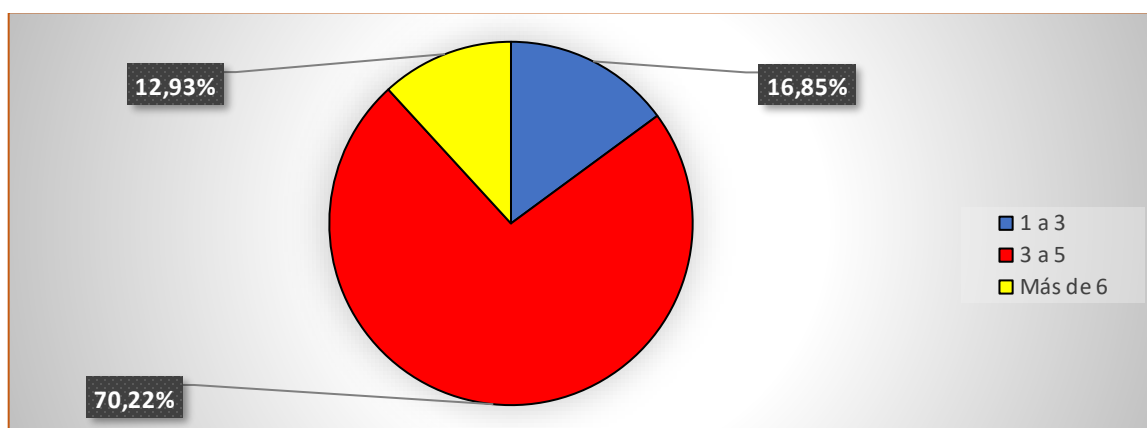
La gráfica detalla la actividad actualmente de los encuestados dando como resultado que el 75,84% se encuentra actualmente trabajando, la mayoría de estos trabajos son con fines de semanas libres lo que les permite disfrutar de momentos agradables o reuniones familiares en casa, mientras que el 24,16% están en otras actividades como estudios y que haceres de casa.

10.- ¿Cuántos miembros de familia conforman su hogar?

Tabla 10. Miembros de Familia

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| 1-2 | 60 | 16,85% |
| 3-5 | 250 | 70,22% |
| Más de 6 | 46 | 12,93% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 10. Número de Integrantes de Familia



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

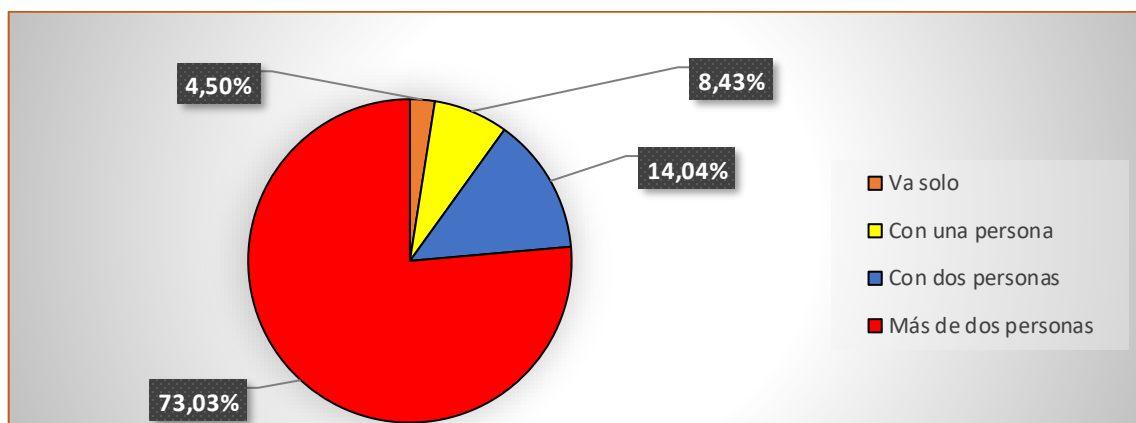
La gráfica representa que en nuestra muestra el 70,22% se encuentra en el rango de tener de 3-5 miembros de familias, mientras que el 16,85% el hogar está conformado por 1-2 personas y con el 12,93% lo integran más de 6 miembros.

11.- ¿Cuántas personas le acompañan cuando visita los Centros turísticos?

Tabla 11. Alternativas al visitar centros turísticos

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|------------|------------|
| Va solo | 16 | 4,50% |
| Con una persona | 30 | 8,43% |
| Con dos personas | 50 | 14,04% |
| Más de dos personas | 260 | 73,03% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 11. Números de personas que visitan centros turísticos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

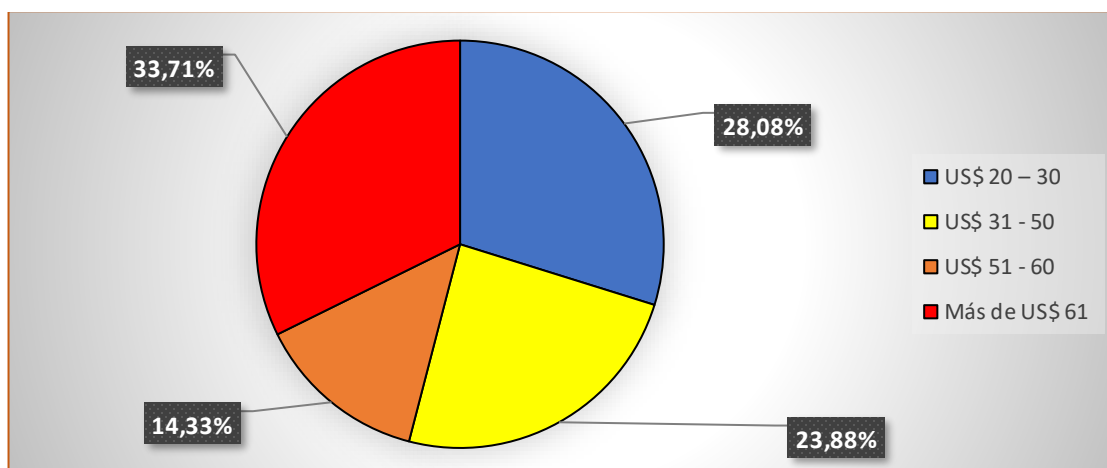
El gráfico nos muestra que el 73,03% cuando visitan un centro turístico van acompañados de más de dos personas, expusieron que sus familias son de más de 6 integrantes los que les permite disfrutar más de un momento de esparcimiento, seguido por el 14,04% que se puede observar que van en compañía de dos personas, el 8,43% detalla que solo va con una persona y el 4,50% van solos.

12.- ¿Cuánto dinero generalmente gasta usted en un viaje por diversión?

Tabla 12. Costo promedio de gasto

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| US\$ 20 – 30 | 100 | 28,08% |
| US\$ 31 – 50 | 85 | 23,88% |
| US\$ 51 – 60 | 51 | 14,33% |
| Más de US\$ 61 | 120 | 33,71% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 12. Presupuesto diario por persona



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

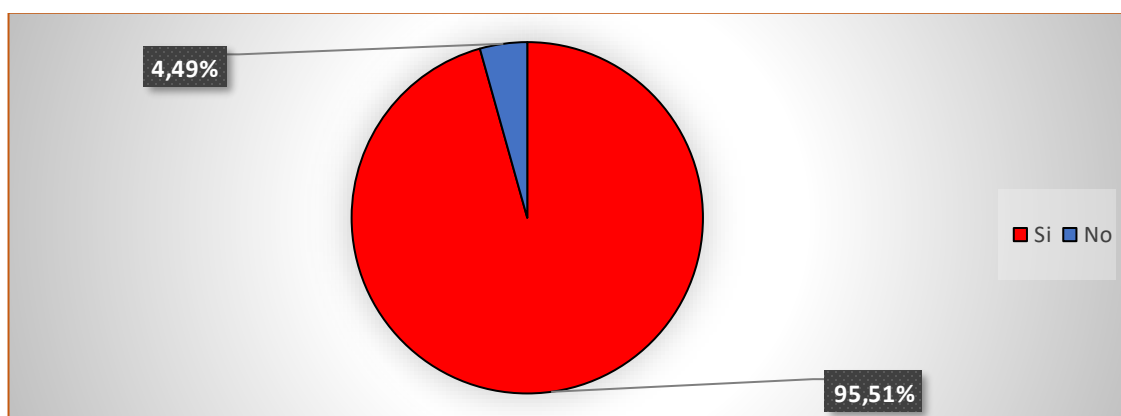
El gráfico detalla que la mayor influencia de los encuestados el 33,71% gastan más de \$61,00 en un viaje por diversión, seguido por un segmento no tan menor del 28,08% con valores que oscilan de \$ 20- 30,00; el tercer lugar con un 23,88% menciono que sus gastos se encuentran entre los \$31-50,00 y el 14,33% finalizó que sus gastos por distraerse son entre \$51 -60,00.

13.- ¿Le gustaría cancelar un solo valor de entrada y hacer uso de todas las instalaciones del Complejo turístico?

Tabla 13. Disposición a pagar por instalaciones del complejo

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| Si | 340 | 95,51% |
| No | 16 | 4,49% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 13. Disposición a pagar



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

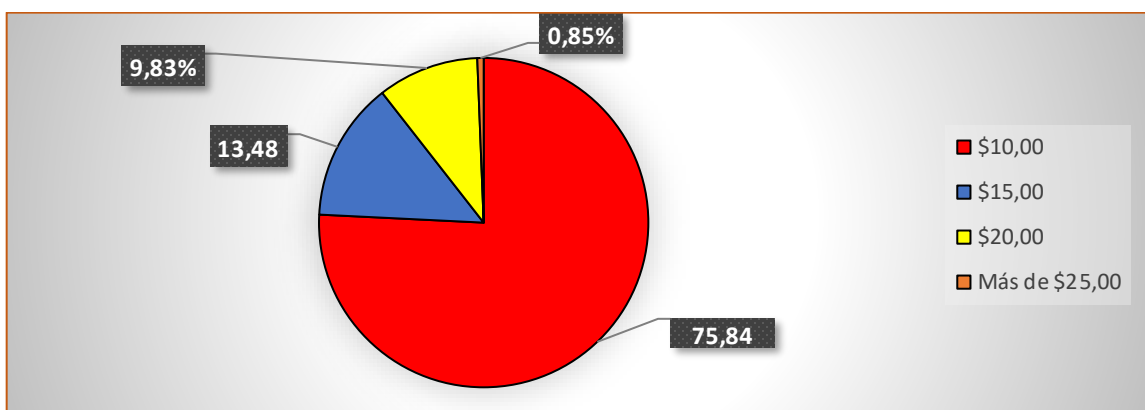
Podemos observar que el 95,51% de los encuestados opinan que estarían de acuerdo en cancelar un solo valor y hacer uso de las instalaciones siempre y cuando tengan las características que ellos exigen como clientes, mientras que el 4,49% no está de acuerdo mencionaron que pagar aparte el uso de todas las instalaciones evita que se aglomere tantas personas.

14.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el uso de todas las instalaciones del Complejo Turístico por persona?

Tabla 14. Costo de entrada al complejo turístico

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| \$10,00 | 270 | 75,84% |
| \$15,00 | 48 | 13,48% |
| \$20,00 | 35 | 9,83% |
| Más de \$25,00 | 3 | 0,85% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 14. Capacidad de pago para el uso de Instalaciones



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

El gráfico de los encuestados detalla que el 75,84% estarían dispuestos a cancelar por persona \$10,00 y hacer uso de todas las instalaciones del complejo turístico, ellos mencionaron que es un precio accesible para las personas que no tienen un sueldo tan alto y a la vez se ayudaría a los que no tienen en este momento un empleo fijo, mientras que el 13,48% enfatizo que están de acuerdo en cancelar \$15,00; el 9,83% detalló que ellos optarían por el precio de \$20,00 y el 0,85% mencionaron estar de acuerdo con los \$25,00.

Para el efecto y cumplimiento de lo planteado se aplicó entrevista, cuyos resultados en este apartado es el siguiente:

| Pregunta | Entrevistado | Respuesta | Observación |
|--|---|--|--|
| 4.- ¿Considera usted que la falta de inversión pública y privada ha afectado el desarrollo del turismo en la Parroquia La Esperanza? | <p>Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza</p> <p>Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo</p> | <p>Sí, de una u otra manera ha afectado; muchas veces la falta de motivación y de visión de nuestros líderes públicos y privados han centrado su preocupación en otros campos de nuestro País.</p> <p>si</p> | <p>Los líderes públicos se han enfocado más en las necesidades de los habitantes como alcantarillado, escuelas, calles y no en impulsar el turismo que es una fuente de ingreso a nivel local y nacional, parece ser que los inversionistas públicos han dejado que los privados se encarguen de planificar sus propios proyectos entre ellos el turismo y algunos si lo han hecho en ciudades específicas obteniendo beneficios positivos , sin embargo en la parroquia no lo han hecho por desconocimiento de los lugares atractivos que ella tiene.</p> |
| 5.- ¿En caso de desarrollarse un proyecto de turismo en el | <p>Ing. Evelina Sevillano Basantes</p> | <p>Por supuesto, la seguridad debe ser primordial en el sector para que</p> | <p>Pienso que los lugares turísticos deben contar con un sistema de</p> |

| | | | |
|--|---|--|---|
| | | | mismo de forma segura y sin ningún obstáculo durante la creación y existencia de este lugar de esparcimiento. |
| 7.- ¿De tener éxito la creación del Proyecto Turístico, usted cree que se reactivaría económicamente La parroquia la Esperanza y sus sectores aledaños? | <p>Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza</p> <p>Lcda. Sonia Quintana Macías Presidente Cámara de Comercio de Quevedo</p> | <p>Por supuesto que sí, sería algo productivo para la Parroquia, los habitantes y sectores aledaños, la Esperanza daría un gran paso en la economía del País.</p> <p>Claro que sí, sería importante la creación de varios proyectos turísticos que potencien este sector importante de nuestra ciudad.</p> | <p>De llevarse a cabo este proyecto en la zona impulsaría a los habitantes y sectores aledaños, a tener oportunidades de establecer negocios que generen ingresos en su economía, esto daría como resultado la reactivación económica de la parroquia y del Cantón Quevedo, aportando gran parte de sus ingresos al País.</p> |

4.2.1 Análisis de las encuestas realizadas a la población

Dentro del análisis de la repercusión del comercio formal en la economía de la población de la Esperanza podemos mencionar que actualmente el comercio formal se rige bajo las normas del país y están haciendo ecos a sus comerciantes de las parroquias dándoles a conocer que se requiere normas muy claras y justas para desarrollar su tipo de actividad; es por esto que muchos de los habitantes de la parroquia tienen sus negocios en reglas, estabilizados en locales con el fin de que muchos tomen en cuenta que la mejor manera es estar amparados por las leyes es hacerlo de la forma correcta lo que les permitirá tener un concepto más claro de sus ingresos y egresos.

4.2.2 Discusión

Llevar en regla los negocios establecidos les da la apertura de visualizar cuanto se puede gastar en actividades habituales y recreacionales solos o en familia, mencionando que la alternativa que se da en el establecimiento de un complejo turístico bajo el perfil de formal en el sector sería positivo, ya que la zona no cuenta con un atractivo turístico ni con infraestructura para recibir a los turistas, la realización de este proyecto motivaría a los empresarios a dotar de infraestructura para el buen ornato de la Parroquia dándole un ambiente natural, por otra parte bajaría la tasa de desempleo que existe en la localidad y sus alrededores, otorgándoles oportunidades de negocios y estabilidad económica a los comerciantes, confirmándolo (Leiva, 2005) El comercio informal tiene repercusiones a nivel nacional por lo que es necesario realizar cambios y desarrollar estrategias para fomentar más diálogos sistemáticos en terrenos específicos de los negocios establecidos , ampliando la participación al consenso y definiendo las necesidades desde la perspectiva de quienes se ven afectados de forma más directa; por medio del análisis se podrá construir fuentes de empleo para el comercio formal.

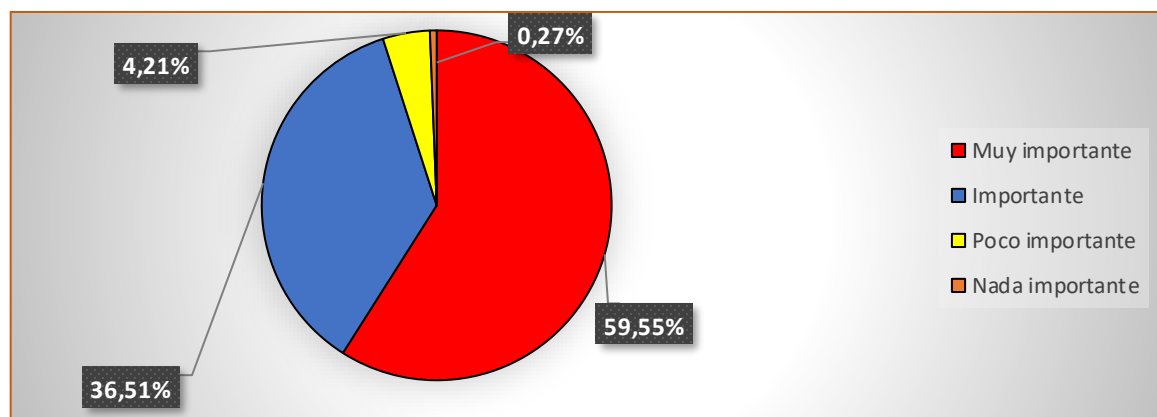
4.3. VERIFICACIÓN DEL APOORTE DE LA GESTIÓN DE NEGOCIO EN EL COMERCIO FORMAL EN LA PARROQUIA LA ESPERANZA.

15.- ¿Qué tan importante es para usted el contar con un complejo turístico en la zona?

Tabla 15. Desarrollo de la actividad recreativa

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| Muy importante | 212 | 59,55% |
| Importante | 130 | 36,51% |
| Poco importante | 15 | 4,21% |
| Nada importante | 1 | 0,27% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 15. Desarrollo de la actividad recreativa



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

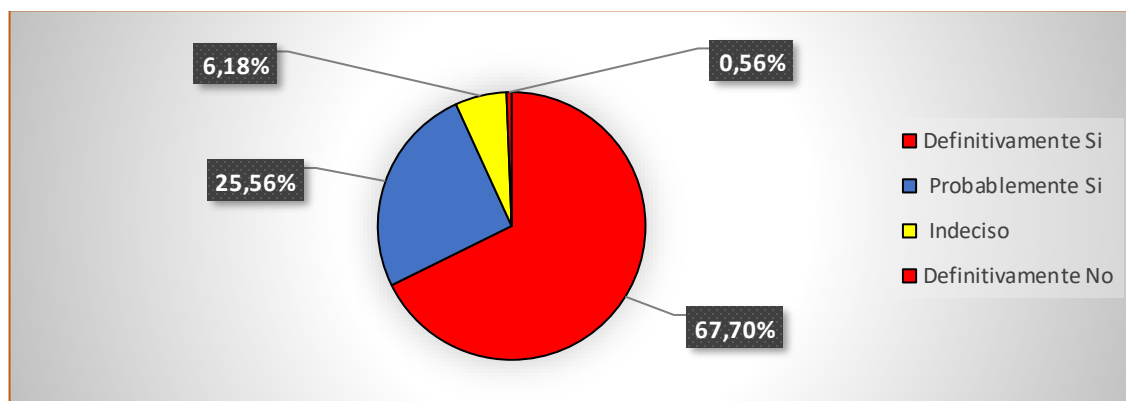
Podemos observar que el 59,55% de los encuestados opinan que la creación de un complejo turístico en la zona sería muy importante ya que ayudaría al crecimiento económico del sector, seguido por el 36,51% que mencionan sería importante, mientras que el 4,48% no desean la creación del complejo.

16.- ¿Considera usted necesario la creación de un Complejo Turístico en la Parroquia La Esperanza Cantón Quevedo?

Tabla 16. Opciones de lanzamiento de un complejo turístico

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Definitivamente Si | 241 | 67,70% |
| Probablemente Si | 91 | 25,56% |
| Indeciso | 22 | 6,18% |
| Definitivamente No | 2 | 0,56% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 16. Aceptación de apertura de un complejo turístico



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

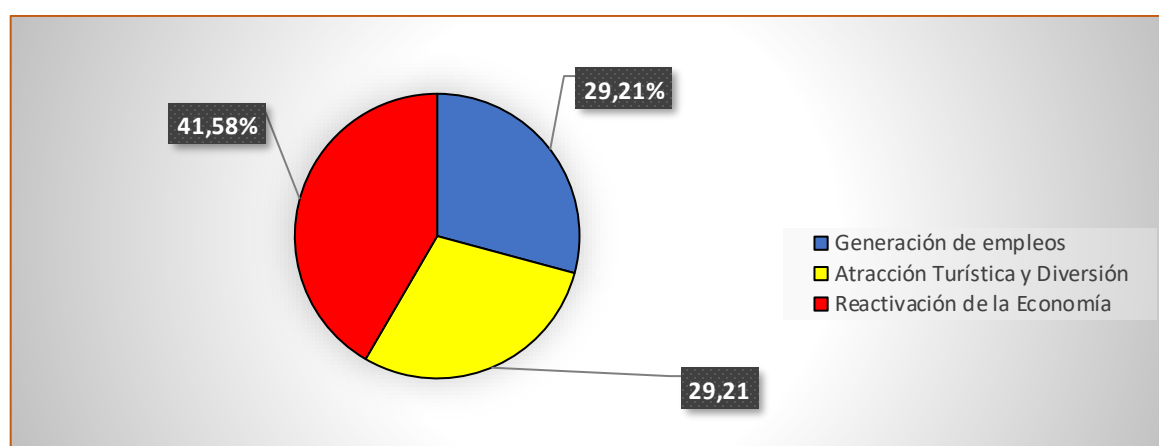
El gráfico nos muestra que el 67,70% de los encuestados opinan que definitivamente si, sería necesario la creación de un complejo turístico en la Parroquia La Esperanza pues ayudaría a obtener plazas de empleos a sus habitantes y se daría a conocer los lugares que en la parroquia existe, el 25,56% mencionaron que probablemente si ya que aún no cuentan con infraestructura en la zona; el 6,18% se encuentran indeciso mientras que el 0,56% detalló que no estaban de acuerdo.

17.- ¿Qué beneficios considera usted que generará la creación de un Complejo Turístico para los habitantes de la Parroquia La Esperanza?

Tabla 17. Beneficios que generara la creación de un complejo

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|------------|------------|
| Generación de empleos | 104 | 29,21% |
| Atracción Turística y Diversión | 104 | 29,21% |
| Reactivación de la Economía | 148 | 41,58% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 17. Selección de Beneficios de la creación de un complejo



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

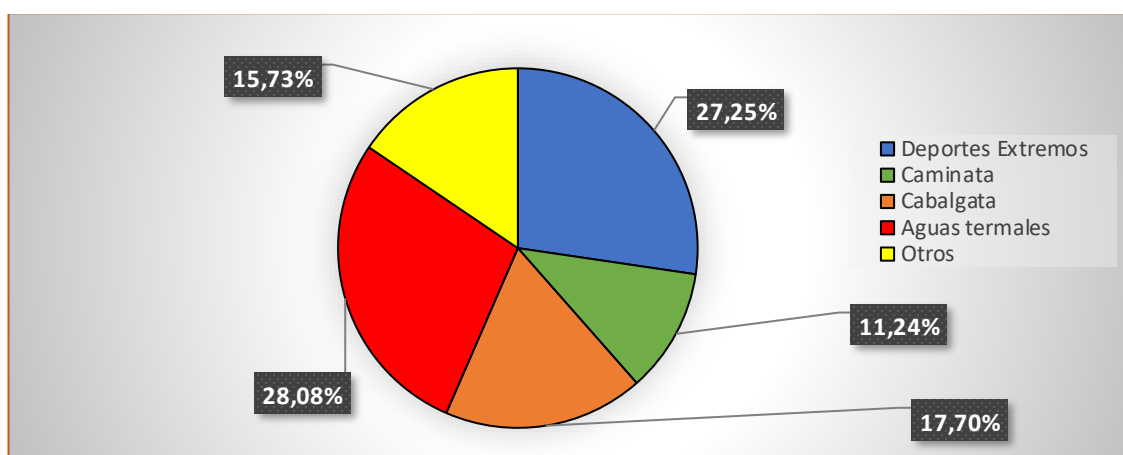
Proyectando el gráfico podemos observar que el 41,58% de los encuestados opinan que la creación de un complejo turístico en La Esperanza reactivaría la economía, dando la oportunidad a empresarios, comerciantes y emprendedores al desarrollo de las actividades de negocios, el 29,21% mencionaron que se activaría la diversión y el turismo tanto para la comunidad como los lugares aledaños a la parroquia y el 29,21% menciona que sería muy importante la creación ya que ayudaría a la generación de empleos ayudando así a familias y al crecimiento económico del sector.

18.- ¿Qué tipo de actividades le gustaría que se ofrezca en el complejo Turístico?

Tabla 18. Tipos de actividades a brindar

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------|------------|------------|
| Deportes Extremos | 97 | 27,25% |
| Caminata | 40 | 11,24% |
| Cabalgata | 63 | 17,70% |
| Aguas termales | 100 | 28,08% |
| Otros | 56 | 15,73% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 18. Preferencia en actividades



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

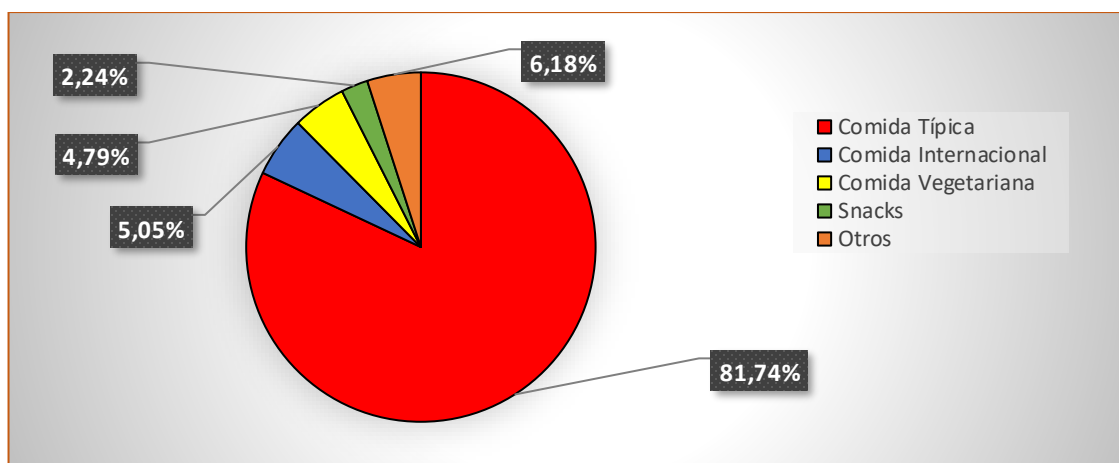
El gráfico detalla que el 28,08% de los encuestados opinan que una de las actividades que les gustaría tener en un complejo turísticos son piscinas de aguas termales, acotaron que en nuestro país el clima es cambiante por lo es necesario contar con este tipo de aguas, el 27,25% se acogieron a los deportes extremos, mientras que el 17,70% se acogió a la cabalgata, un 11,24% mencionaron que la caminata es un buen deporte para la salud y otras actividades con un porcentaje del 15,73%

19.- ¿Qué tipo de alimentación le gustaría degustar en el Complejo Turístico?

Tabla 19. Tipos de alimentación

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|------------|
| Comida Típica | 291 | 81,74% |
| Comida Internacional | 18 | 5,05% |
| Comida Vegetariana | 17 | 4,79% |
| Snacks | 8 | 2,24% |
| Otros | 22 | 6,18% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 19. Tendencia de tipos de comida



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

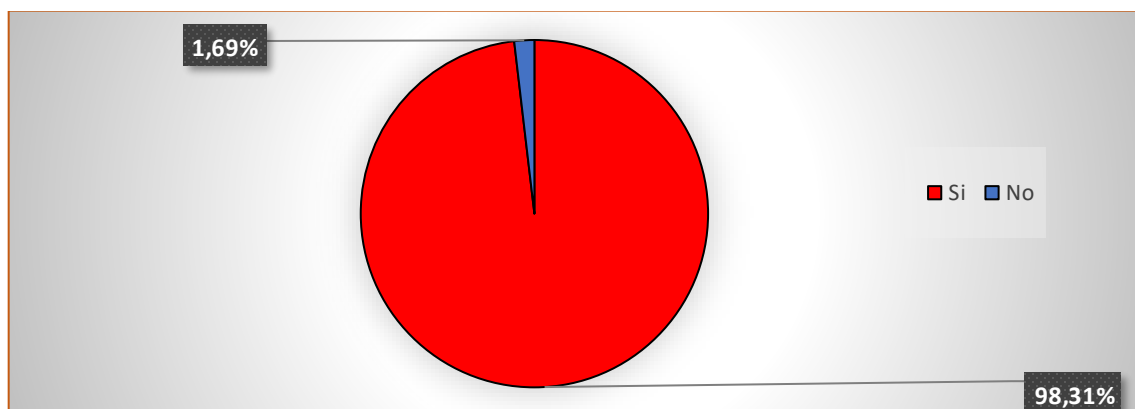
Proyectando el gráfico podemos observar que el 81,74% de los encuestados prefieren la comida típica, mencionan que la gastronomía del Ecuador es una variada forma de preparar platos deliciosos tanto de la Costa, Sierra y Oriente, también acotaron que en un complejo turístico es necesario que se encuentre este tipo de gastronomía, ya que muchos turistas son influenciados por el buen gusto en la alimentación, el 18,26% restante se enmarco en otros tipos de alimentaciones.

20.- ¿Creé usted que el Complejo Turístico deberá contar con un departamento médico para atender eventualidades y emergencias dentro de él?

Tabla 20. Opciones de contar con departamento medico

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| Si | 350 | 98,31% |
| No | 6 | 1,69% |
| Total | 356 | 100% |

Gráfica 20. Disposición de contar con un departamento medico



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Katuska Valero

Análisis:

Observando el gráfico podemos detallar que el 98,31% de los encuestados opinan que es necesario contar con un departamento médico dentro de las instalaciones de un complejo turístico, mencionan que siempre suceden incidentes y tener esta opción dentro de él sería algo muy positivo para los turistas, el 1,69% mencionaron no estar de acuerdo.

Para el efecto y cumplimiento de lo planteado se aplicó entrevista, cuyos resultados en este apartado es el siguiente:

| Pregunta | Entrevistado | Respuesta | Observación |
|--|--|--|---|
| 8.- ¿Dentro del presupuesto parroquial existe el apoyo económico - legal a los emprendedores que deseen incursionar en el turismo? | Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza | Sí, capacitaciones por medio de eventos sociales ahí se les da la oportunidad de visualizar negocios con la opción de que ellos puedan acceder y emprender, esto mismo ocurre con el sector de la agricultura una manera de ayudarlos es la compra de plantas para que así se pueda incursionar en el agroturismo. | Los eventos sociales han ayudado a los habitantes a emprender en micro proyectos destinados al turismo respaldados legalmente por la junta parroquial. Ha sido reconfortante para ciudadanía, pues es una manera de ayudarlos el que se sientan apoyados a través de las capacitaciones otorgadas por la entidad parroquial, en estos eventos ellos han visualizados la oportunidad de erigirse con negocios fijos y rentables. |
| | Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo | No tenemos conocimiento de esa información es posible que repose en el GAD parroquial de la parroquia La Esperanza | |
| 9.- ¿Considera usted que los habitantes de la Parroquia La Esperanza están capacitados para recibir a los turistas, de no ser así que harían ustedes para ayudarlos? | Ing. Evelina Sevillano Basantes | No, actualmente los habitantes de la Parroquia no están capacitados para recibir los turistas, nosotros como autoridades debemos capacitarlos y motivarlos con eventos sociales y culturales para afianzar la estadía de turistas, así como | En vista de que los habitantes no están capacitados para recibir a los turistas se debe realizar un programa de atención personalizada con la finalidad de que el turista se sienta cómodo, relajado y |

| | | | |
|--|---|--|---|
| | <p>presidente Junta Parroquial La Esperanza</p> <p>Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo</p> | <p>resguardar su presencia con la ayuda de la Policía Nacional.</p> <p>Como institución podríamos realizar convenios con las Universidades locales que poseen carreras de turismo con la finalidad de realizar capacitaciones a los moradores y a las personas involucradas en el turismo de la Parroquia.</p> | <p>confiado por la atención que este recibiendo, además, se debe impulsar a los empresarios a través de una campaña exhaustiva de investigación, proveyéndole un recorrido de los lugares turísticos de la zona, e incentivándoles para invertir en infraestructura ya que la parroquia no cuenta con lugares que se presten para atender a visitantes nacionales e internacionales (hoteles, hostales, pensiones).</p> |
| <p>10.- ¿Qué beneficios considera usted que generará la creación de un complejo turístico para los habitantes de la Parroquia La Esperanza?</p> | <p>Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente Junta Parroquial La Esperanza</p> <p>Lcda. Sonia Quintana Macias Presidente Cámara de Comercio de Quevedo</p> | <p>Principalmente dinamizaría la economía de los habitantes de la Parroquia y sectores aledaños, así como daría la oportunidad de emprender y dar oportunidades de empleos a la comunidad.</p> <p>Generaría mayores ingresos para la colectividad y también mayores fuentes de trabajo.</p> | <p>Aunado a los beneficios que se menciona con la creación del complejo turístico, cabe mencionar la experiencia que se adquieren en los diferentes campos de esta labor, cuando se tenga que impulsar proyectos macro económicos turísticos se tendrá la idea de cómo trabajar en ellas, será una herramienta experimental y necesaria para sentar las bases en una mayor inversión.</p> |

4.3.1 Análisis de las encuestas realizadas a la población

Haciendo un enfoque global del aporte de la gestión de negocio en el comercio formal de la Parroquia La Esperanza, sería trascendental que se ejecute este tipo de proyectos, sería un gran aporte tanto para la reactivación del turismo como la reactivación económica del sector, ya que la parroquia cuenta con recursos naturales, flora y agricultura que no son conocidos ni explotados, por otro lado el ámbito de la gestión de negocio sería productiva para empresarios y emprendedores ya que les daría la oportunidad de poner en marcha negocios que impulsarían la economía y el buen vivir de la parroquia, se lograría formar plazas de empleos reavivando el turismo lo que permitirá desplegar opciones de negocios establecidos y nuevos por emprender a los habitantes y sus alrededores, lo que conlleva a la viabilidad del proyecto de la creación de un complejo turístico en el sector.

4.3.2 Discusión

La Esperanza aporta de forma directa al comercio, pues se puede abastecer de productos que no tenga en stock para cumplir la demanda de las necesidades de los consumidores, lo que facilita la ejecución del mismo, pues tienen conocimiento que el cliente es lo primordial y que para mantenerlo se debe conocer sus gustos y preferencias; así obtendremos un cliente satisfecho, lo que ayudara a la recreación del paseante, lo que favorecerá al sector pues el turista hará la publicidad boca a boca dando a conocer a sus allegados los paisajes naturales, lo acogedora que es la parroquia. (Leiva, 2005) describe que los comerciantes informales al salir a las calles y entrar a un proceso de formalización, crean conflictos en el entorno con los comerciantes formales, con una actitud de prepotencia e intransigencia, negándose a los aportes monetarios que realizan los comerciantes formales; y negándose a un cambio beneficiosos para en el ámbito del comercio y así encontrar la solución de sus problemas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

“Los grandes logros de cualquier persona generalmente dependen de muchas manos, corazones y mentes”

Walter Elias Disney

5.1 CONCLUSIONES

- El turismo, en la parroquia La Esperanza, ha sido aprovechado de forma moderada pero empírica, también consideran que un proyecto de Complejo Turístico para la zona se constituye en un espacio de interés para las autoridades, además de la población en general, teniendo este proyecto una aceptación del 67,70%, esto puede incluso mejorar la situación del comercio formal en la zona, bajo normas y reglamentos del comercio.
- Los encuestados consideran que la viabilidad del proyecto es positiva, que fortalecerá el comercio formal, incentivará el crecimiento económico a la población en términos generales, con la única desventaja el comercio informal, conlleva al desorden público, competencia desleal y hacer poco atractiva para el sector turístico.
- Es importante para la población este tipo de proyectos, debido a que estos tienen un espacio donde poder divertirse en familia, apoyando la integración social y familiar, además que el mismo debe contar con programas de recompensas, promociones y estrategias para reactivar el comercio que en los actuales momentos está deprimido por tema de la pandemia, el proyecto además da oportunidades de empleos, reactiva el turismo y la economía en mejorando además el ornato de la parroquia.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se debe ejecutar por medio de la Junta Parroquial capacitaciones a los comerciantes, emprendedores y habitantes del sector con el fin de obtener conocimientos profundos y legales acerca de la gestión de negocio lo que incentivara a retomar el comercio formal en la Parroquia La Esperanza para dinamizar la economía.
- Se deben desarrollar nuevas estrategias de comercialización, disminuyendo el comercio informal, lo que ayudará a regularizar precios, ubicación, es un modo crear conciencia en los comerciantes y así dar una buena imagen al ornato de la Parroquia La Esperanza.
- Se debe proponer a los inversionistas la creación de un centro turístico en la parroquia la Esperanza, la misma que contribuirá con el embellecimiento de la ciudad, dando la oportunidad al turista de disfrutar y conocer paisajes, así como degustar de un clima tropical de la provincia de Los Ríos, los comerciantes formales tendrán la posibilidad de establecer sus negocios ofreciendo empleos a los habitantes, para así poder recibir a turistas nacionales y extranjeros.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

Un líder es alguien que puede hacer todo por sí mismo, pero que deja que otros le ayuden.

Don Ritner

PROPUESTA ALTERNATIVA

Durante décadas, el turismo ha experimentado un continuo crecimiento y una profunda diversificación, hasta convertirse en uno de los sectores económicos que crecen con mayor rapidez en el mundo, el turismo resulta muy importante desde el punto de vista social, cultural y económico. Gracias al turismo aumenta notablemente la inversión en construcciones de infraestructura, y edificaciones, genera un mayor nivel de desarrollo en las áreas involucradas, los medios de transporte suelen ser mejorados en cuanto a la calidad y la frecuencia, así como también aumentan las divisas, las tasas de desempleo disminuyen notablemente, generando un mayor bienestar en las comunidades afectadas.

Ecuador es un país con una vasta riqueza natural. La diversidad de sus cuatro regiones ha dado lugar a miles de especies de flora y fauna. Cuenta con alrededor de 1 640 clases de pájaros. Las especies de mariposas bordean las 4 500, los reptiles 345, los anfibios 358 y los mamíferos 258, entre otras. No en vano el Ecuador está considerado como uno de los 17 países donde está concentrada la mayor biodiversidad del planeta, siendo además el mayor país con diversidad por kilómetro cuadrado del mundo.

La recreación es fundamental para la salud física y mental del individuo hacia la vida en el desarrollo de actividades con el objetivo de distraerse de las exigencias, especialmente laborales y así conseguir un alivio necesario para conllevar nuevamente, otra etapa de responsabilidades. Por esta razón, es aconsejable practicar actividades recreativas de vez en cuando que nos proporcionen la posibilidad descansar y disfrutar.

En la actualidad las personas desarrollan una serie de actividades en un mundo donde todos vamos de prisas, el estrés, preocupaciones siempre están presenta en cada día,

es por esto que esperan con ansias los fines de semanas para buscar un lugar de esparcimientos y tranquilidad con sus hijos, esposas (os), familiares y amigos, donde el primer requisito es encontrar ese sitio donde brinde las comodidades y necesidades que no se encuentra en Quevedo.

Desde el punto de vista cultural resulta muy útil ya que no solo permite la apreciación de cultura, tradiciones, geografía, artesanías y otros aspectos de miembros ajenos a la comunidad, sino que también permite la valorización y la concientización dentro de la misma comunidad. Además, en un medio de intercambio cultural, donde personas de diversos orígenes conviven y comparten ideas y costumbres.

6.1 TEMA:

“FACTIBILIDAD DEL COMPLEJO TURÍSTICO “BAMBOO PARK”, SITUADO EN LA PARROQUIA LA ESPERANZA DEL CANTÓN QUEVEDO”

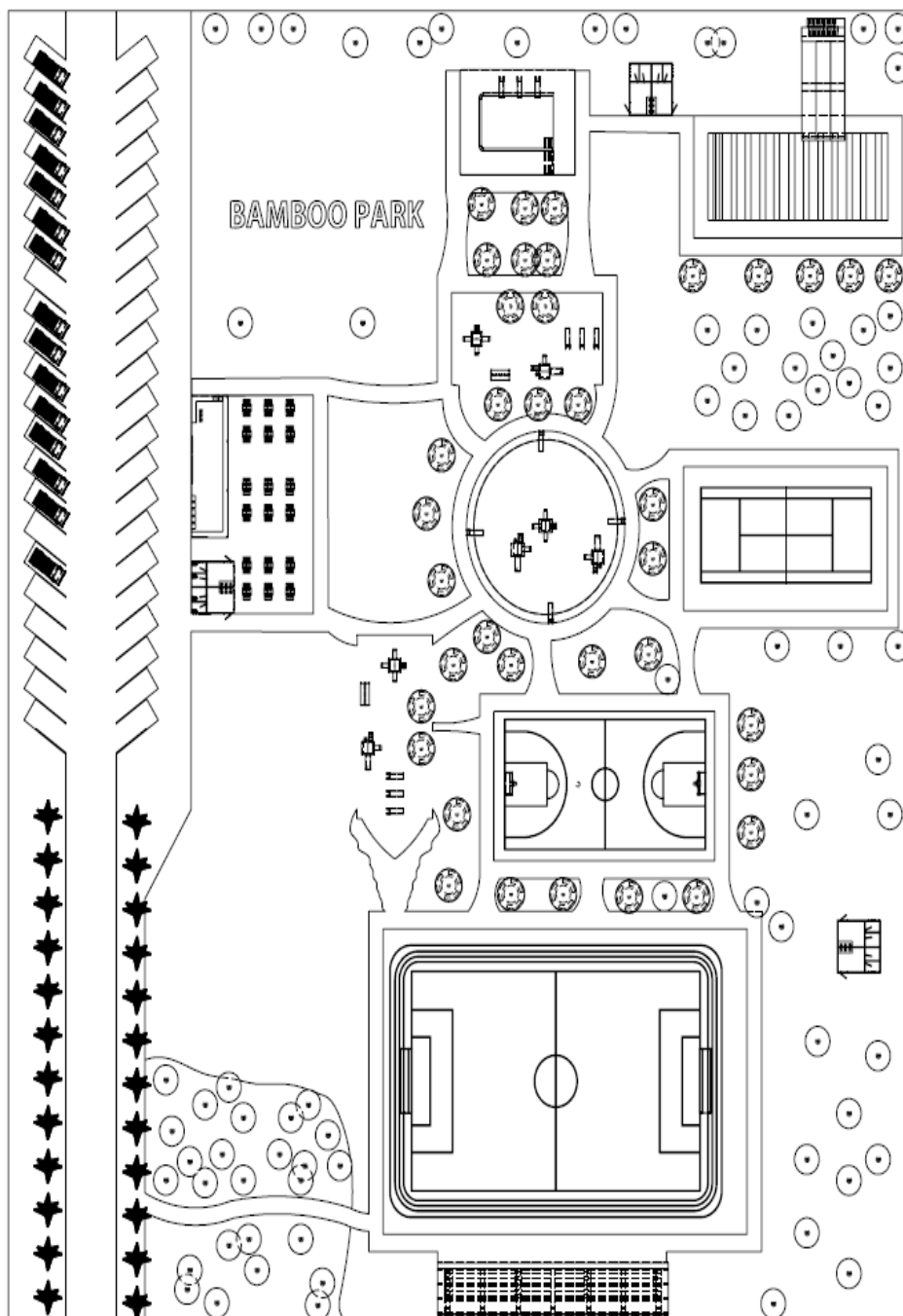
6.2 JUSTIFICACIÓN

El complejo turístico recreacional Bamboo Park estará constituido por tres socios, los cuales cuentan con el terreno propio y se situara en el sector de la Parroquia La Esperanza, Bamboo Park nos brindara un entorno natural, rodeado de árboles y de bambú, contará con áreas de recreación y distracción, en su entrada principal se visualizará las piscinas, su alrededor tendrá arena artificial para darle un toque de playa al turista , así como albercas de aguas termales , habrá una área con toboganes para el segmento de infantiles ,su infraestructura contará con canchas de vóley, tenis , fútbol las cuales ayudaran a mejorar la flexibilidad del cuerpo y un subcentro médico para cualquier eventual que se pueda dar dentro de las instalaciones del complejo , así como un restaurant de comida típica , tendremos un hermoso paisaje guiado con la

naturaleza y aire puro de los árboles en el que usted podrá disfrutar de caminatas , donde observará la ruta de la caña bambú y podrá realizar tomas fotográficas, gozará de la pesca deportiva y de los deportes extremos compartiendo momentos inolvidables con la familia, amigos o a modo personal, incluso interactuará con familias que estén disfrutando un momento de relajación y desarrollara un vínculo de amistad, Bambom Park tendrá un servicio de calidad, y la seguridad de los turistas estará protegida en nuestro establecimiento ya que contaremos con tecnología de punta, como son cámaras ojos de águila, patrullaje en la zona, dispensario médico dentro de nuestras instalaciones .

Generaremos fuentes de empleos, dando una estabilización económica a los comerciantes aledaños nuestra infraestructura será un lugar diseñado para las actividades turísticas orientadas a la relajación y la recreación, especialmente durante los tiempos libres.

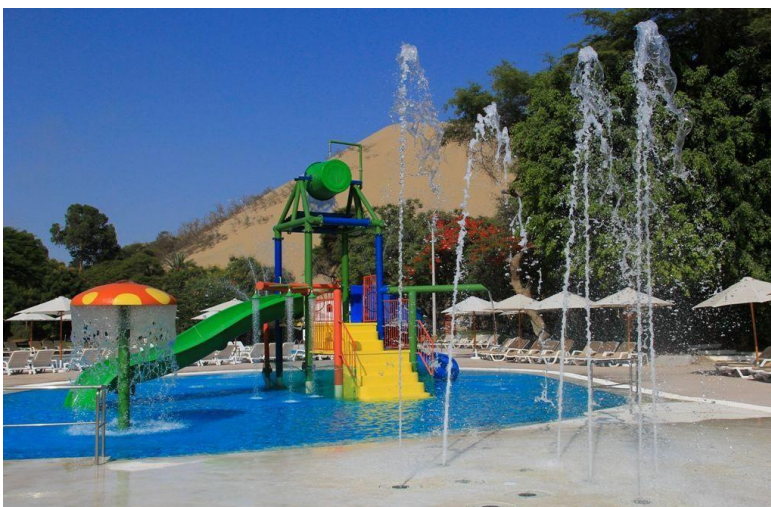
COMPLEJO TURISTICO BAMBOOPARK



PISCINAS

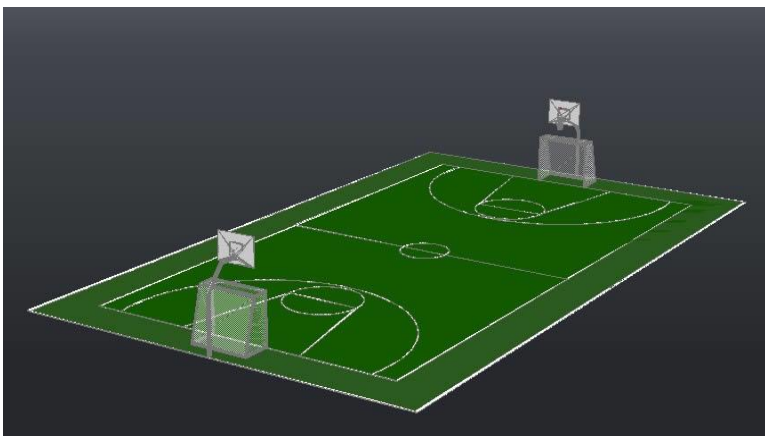
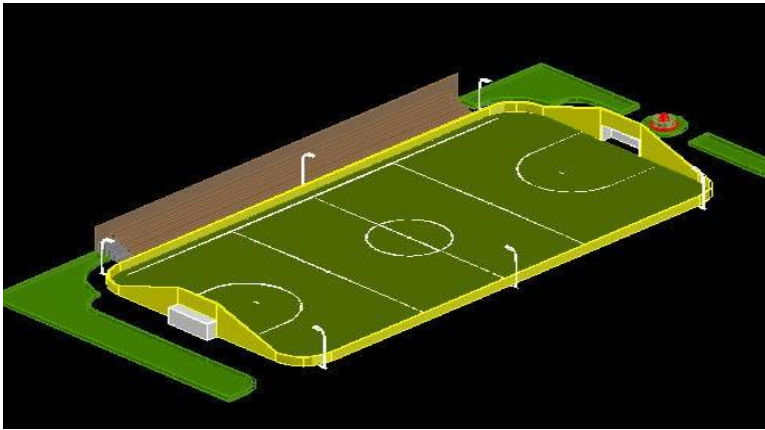


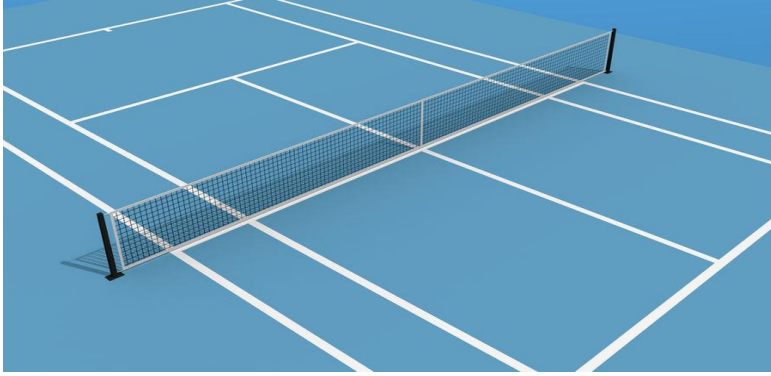
PISCINA INFANTILES





CANCHAS DEPORTIVAS





PESCA DEPORTIVA

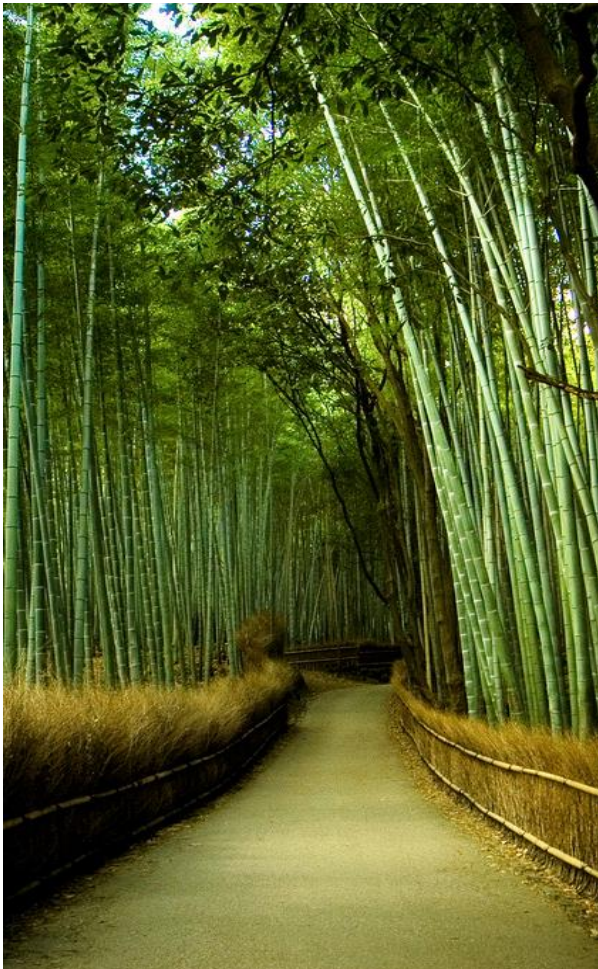


JUEGOS EXTREMOS





RUTA BAMBU



6.2 JUSTIFICACIÓN

En la parroquia La Esperanza debido a que su principal ingreso económico se concentra en diferentes actividades, además de la débil infraestructura de servicios turísticos y la ausencia de capacitaciones en actividades microempresariales en diversos sectores productivos para diversificar el turismo, por tal motivo en el estudio propuesto se creará un complejo turístico sustentable que contribuirá a incrementar el comercio turístico del sector creándose fuentes de empleos formales que beneficiaran a una cantidad de familias, mejorando su actual nivel de vida y generará múltiples beneficios con el medio ambiente.

El estudio de factibilidad para la creación de un Complejo turístico sustentable en la parroquia La Esperanza, cantón Quevedo, generará un impacto social, económico y turístico importante, contribuyendo a crear empleos directos o indirectos y ha fortaleces un desarrollo social turístico.

Para el desarrollo del proyecto se pondrá en práctica técnicas y herramientas administrativas, una de ellas es el factor clave e inicial que conlleva al éxito del mismo, esto es llevar a cabo un estudio de mercado en conjunto con una serie de investigaciones.

En el análisis de los problemas del impacto social hay que tener presente la dificultad sobre la actitud de los habitantes y las diferencias en el orden cultural y tecnológico entre los lugares de donde proceden los turistas y las comunidades implicadas.

6.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La investigación se sustentará en leyes, normas, reglamentos y demás obligaciones. Estas regulaciones tienen un efecto positivo en el nivel de oportunidades y amenazas del comercio, las restricciones legales impiden el funcionamiento de locales comerciales impidiendo competir con el mercado económico.

6.3.1 El Turismo. -

Según (Raffino, 2020), es un conjunto de actividades de negocios que directa o indirectamente generan bienes y servicios que soportan actividades de negocios, ocios, placer, motivos profesionales y otras relacionadas con personas fuera de su residencia habitual, esas personas se denominan viajeros (que pueden ser o bien turistas o excursionistas; residentes o no residentes) y el turismo abarca sus actividades, algunas de las cuales suponen un gasto turístico.

No todos los turistas tienen las mismas características u objetivos. A grandes rasgos pueden ser definidos cuatro grandes grupos:

- Sectores populares. - Está constituidos por trabajadores asalariados. Suelen ser viajes más bien cortos, con fines exclusivamente vacacionales. No suele haber agencias de viajes de por medio, son realizados por cuenta propia. Muchas veces son utilizados alojamientos creados por el estado y no suelen variar el lugar de su estadía.
- Clase media. - Está compuesto por personas pertenecientes a la clase media, es decir trabajadores estatales, profesionales y empleados de altas categorías. Generalmente suelen movilizarse por medios propios, en tiempos de vacaciones. Utilizan gran parte de sus ahorros en servicios de buena calidad. Los lugares visitados suelen ser turísticos y las estancias se caracterizan por ser breves.

- Clase alta. - El tercer grupo está compuesto por los miembros de las clases más altas. Como son sectores con medios necesarios muchas veces no se limitan a sus países de origen. Además, sus estancias suelen ser prolongadas y diariamente realizan muchos gastos.
- Jóvenes. - El cuarto grupo está compuesto por jóvenes, estos viajes suelen ser muy económicos y muchos optan por la espontaneidad. Es decir que no tienen un destino fijo, sino que cambian rápidamente su lugar de estadía. Es por ello que no son utilizadas ni agencias ni guías turísticas.

6.3.2 Tipos de Turismo. -

Turismo Emisor: El turismo emisor abarca las actividades realizadas por un visitante residente fuera del país de referencia, como parte de un viaje turístico receptor o de un viaje turístico interno. (<https://www.unwto.org/es/glosario-terminos-turisticos>)

Turismo Interior: El turismo interior engloba el turismo interno y el turismo receptor, a saber, las actividades realizadas por los visitantes residentes y no residentes en el país de referencia, como parte de sus viajes turísticos internos o internacionales.

Turismo Internacional: El turismo internacional incluye el turismo receptor y el turismo emisor, es decir, las actividades realizadas por los visitantes residentes fuera del país de referencia, como parte de sus viajes turísticos o emisores, y las actividades realizadas por los visitantes no residentes en el país de referencia, como parte de sus viajes turísticos receptores. (<https://www.unwto.org/es/glosario-terminos-turisticos>)

Turismo interno: Son las actividades realizadas por un visitante residente en el país de referencia, como parte de un viaje turístico interno o de un viaje turístico emisor.

Turismo nacional: El turismo nacional abarca el turismo interno y el turismo emisor, a saber, las actividades realizadas por los visitantes residentes dentro y fuera del país de referencia, como parte de sus viajes turísticos internos o emisores. (<https://www.unwto.org/es/glosario-terminos-turisticos>)

Turismo receptor: El turismo receptor engloba las actividades realizadas por un visitante no residente en el país de referencia, como parte de un viaje turístico receptor.

6.3.3 El Sistema Turístico

(Raffino, 2020), menciona que es un resultado complejo de interrelaciones entre diferentes factores que hay que considerar conjuntamente desde una óptica sistemática, es decir, un conjunto de elementos interrelacionados entre sí que evolucionan dinámicamente. Concretamente, se distinguen cuatro elementos básicos en el concepto de actividad turística:

Demanda turística: conjunto de turistas que, de forma individual o colectiva, se sienten motivados por una serie de productos y servicios turísticos que trata de cubrir sus necesidades de descanso, recreo, esparcimiento y cultura en su periodo vacacional.

Demanda turística: conjunto de turistas que, de forma individual o colectiva, se sienten motivados por una serie de productos y servicios turísticos que trata de cubrir sus necesidades de descanso, recreo, esparcimiento y cultura en su periodo vacacional.

El espacio geográfico: base física donde tiene lugar la conjunción o encuentro entre la oferta y la demanda y en donde se sitúa la población residente, que, si bien no es en sí misma un elemento turístico, se considera un importante factor de cohesión o disgregación, según se la haya tenido en cuenta o no a la hora de planificar la actividad turística.

Los operadores del mercado: son aquellas empresas y organismos cuya función principal es facilitar la interrelación entre la oferta y la demanda. Entran en esta consideración las agencias de viajes, las compañías de transporte regular y aquellos organismos públicos y privados que, mediante su labor profesional, son artífices de la ordenación y/o promoción del turismo.

6.3.4 Medio ambiente. –

Se trata del entorno que condiciona la forma de vida de la sociedad y que incluye valores naturales, sociales y culturales que existen en un lugar y momento determinado. (Perla Guerrero Gonzalez, 2014)

Ecosistema. – Cuando hablamos de ecosistema nos referimos al complejo sistema de relaciones que existe entre las comunidades de organismos vivos (biocenosis) y el medio ambiente en el que habitan (hábitat o biotopo). Por ejemplo: alta montaña, sabana, bosque de coníferas.

Componentes de un ecosistema

Elementos bióticos. Son aquellos elementos de un ecosistema que poseen vida, es decir, todos los seres vivos que lo habitan, Por ejemplo: la flora y la fauna.

Elementos abióticos. Son aquellos factores sin vida que forman parte de un ecosistema. Por ejemplo: condiciones climáticas, relieve, variación del pH, presencia de luz solar.

La Ecología. – Es una rama de la biología en la que se estudian y se analizan interacciones entre los seres vivos con el hábitat, donde se encuentra, es decir las relaciones que existen entre los factores bióticos y los factores abióticos.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1. Objetivos Generales

la factibilidad de un complejo turístico en la Parroquia la Esperanza del cantón Quevedo, con infraestructura de acuerdo a las necesidades de los turistas para brindarles un momento acogedor y relajante ya sea solo, en familia o en compañía de amigos.

6.4.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar análisis FODA, para la determinación de los aspectos importantes del Complejo Turístico.
- Determinar una estructura funcional y organizacional para el complejo.
- Determinar las inversiones y costos del proyecto del Complejo Turístico.

6.5 LOCALIZACIÓN DEL COMPLEJO TURÍSTICO

Macro localización. El Complejo Turístico Bamboo Park estará situado en la parroquia La Esperanza, Cantón Quevedo, la zona cuenta con recursos naturales y biodiversidad de la flora y la fauna lo que nos permitirá poder desarrollar el turismo de forma acertada y realizable.

Micro localización. La creación del complejo contará con un área de terreno de 4000mts, ubicado a 2.3km (2 minutos de la parroquia La Esperanza) en la vía principal, tenemos un maravilloso paisaje trazado en bambo lo cual ofrecerá al turista una caminata relajante, satisfactoria, y con una vista hacia la naturaleza.

6.5.1 Ubicación sectorial y física

PAIS: Ecuador

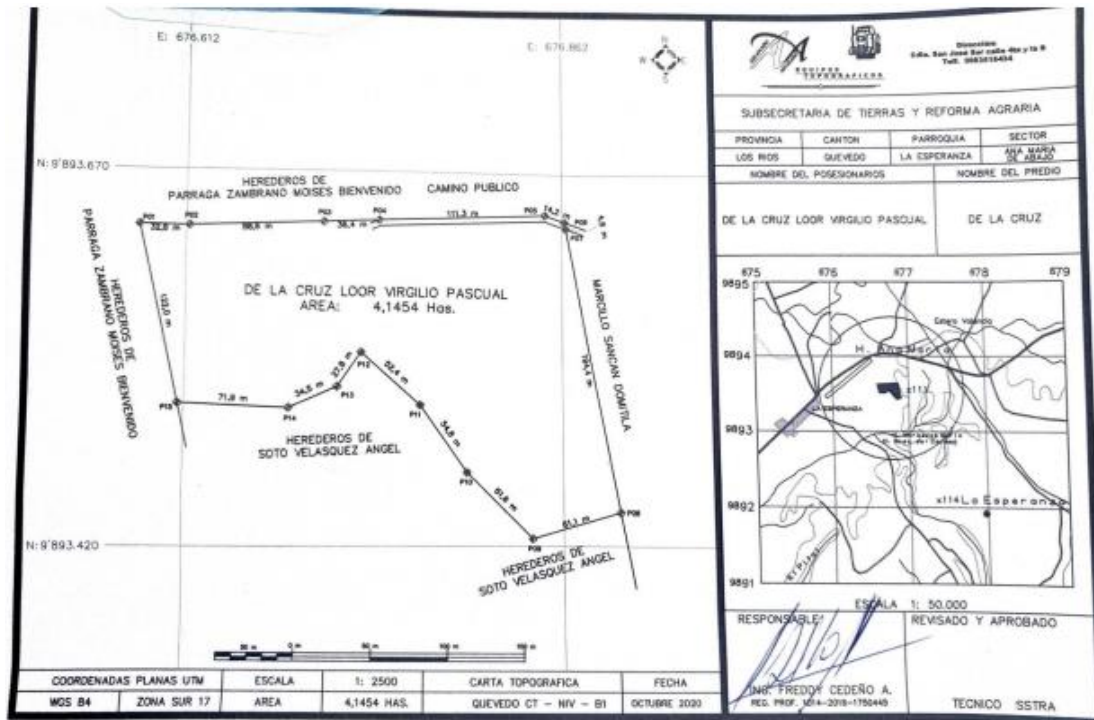
REGION: Costa

SECTOR EMPRESARIAL: Turismo

PROVINCIA: Los Ríos

CANTON: Quevedo

PARROQUIA: La Esperanza



6. 6 FACTIBILIDAD

6.6.1 Estudio Administrativo

Según (Orozco, 2016), es la información referente a poner en marcha la estrategia inicial de un proyecto; con base en los objetivos trazados, mediante estos se identificará las necesidades de los recursos humanos en términos de capacidades, para lograr los estados deseados, así mismo la mejor organización (asignación de recursos y responsabilidades) que hagan de un proyecto una dinámica eficiente.

6.6.2 Estudio de la Factibilidad Legal y Base Estructural

Las normas jurídicas son esenciales en cualquier proyecto, de hecho, de ellas depende que se pueda o no llevar a cabo. El marco legal existente nos indicará qué podemos y

qué no podemos hacer. Por eso, debemos conocerlo en profundidad por medio de la factibilidad legal. (<https://economipedia.com/definiciones/factibilidad-legal.html>)

Cuando se inicia un negocio o empresa se requiere de la obtención de varios requisitos legales a continuación, se detalla el procedimiento para obtener cada uno de ellos:

(https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias), menciona que la creación de La Sociedad Anónima tras la entrada en vigor del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, modificada por la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, se definen como un conjunto de personas o entidades que se crean y desarrollan para un fin común con un capital social mínimo exigible.

En la sociedad anónima el capital, que estará dividido en acciones, se integrará por las aportaciones de los socios, quienes no responderán personalmente por las deudas sociales.

- En la denominación de la compañía deberá figurar necesariamente la indicación «sociedad anónima» o su abreviatura S.A.
- No se podrá adoptar una denominación idéntica a la de otra sociedad preexistente.
- Reglamentariamente, podrán establecerse ulteriores requisitos para la composición de la denominación social.

En la escritura de constitución de la sociedad anónima se expresarán:

- Los nombres, apellidos y edad de los otorgantes, si éstos fueran personas físicas, o la denominación o razón social, si son personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio.
- La voluntad de los otorgantes de fundar una sociedad anónima.

- El metálico, los bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el título en que lo haga y el número de acciones atribuidas en pago.
- La cuantía total, al menos aproximada, de los gastos de constitución, tanto de los ya satisfechos como de los meramente previstos hasta que aquélla quede constituida.
- Los nombres, apellidos y edad de las personas que se encarguen inicialmente de la administración y representación social, si fueran personas físicas, o su denominación social si fueran personas jurídicas y, en ambos casos, su nacionalidad y domicilio, así como las mismas circunstancias, en su caso, de los auditores de cuentas de la sociedad.

Los pasos para crear una empresa y documentos que forman parte del trámite de constitución de una compañía son los siguientes:

- Aprobación de nombre ante la Superintendencia de Compañías
- Elaboración de Minuta de la escritura de constitución y del nombramiento.
- Agenciamiento y cierre de escritura en la Notaría.
- Trámite de aprobación e inscripción de la escritura en el Registro Mercantil con el nombramiento del Representante Legal
- Notificación y obtención en la Superintendencia de Compañías de la nómina de accionistas, Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Número de Expediente.
- Obtención del Registro Único de Contribuyentes ante el SRI.
- Elaboración de Libro de Acciones y Accionistas y títulos de acciones con sus respectivos talonarios.

Requisitos para el RUC

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

- Original y copia de cedula de identidad
- Presentación del Certificado de votación del último proceso electoral
- Original o copia de cualquiera de los siguientes documentos:
Planilla de servicio eléctrico, teléfono, televisión cable o agua de los últimos tres meses a nombre del contribuyente.
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año anterior.
- Copia del contrato de arrendamiento.

Permiso de Bomberos. -

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bombero emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad de cada empresa o negocio, los requisitos son los siguientes:

- Copia de Ruc o Rise
- Informe de Inspección
- Permiso del año anterior
- Calificación Artesanal (en caso de serlo)
- Factura de compra y recarga de extintor

Registro de Patente Municipal. -

Estos documentos deberán ser presentados:

- Permiso de uso de suelo
- Cuerpo de bomberos
- Declaración juramentada
- Registro único de contribuyentes

- Cedula de identidad y certificado de votación.

Permiso Ministerio de Salud Pública. -

Es otro de los requisitos fundamental con el que debe cumplir todo negocio o institución para sus correctos funcionamientos, se tendrá que presentar lo siguiente:

- Formulario de solicitud llenado y suscrito por el propietario
- Copia del Registro Único de contribuyentes
- Copia de cedula de ciudadanía
- Escritura de constitución legalizada en caso de ser persona jurídica
- Copia del certificado del Benemérito Cuerpo Bombero
- Plano del establecimiento
- Croquis de ubicación del establecimiento

Requisitos para afiliación a la cámara de turismo

- Copia de la cedula de identidad del representante legal de la empresa.
- Copia del certificado de votación.
- RUC
- Patente municipal.
- Registro del ministerio de turismo.
- Dos fotos tamaño carnet.

Requisitos para licencia anual de funcionamiento

- Solicitud de registro en el catastro turístico dirigida al señor alcalde.
- Certificado de registro conferido por el ministerio de turismo.
- Patente municipal actualizada.
- Certificado actualizado de afiliación a la Cámara de Turismo Provincial.
- Copia certificada del RUC.
- Lista de precios del establecimiento turístico.
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento

Licencia Ambiental. –

- Copia a color de Cédula y RUC del representante legal
- Nombramiento del representante legal (caso de empresas o compañías)
- Copia de Registro de la Superintendencia de compañías (en caso de empresas o compañías)
- Certificado de Intersección;
- Estudio de Impacto Ambiental;
- Informe de Sistematización del Proceso de Participación Ciudadana;
- Pago por servicios administrativos;
- Póliza o garantía por responsabilidades ambientales

6.7 PLAN DE TRABAJO

6.7.1 CONFORMACIÓN DEL COMPLEJO TURISTICO

Razón social.

Bajo los estatutos de la Superintendencia de compañías y ajustándonos a los requerimientos y permisos legales que enmarca la creación de una compañía, la denominación social del Complejo Turístico llevará en nombre de Bamboo Park y su principal propósito será satisfacer al sector turístico, su financiamiento será con capital propio y a través del financiamiento bancario.

Slogan.

“Que no te lo cuenten, ven y descúbrelo tú mismo”



Misión.

Somos una empresa Familiar enfocados en el turismo, ofrecemos servicios recreacionales que dan tranquilidad y que ofrecen un momento relajante, contamos con un área para los más pequeños del hogar, y una vista espectacular de paisajes hermosos que enriquecen la vista de nuestros turistas Nacionales y extranjeros contando con principios y valores consolidados, lo que permite dar a conocer el lucimiento del cantón Quevedo Parroquia La Esperanza.

Visión.

Bamboo Park en el año 2026, será líder en la Provincia de Los Ríos, proporcionando servicios con los más altos modelos de calidad y un capital humano especializado en experiencias de Turismo, dando comodidad y momentos placenteros a nuestros turistas nacionales y extranjeros.

Objetivos estratégicos.

- Ofrecer un servicio de calidad para satisfacer las necesidades de nuestros turistas nacionales y extranjeros
- Demostrar una imagen innovadora y de respeto al medio ambiente
- Desarrollar nuevas propuestas de recreación
- Ser líderes en el turismo nacional

Valores y Principios

Armonía- Respeto. - Bamboo Park su principal característica se basará en el respeto hacia los turistas y la población, centrándose en sus gusto y preferencias para tener un perfil de cada persona que visite nuestras instalaciones.

Equidad- Honestidad. - Nuestro personal mantendrá una cualidad humana con nuestros clientes y los habitantes de la zona, su comportamiento se expresará con sinceridad y coherencia, honrando los valores de la justicia, la verdad y equidad.

Valores

- Transparencia
- Ética
- Amabilidad
- Respeto
- Honestidad
- Seguridad

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Ser reconocidos a nivel nacional e internacional como el mejor complejo turístico.
- Tener los mejores precios de la zona, en el mercado del turismo
- Implementar promoción que motiven a nuestros clientes

- Mantener siempre en alto el servicio y la amabilidad

6.7.2 ANALISIS FODA

Por medio del FODA, nos permitirá tener un panorama más amplio de la organización, por medio del él se crea un diagnóstico eficaz y útil para detectar problemas internos y externos, nos ayudará a determinar el curso que deberá seguir la compañía y los cambios que debemos hacer para obtener los objetivos planteados.

FORTALEZA

- El Complejo Turístico se encontrará en un espacio geográfico acorde al desarrollo del sector.
- El Complejo contará con una adecuada Infraestructuras e instalaciones
- El proyecto brindará a los turistas nacionales y extranjeros Servicio Médico adecuado.
- Seguridad las 24 horas al día
- Gente acogedora, cordial y entusiasta

OPORTUNIDAD

- Apoyo del estado y del sector privado para la promoción turística
- Extensión de la actividad económica de la zona, con el ingreso de nuevos establecimientos.
- Zonas aledañas cercanas al lugar del emprendimiento
- El complejo brindará las condiciones para la satisfacción del cliente

DEBILIDAD

- Baja participación turística de los habitantes del sector
- Dificultad para concienciar a la población en lo social y ambiental

- Escasa participación del sector privado en el sector turístico
- Déficit de infraestructura turística en el sector

AMENAZAS

- Impacto social para los habitantes por crisis económica
- Dificultad actual para este tipo de negocios la pandemia provocada por COVID 2019
- Surgimiento de nuevos competidores
- Inseguridad ciudadana en el sector
- Cambios climáticos

6.7.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. -

Según (Vargas, 2019), La importancia de desarrollar una estructura organizacional consiste en lograr el funcionamiento de la estrategia propuesta en el direccionamiento, independientemente de que esta sea tradicional o emergente, debido a que la organización necesita adoptar la estructura correcta. Diseñar una estructura implica asignar responsabilidades de tareas y autoridad para la toma de decisiones dentro de una organización. Los aspectos contemplados incluyen cómo dividir mejor a una organización en subunidades, cómo distribuir la autoridad entre los diferentes niveles jerárquicos de una organización y cómo lograr la integración entre subunidades.

Según (Cruz, 2018), explica que la integración de las tareas organizacionales en las que se desarrollan los conocimientos está basada en el trabajo coordinado. Asimismo, comprende la dirección, el liderazgo y la toma de decisiones para desplegar los recursos disponibles en cumplimiento de sus objetivos y sus resultados deseados; tal capacidad le permite a la alta dirección y al líder interpretar en forma adecuada el entorno para adaptarse a él.

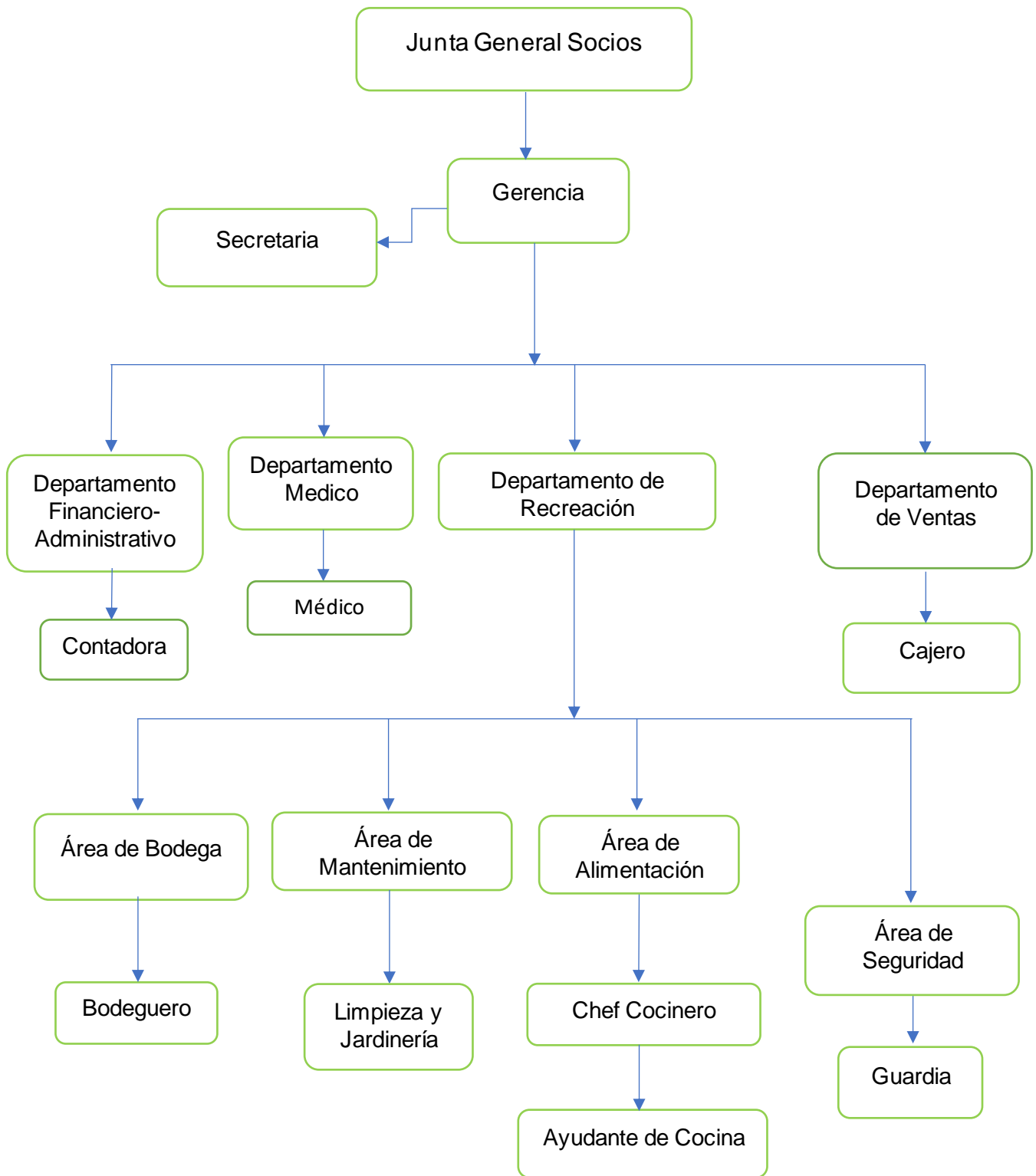
El complejo Bamboo Park contara con un diseño de roles estructurado que permitirá integrar las funciones de líneas de autoridad, flujos de trabajo y responsabilidades de cada área a su cargo, contara con la junta general de socios los cuales tendrán su confianza en el gerente general donde el dará la apertura para expresarse a cada jefe de área para la toma de decisiones y todo aquello relacionado con los objetivos establecidos dentro del complejo.

Por tanto, el organigrama estructural, lo que nos está indicando es como se determinan los diferentes puestos, de manera que se conozca el grado de autoridad y responsabilidad. (<https://economipedia.com/definiciones/organigrama-estructural.html>)


El Manual de funciones es un instrumento que orienta a los miembros de las organizaciones en el cumplimiento de su trabajo, facilitan la evaluación de la gestión al interior de la entidad por parte de los organismos de control en términos de eficiencia y eficacia. La elaboración de un manual de funciones y procedimientos no está sujeta a una estructura rígida sino por el contrario su estructura es flexible y de mucha creatividad.

Cada uno del personal contratado por Bamboo Park deberá respetar y cumplir con el manual de funciones diseñado por los funcionarios de una manera clara y sencilla, en la forma que deben desarrollar su trabajo y la importancia de hacerlo bien, bajo las normas establecidas y cumpliendo con cada una de sus responsabilidades para el buen funcionamiento del complejo, esto ayudará a tener un equipo de trabajo estructurado en sus bases lo que permitirá desarrollar las actividades planificadas.

Cuadro # 21 Organigrama Funcional de Bamboo Park



Cuadro 1. Manual De Funciones del Gerente General

| | | |
|---|--------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Gerente General | |
| Áreas de Responsabilidad | Gerencia | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Planificar, coordinar, y supervisa las actividades en los procesos de cada una de las áreas del Complejo turístico.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Supervisar y coordinar las actividades diarias del Complejo ✓ Gestionar y coordinar las responsabilidades y tareas del personal. ✓ Generar estrategias y planes de trabajo personalizados para cada departamento. ✓ Establecer los horarios y rotaciones del personal del Complejo. ✓ Contratar y entrenar nuevos miembros del personal. ✓ Fomentar el trabajo en equipo para asegurar la mejor calidad de servicio y satisfacer las necesidades de los clientes. ✓ Monitorear y controlar los ingresos y gastos del Complejo. ✓ Garantizar el cumplimiento de las normas sanitarias, de seguridad laboral, de licencias y otras normas legales y lineamientos. | | |


Cuadro 2. Manual De Funciones de la secretaria

| | | |
|--|--------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Secretaria | |
| Áreas de Responsabilidad | Secretaria | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Cuidar la correcta y oportuna tramitación de los asuntos de orden administrativo que son sometidos a consideración de su superior.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisar la correspondencia de la gerencia de una empresa y comunicarse de manera efectiva con otros empleados y proveedores y/o clientes. ✓ Asegurarse que la compañía cumple con ciertas obligaciones legales comprobando la adecuación de una gran variedad de documentos. ✓ Llevar un registro efectivo revisando que las reuniones de su jefe están bien programadas y no interfieren con otras obligaciones. ✓ Enviar agendas e informes. ✓ Comprobar que las acciones acordadas se llevan a cabo. | | |

Cuadro 3. Manual De Funciones de la Contadora

| | | |
|---|--------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Contadora | |
| Áreas de Responsabilidad | Contabilidad | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Destreza para resolver problemas planteados de manera positiva e introducir ideas nuevas, así como facilidad para comprender y exponer ideas en forma oral y escrita. Tener todo en lista bajo las normas legales de la contabilidad y de los organismos que regulan los estatutos sociales.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantener la información contable al día ✓ Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas y con la periodicidad acordada en el contrato. ✓ Preparar las declaraciones tributarias nacionales y territoriales, con los respectivos anexos. ✓ Expedir las certificaciones que se requieran, con fundamento en los libros de contabilidad. | | |

cuadro 4. Manual De Funciones del Médico

| | | |
|---|---------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Médico | |
| Áreas de Responsabilidad | Departamento Médico | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Aplicar las actividades referentes a la atención médica, de primeros auxilios al personal y turistas que se encuentren dentro de las instalaciones del complejo.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementar medidas de prevención de riesgos y accidentes dentro de las instalaciones del complejo ✓ Elaborar un informe de las actividades desempeñadas en el Departamento cada vez que se le requiera. ✓ Realizar el programa de trabajo semestral de su área. ✓ Elaborar las relaciones de las necesidades de recursos (equipo, material de curación, medicamentos). ✓ Ejecutar el presupuesto autorizado al área de trabajo conforme las normas, lineamientos y procedimientos establecidos. | | |


Cuadro 5. Manual De Funciones del Cajero

| | | |
|---|------------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Cajero | |
| Áreas de Responsabilidad | Departamento de ventas | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Tener la responsabilidad de los pagos diarios generados por los turistas, la caja deberá estar cuadrada con sus ingresos y egresos; constatados por el departamento de ventas.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Informar al cliente acerca del valor de los servicios que ofrece el Complejo. ✓ Recibir el pago total en efectivo, tarjetas de débito y procesar las transacciones de manera eficiente, y cordial. ✓ Conciliar la cantidad total de pagos recibidos durante su turno y registrar la totalidad de las ventas. ✓ Suministra a su superior los movimientos diarios de caja. | | |

cuadro 6. Manual De Funciones del Bodeguero

| | | |
|--|--------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Bodeguero | |
| Áreas de Responsabilidad | Área de Bodega | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Mantener el resguardo de los bienes materiales adquiridos, los cuales deberán ser utilizados en labores propias de las instalaciones de este, ahí reposarán las herramientas utilizadas para mantener las áreas del Complejo.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantener los registros de ingreso y salida de materiales, equipos, herramientas y otros que permanecen en bodegas del Servicio actualizados. ✓ Preocuparse de mantener aislados aquellos elementos combustibles e inflamables, para cuyo efecto debe asesorarse por el Encargado de Prevención de Riesgos. ✓ Mantener actualizado el inventario general de bodegas, informando de este inventario trimestralmente a su jefatura directa, a fin de evitar la mantención de stock inutilizables y la sobre adquisición de bienes. ✓ Informar oportunamente a su jefatura directa, en caso de pérdidas de especies detectadas en el ejercicio de sus funciones. | | |

Cuadro 7. Manual De Funciones del Área de Limpieza

| | | |
|--|-----------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Limpieza y Jardinería | |
| Áreas de Responsabilidad | Área de Mantenimiento | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Estará a cargo de proveer un ambiente limpio en el complejo, ejecutando labores con herramienta y manuales en el campo de la jardinería.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Controlar y conservar en buen estado la herramienta y equipo de trabajo a su cargo. ✓ Solicitar a su jefe inmediato, el material y equipo necesario para dar cumplimiento a las labores encomendadas. ✓ Mantener limpias y ordenadas las áreas de trabajo. ✓ Realizar labores de mantenimiento a los jardines y plantas de la institución, por lo que debe abonar, fumigar, cambiar tierra, regar, sembrar, fertilizar, podar plantas y arbustos, recortar, desyerbar el césped y recoger desechos del área verde. | | |

Cuadro 8. Manual De Funciones del Chef

| | | |
|--|----------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Chef | |
| Áreas de Responsabilidad | Área de Alimentación | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Planifican y guiarán la preparación y sazonado de los platos a degustarse en las instalaciones del complejo.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar menús y velar por que los alimentos ofrecidos cumplan con los estándares de calidad establecidos. ✓ Verificar que los ingredientes estén frescos. ✓ Cocinar atendiendo a lo ordenado por los clientes. ✓ Orientar a los Cocineros en la preparación, cocción, emplatado y la presentación final del platillo. ✓ Velar por la uniformidad en las raciones servidas y la calidad de los platillos antes de que sean servidos a los clientes. | | |

Cuadro 9. Manual De Funciones del Ayudante de Cocina

| | | |
|--|----------------------|--|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Ayudante de Cocina | |
| Áreas de Responsabilidad | Área de alimentación | |
| Tiempo de Trabajo | Ocho horas Diarias | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Profesional que asiste a jefes de cocina y cocineros en las labores que no requieren un alto grado de especialización, responsabilizándose de la limpieza de las áreas de trabajo, del equipamiento y de los utensilios de cocina.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejecuta las tareas de limpieza de las diferentes áreas de la cocina (encimeras, fogones, hornos, maquinaria, electrodomésticos...). ✓ Se encarga de la limpieza de los utensilios y el menaje de cocina. ✓ Lava, corta y pela frutas, verduras y hortalizas en crudo. ✓ En ocasiones, intervine, ayudando al/a la cocinero/a, en la elaboración de algunos platos poco complejos, como la elaboración de guarniciones y complementos de menús. ✓ Se ocupa de recoger y ordenar la cocina. | | |

Cuadro 10. Manual De Funciones del Guardia

| | | |
|--|-------------------|---|
| <p>FICHA DE TRABAJO</p> <p>COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK</p> <p>Descripción del Puesto</p> | |  |
| Nombre del puesto | Guardia | |
| Áreas de Responsabilidad | Área de Seguridad | |
| Tiempo de Trabajo | | |
| <p>Naturaleza del Trabajo: Serán responsables de mantener la seguridad de las personas y de las instalaciones dentro del Complejo mientras estén en sus horarios establecidos.</p> | | |
| <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reportar todos los incidentes acontecidos en su turno de trabajo. ✓ Custodiar un lugar determinado para prevenir cualquier tipo de violación. ✓ Vigilar el área mediante la observación de sistemas de videocámaras. ✓ Brindar protección las 24 horas del día de ser necesario. ✓ Controlar el acceso de personas o introducción de vehículos y/o equipos a las instalaciones. | | |

6.7.4 Estudio Económico Financiero

El estudio económico financiero es una de la fase más importante de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis, es una herramienta fundamental, pues nos permitirá conocer cuál es la situación económica y financiera de nuestro proyecto, cuanto es el valor de la inversión así como los gastos y costos que van a incurrir al momento de ejecutarse la creación del Complejo Turístico Bamboo Park, éste estudio tendrá en cuenta los aspectos cuantitativos y cualitativos de la organización, por eso se debe comparar las cifras con las metas, explicar el porqué de cierta tendencia, o el aumento o disminución de las partidas de los estados.

También nos permite evaluar el cumplimiento de las metas y planes y el desempeño de la empresa en las áreas claves de la administración. La obtención y utilización de fondos se reflejan en el balance general. Los ingresos, costos, gastos y ganancias, derivados del manejo de fondos en las operaciones, se concretan en el estado de resultados.

Estado de Resultados, proporciona un resumen de los resultados mostrando ingresos de nuestro proyecto, así como los gastos en los cuales tuvo que incurrir en este, mediante esta herramienta conoceremos la utilidad neta del periodo.

Por medio del Estado de Flujo de Efectivo que es un complemento al Balance General y al Estado de Resultados, nos brindará información contable sobre nuestro proyecto respecto de los movimientos del efectivo y equivalentes; para ello, realiza una distinción de tres categorías, que son: actividades de operación, actividades de financiamiento y actividades de inversión.

Estas herramientas que se encuentran a la mano de todo administrador financiero, permiten realizar un análisis simple y ágil para la toma de decisiones si el proyecto a ejecutarse es factible o no.

Cuadro 11. Inversión del Proyecto

| INVERSION DEL PROYECTO | |
|-------------------------------|------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 5230,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 3155,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 18300,00 |
| MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 32635,00 |
| EDIFICIO | 219820,00 |
| CAJA - BANCO | 150000,00 |
| TOTAL DE INVERSION | 429140,00 |

Cuadro 12. Financiación Del Proyecto

| FINANCIACION DEL PROYECTO | | |
|----------------------------------|-----|------------------|
| INVERSION INICIAL | | 429140,00 |
| FINANCIADO | 40% | 171656,00 |
| APORTE PROPIO | 60% | 257484,00 |

Cuadro 13. Tasa del Proyecto

| TASA | | |
|-------------------------------------|-----|------|
| TASA ANUAL DEL INTERES DEL PRESTAMO | 12% | 0,12 |

Cuadro 14. Préstamo Bancario

| PRESTAMO BANCARIO | | |
|--------------------------|-----------|----------|
| PRESTAMO BANCARIO | 171656,00 | 20598,72 |

Cuadro 15. Tabla De Amortización

| FINANCIAMIENTO | | | | |
|------------------------------|-------------------|-----------------|------------------|------------------|
| TABLA DE AMORTIZACION | | | | |
| PERIODO | CAPITAL | INTERES | PAGO | SALDO |
| | | | | 171656,00 |
| 1 | 34.331,20 | 20598,72 | 54929,92 | 137324,80 |
| 2 | 34.331,20 | 16478,98 | 50810,18 | 102993,60 |
| 3 | 34.331,20 | 12359,23 | 46690,43 | 68662,40 |
| 4 | 34.331,20 | 8239,49 | 42570,69 | 34331,20 |
| 5 | 34.331,20 | 4119,74 | 38450,94 | 0,00 |
| | 171.656,00 | 61796,16 | 233452,16 | |

| | |
|--------------------------|-----------------|
| VALOR TOTAL DEL PRESTAMO | 171656,00 |
| TASA DE INTERES ANUAL | 12% |
| TIEMPO | 5 |
| PERIODOS | 12 |
| | 20598,72 |

| FINANCIAMIENTO | | | | |
|------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| TABLA DE AMORTIZACION | | | | |
| PERIODO | CAPITAL | INTERES | PAGO | SALDO |
| | | | | 171656,00 |
| 1 | 2.860,94 | 1716,56 | 4577,50 | 168795,06 |
| 2 | 2.860,94 | 1716,56 | 4577,50 | 165934,12 |
| 3 | 2.860,94 | 1716,56 | 4577,50 | 163073,18 |
| 4 | 2.860,94 | 1716,56 | 4577,50 | 160212,24 |
| 5 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 157351,31 |
| 6 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 154490,38 |
| 7 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 151629,45 |
| 8 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 148768,52 |
| 9 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 145907,59 |
| 10 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 143046,66 |
| 11 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 140185,73 |
| 12 | 2.860,93 | 1716,56 | 4577,49 | 137324,80 |
| | 34.331,20 | 20598,72 | 54929,92 | |

Cuadro 16. Activos Fijos

| ACTIVOS FIJOS | | | |
|----------------------|---|-----------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCION | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| | MUEBLES Y ENSERES | | |
| 6 | ESCRITORIO DIRECTORIO Y ADMINISTRATIVO | 350,00 | 2100,00 |
| 4 | ESCRITORIO | 200,00 | 800,00 |
| 2 | SOFA | 250,00 | 500,00 |
| 1 | SILLAS DE ESPERAS | 150,00 | 150,00 |
| 3 | ARCHIVADORES | 200,00 | 600,00 |
| 6 | SILLAS EJECUTIVAS DIRECTORIO Y ADMINISTRATIVO | 120,00 | 720,00 |
| 4 | SILLAS EJECUTIVAS | 90,00 | 360,00 |
| | TOTAL, MUEBLE Y ENSERES | | 5230,00 |
| | EQUIPO DE OFICINA | | |
| 6 | SUMADORA | 120,00 | 720,00 |
| 3 | CALCULADORAS CASIO FX350TL | 30,00 | 90,00 |
| 2 | VENTILADOR | 60,00 | 120,00 |
| 9 | TELÉFONO | 45,00 | 405,00 |
| 10 | TACHOS DE BASURA | 8,00 | 80,00 |
| 5 | CAJAS LAPICEROS BIC AZUL | 5,00 | 25,00 |
| 5 | CAJAS LAPICES | 4,00 | 20,00 |
| 10 | PERFORADORA | 5,00 | 50,00 |
| 10 | GRAPADORA | 10,00 | 100,00 |
| 10 | CAJAS DE GRAPAS N° 20 | 3,50 | 35,00 |
| 10 | SACA GRAPAS | 5,00 | 50,00 |
| 60 | CARPETAS ARCHIVADORAS | 5,00 | 300,00 |
| 100 | CARPETAS FOLDER | 1,00 | 100,00 |
| 5 | SELLOS | 8,00 | 40,00 |
| 20 | AGENDAS | 25,00 | 500,00 |
| 5 | CUADERNOS ACADÉMICOS DE 100H | 4,00 | 20,00 |
| 100 | REMAS | 5,00 | 500,00 |
| | TOTAL, DE EQUIPO DE OFICINA | | 3155,00 |
| | EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | |
| 6 | LAPTOS | 1100,00 | 6600,00 |
| 6 | COMPUTADORAS DE ESCRITORIO | 700,00 | 4200,00 |
| 10 | COPIADORAS E IMPRESORAS | 600,00 | 6000,00 |
| 1 | CAJA REGISTRADORA | 1500,00 | 1500,00 |
| | TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | 18300,00 |
| | MAQUINARIA Y EQUIPOS | | |
| 1 | COCINA INDUSTRIAL | 250,00 | 250,00 |
| 1 | FREGADERO INDUSTRIAL | 500,00 | 500,00 |
| 2 | VITRINA | 800,00 | 1600,00 |
| 2 | CONGELADOR | 600,00 | 1200,00 |

| | | | |
|----|--|----------|------------------|
| 2 | LICUADORA | 100,00 | 200,00 |
| 2 | TOSTADORA | 50,00 | 100,00 |
| 3 | JUEGOS DE OLLAS | 150,00 | 450,00 |
| 5 | CUCHILLOS | 25,00 | 125,00 |
| 4 | VAJILLAS | 45,00 | 180,00 |
| 50 | JUEGOS CUCHARRAS | 60,00 | 3000,00 |
| 50 | JUEGOS CUBIERTOS | 60,00 | 3000,00 |
| 50 | JUEGOS VASOS | 15,00 | 750,00 |
| 5 | SARTENES | 30,00 | 150,00 |
| 3 | SET UTENSILLOS | 25,00 | 75,00 |
| 1 | EXTRACTOR DE AIRE | 180,00 | 180,00 |
| 2 | ESTANTES DE ALACENA | 250,00 | 500,00 |
| 2 | BOMBA DE 1.5 HP | 150,00 | 300,00 |
| 4 | ARCOS | 100,00 | 400,00 |
| 15 | CESTA | 25,00 | 375,00 |
| 20 | PELOTAS DE FUTBOL | 25,00 | 500,00 |
| 20 | PELOTAS DE BASQUET | 60,00 | 1200,00 |
| 20 | PELOTAS DE TENIS | 40,00 | 800,00 |
| 5 | RESBALADERA | 300,00 | 1500,00 |
| 5 | COLUMPIOS | 1500,00 | 7500,00 |
| 5 | MESA DE BILLAR | 800,00 | 4000,00 |
| 20 | CAÑAS DE PESCAR | 45,00 | 900,00 |
| 10 | JUEGOS DE MESAS | 50,00 | 500,00 |
| 1 | MEZCLADOR DE MUSICA | 1200,00 | 1200,00 |
| 1 | COMPUTADOR | 600,00 | 600,00 |
| 4 | PARLANTES | 150,00 | 600,00 |
| | TOTAL, DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS | | 32635,00 |
| | EDIFICIO | | |
| 1 | AREA ADMINISTRATIVA | 15000,00 | 15000,00 |
| 1 | AREA BAR | 14820,00 | 14820,00 |
| 1 | AREA VESTIDORES, DUCHAS, BAÑOS | 20000,00 | 20000,00 |
| 1 | AREA PISCINA | 50000,00 | 50000,00 |
| 1 | AREA JUEGOS INFANTILES | 15000,00 | 15000,00 |
| 1 | AREAS DEPORTES | 30000,00 | 30000,00 |
| 1 | AREAS DE PESCA | 20000,00 | 20000,00 |
| 1 | AREA JUEGOS EXTREMOS | 25000,00 | 25000,00 |
| 1 | CISTERNA Y BOMBEO | 15000,00 | 15000,00 |
| 1 | FOSAS SÉPTICAS | 15000,00 | 15000,00 |
| 1 | TERRENO | 60000,00 | 60000,00 |
| | TOTAL, DE EDIFICIO | | 279820,00 |
| | TOTAL, DE ACTIVOS FIJOS | | 339140,00 |

Cuadro 17. Depreciación de Activo Fijo

| DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS | | | | | |
|--------------------------------------|-----------------------|------------------|--------------|----------------|-----------------|
| | DESCRIPCIÓN | VALOR DE | % DE | DEPRECIACIÓN | DEPRECIACION |
| | | ACTIVO | DEPRECIACION | MENSUAL | ANUAL |
| 1 | MUEBLES Y ENSERES | 5230,00 | 10% | 43,58 | 523,00 |
| 1 | EQUIPO DE OFICINA | 3155,00 | 10% | 26,29 | 315,50 |
| 1 | EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 18300,00 | 33% | 503,25 | 6039,00 |
| 1 | MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 32635,00 | 10% | 271,96 | 3263,50 |
| 1 | EDIFICIO | 219820,00 | 5% | 915,92 | 10991,00 |
| | | | 0% | - | - |
| | TOTAL | 279140,00 | | 1761,00 | 21132,00 |

Cuadro 18. Gasto de Constitución

| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | | | |
|--------------------------------------|------------------------|--------|---------------|
| 1 | GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 600.00 | 600.00 |
| TOTAL, GASTOS DE CONSTITUCIÓN | | | 600.00 |

Cuadro 19. Detalle de Gastos Mensuales

| COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|----------------|------------------|------------------|
| DETALLE DE GASTOS | | | | | | | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| GERENTE | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 | 700,00 |
| SECRETARIA | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| JEFE FINANCIERO | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| CONTADORA | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| DPTO MEDICO | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| CAJERO | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| JEFE RECREACIONAL | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| LIMPIEZA | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| CHEF | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| AYUDANTE COCINA | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| GUARDIA | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| APORTE PATRONAL | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 | 643,95 |
| DECIMO CUARTO | | | 5200,00 | | | | | | | | | |
| DECIMO TERCERO | | | | | | | | | | | | 5943,95 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 5943,95 | 5943,95 | 11143,95 | 5943,95 | 5943,95 | 5943,95 | 5943,95 | 5943,95 | 5943,95 | 5943,95 | 5943,95 | 11887,90 |
| GASTOS GENERALES | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| ENERGIA ELECTRICA | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| TELEFONO | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 |
| AGUA | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 | 150,00 |
| UTILES DE OFICINA | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| INTERNET | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 |
| DEP. MUEBLES Y ENSERES | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 | 43,58 |
| DEP. EQUIPO DE COMPUTO | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 | 503,25 |
| DEP. EQUIPO DE OFICINA | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 | 26,29 |
| DEP. MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 | 271,96 |
| DEP. EDIFICIO | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 | 915,92 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | | | | 600,00 | | | | | | | | |
| TOTAL GASTOS GENERALES | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2866,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 | 2266,00 |
| GASTOS DE VENTAS | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| PUBLICIDAD | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| TOTAL DE GASTOS DE VENTAS | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 8309,95 | 8309,95 | 13509,95 | 8909,95 | 8309,95 | 8309,95 | 8309,95 | 8309,95 | 8309,95 | 8309,95 | 8309,95 | 14253,90 |

Cuadro 20. Proyección de Gastos Anual Con Variación 5%

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | VARIACIÓN | | 5% | | |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| GERENTE | 8400,00 | 8820,00 | 9261,00 | 9724,05 | 10210,25 |
| SECRETARIA | 4800,00 | 5040,00 | 5292,00 | 5556,60 | 5834,43 |
| JEFE FINANCIERO | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| CONTADORA | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| DPTO MEDICO | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| CAJERO | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| JEFE RECREACIONAL | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| LIMPIEZA | 4800,00 | 5040,00 | 5292,00 | 5556,60 | 5834,43 |
| CHEF | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| AYUDANTE COCINA | 4800,00 | 5040,00 | 5292,00 | 5556,60 | 5834,43 |
| GUARDIA | 4800,00 | 5040,00 | 5292,00 | 5556,60 | 5834,43 |
| APORTE PATRONAL | 7727,40 | 8113,77 | 8519,46 | 8945,43 | 9392,70 |
| DECIMO CUARTO | 5200,00 | 5460,00 | 5733,00 | 6019,65 | 6320,63 |
| DECIMO TERCERO | 5943,95 | 6241,15 | 6553,20 | 6880,87 | 7224,91 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 82471,35 | 86594,92 | 90924,66 | 95470,90 | 100244,44 |
| GASTOS GENERALES | | | | | |
| ENERGIA ELECTRICA | 2400,00 | 2520,00 | 2646,00 | 2778,30 | 2917,22 |
| TELEFONO | 960,00 | 1008,00 | 1058,40 | 1111,32 | 1166,89 |
| AGUA | 1800,00 | 1890,00 | 1984,50 | 2083,73 | 2187,91 |
| UTILES DE OFICINA | 600,00 | 630,00 | 661,50 | 694,58 | 729,30 |
| INTERNET | 300,00 | 315,00 | 330,75 | 347,29 | 364,65 |
| DEP. MUEBLES Y ENSERES | 522,96 | 522,96 | 522,96 | 522,96 | 522,96 |
| DEP.EQUIPO DE COMPUTO | 6039,00 | 6039,00 | 6039,00 | | |
| DEP. EQUIPO DE OFICINA | 315,48 | 315,48 | 315,48 | 315,48 | 315,48 |
| DEP. MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 3263,52 | 3263,52 | 3263,52 | 3263,52 | 3263,52 |
| DEP.EDIFICIO | 10991,04 | 10991,04 | 10991,04 | 10991,04 | 10991,04 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 600,00 | 200,00 | | | |
| TOTAL GASTOS GENERALES | 27792,00 | 27695,00 | 27813,15 | 22108,21 | 22458,97 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | |
| PUBLICIDAD | 1200,00 | 1260,00 | 1323,00 | 1389,15 | 1458,61 |
| TOTAL DE GASTOS DE VENTAS | 1200,00 | 1260,00 | 1323,00 | 1389,15 | 1458,61 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 111463,35 | 115549,92 | 120060,81 | 118968,25 | 124162,02 |

Cuadro 21. Detalle De Costos de Ventas

| COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|----------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DETALLES | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| MATERIALES DE LIMPIEZA | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 2400,00 | 2520,00 | 2646,00 | 2778,30 | 2917,22 |
| MATERIALES DESECHABLES (PLATOS, VASOS) | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 2400,00 | 2520,00 | 2646,00 | 2778,30 | 2917,22 |
| COMBUSTIBLES (GALONES) 1,86 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 74,40 | 892,80 | 937,44 | 984,31 | 1033,53 | 1085,20 |
| VIVERES | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 12000,00 | 12600,00 | 13230,00 | 13891,50 | 14586,08 |
| CONFITERIA Y BEBIDA | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 6000,00 | 6300,00 | 6615,00 | 6945,75 | 7293,04 |
| TOTAL | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 1974,40 | 23692,80 | 24877,44 | 26121,31 | 27427,38 | 28798,75 |

Ingresos Mensuales

| COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|------------------|------------------|
| INGRESOS MENSUALES | | | | | | | | | | | | | | |
| DETALLES | UNIDADES | PV | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| ENTRADA AL COMPLEJO | 1200,00 | 10,00 | 12000,00 | 12000,00 | 13210,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 | 12000,00 |
| ALIMENTACION | 1200,00 | 5,00 | 1200,00 | 1200,00 | 2405,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 | 1200,00 |
| PESCA DEPORTIVA | 1100,00 | 5,00 | 1100,00 | 1100,00 | 2205,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 | 1100,00 |
| JUEGOS EXTREMOS | 1200,00 | 5,00 | 6000,00 | 6000,00 | 7205,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 |
| CONFITERIA Y BEBIDAS | 1000,00 | 1,50 | 1500,00 | 1500,00 | 2501,50 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 | 1500,00 |
| ALQUILER DE INSTALACIONES | 8,00 | 700,00 | 5600,00 | 5600,00 | 6308,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 | 5600,00 |
| TOTAL | | | 27400,00 | 27400,00 | 33834,50 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 | 27400,00 |

Cuadro 22. Ingresos

| DETALLE | VARIACIÓN | | 5% | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | | |
| ENTRADA AL COMPLEJO | 145210,00 | 152470,50 | 160094,03 | 168098,73 | 176503,66 |
| ALIMENTACION | 15605,00 | 16385,25 | 17204,51 | 18064,74 | 18967,98 |
| PESCA DEPORTIVA | 14305,00 | 15020,25 | 15771,26 | 16559,83 | 17387,82 |
| JUEGOS EXTREMOS | 73205,00 | 76865,25 | 80708,51 | 84743,94 | 88981,14 |
| CONFITERIA Y BEBIDAS | 19001,50 | 19951,58 | 20949,15 | 21996,61 | 23096,44 |
| ALQUILER DE INSTALACIONES | 67908,00 | 71303,40 | 74868,57 | 78612,00 | 82542,60 |
| TOTAL | 335234,50 | 351996,23 | 369596,04 | 388075,84 | 407479,63 |

Cuadro 23. Estado de Pérdidas y Ganancias

| COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO | | | | | | |
| DETALLES | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| VENTAS | 335234,50 | 351996,23 | 369596,04 | 388075,84 | 407479,63 | 1852382,23 |
| (-) COSTOS DE VENTAS | 23692,80 | 24877,44 | 26121,31 | 27427,38 | 28798,75 | 130917,68 |
| UTILIDAD BRUTA | 311541,70 | 327118,79 | 343474,73 | 360648,46 | 378680,88 | 1721464,55 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 82471,35 | 86594,92 | 90924,66 | 95470,90 | 100244,44 | 455706,27 |
| GASTOS GENERALES | 27792,00 | 27695,00 | 27813,15 | 22108,21 | 22458,97 | 127867,33 |
| GASTOS DE VENTAS | 1200,00 | 1260,00 | 1323,00 | 1389,15 | 1458,61 | 6630,76 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 200078,35 | 211568,87 | 223413,91 | 241680,20 | 254518,86 | 1131260,20 |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | 20598,72 | 16478,98 | 12359,23 | 8239,49 | 4119,74 | 61796,16 |
| UTILIDAD ANTES DE PART. IMP. | 179479,63 | 195089,89 | 211054,68 | 233440,71 | 250399,12 | 1069464,04 |
| PARTICIPACION EMPLEADOS 15% | 26921,94 | 29263,48 | 31658,20 | 35016,11 | 37559,87 | 160419,61 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | 152557,69 | 165826,40 | 179396,48 | 198424,61 | 212839,25 | 909044,43 |
| IMPUESTO A LA RENTA 25% | 38139,42 | 41456,60 | 44849,12 | 49606,15 | 53209,81 | 227261,11 |
| UTILIDAD NETA | 114418,26 | 124369,80 | 134547,36 | 148818,46 | 159629,44 | 681783,32 |

Cuadro 24. Balance General

| COMPLEJO TURISTICO BAMBO PARK | | | | | | |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | | |
| CUENTAS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | | |
| CAJA-BANCOS | 150000,00 | 278836,43 | 353401,75 | 438273,15 | 539743,34 | 650057,01 |
| TOTAL, CORRIENTES | 150000,00 | 278836,43 | 353401,75 | 438273,15 | 539743,34 | 650057,01 |
| ACTIVOS FIJOS | 274320,00 | 274320,00 | 274320,00 | 274320,00 | 274320,00 | 274320,00 |
| DEPRECIACION ACUMULADA | | 21132,00 | 42264,00 | 63396,00 | 84528,00 | 105660,00 |
| TOTAL, ACTIVOS FIJOS | 274320,00 | 295452,00 | 316584,00 | 337716,00 | 358848,00 | 379980,00 |
| TOTAL, ACTIVOS | 424320,00 | 574288,43 | 669985,75 | 775989,15 | 898591,34 | 1030037,01 |
| PASIVO CORRIENTE | | | | | | |
| PRESTAMO | 171656,00 | 137324,80 | 102993,60 | 68662,40 | 34331,20 | |
| PARTICIP. EMPLEADOS POR PAGAR | | 26921,94 | 29263,48 | 31658,20 | 35016,11 | 37559,87 |
| IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR | | 38139,42 | 41456,60 | 44849,12 | 49606,15 | 53209,81 |
| TOTAL, PASIVO | 171656,00 | 202386,17 | 173713,68 | 145169,72 | 118953,46 | 90769,68 |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| APORTE CAPITAL | 257484,00 | 257484,00 | 257484,00 | 257484,00 | 257484,00 | 257484,00 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | | 114418,26 | 124369,80 | 134547,36 | 148818,46 | 159629,44 |
| UTILIDAD AÑOS ANTERIORES | | | 114418,26 | 238788,07 | 373335,43 | 522153,88 |
| TOTAL PATRIMONIO | 257484,00 | 371902,26 | 496272,07 | 630819,43 | 779637,88 | 939267,32 |
| TOTAL, PASIVO PATRIMONIO | 429140,00 | 574288,43 | 669985,75 | 775989,15 | 898591,34 | 1030037,01 |
| | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

Cuadro 25. Flujo de Caja Proyectado

| COMPLEJO TURISTICO BAMBOO PARK | | | | | | | |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | |
| CUENTAS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| INGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | |
| VENTAS | | 335234,50 | 351996,23 | 369596,04 | 388075,84 | 407479,63 | 1852382,23 |
| TOTAL DE INGRESOS OPERATIVOS | | 335234,50 | 351996,23 | 369596,04 | 388075,84 | 407479,63 | 1852382,23 |
| EGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | |
| INVERSION INICIAL | 429140,00 | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | 82471,35 | 86594,92 | 90924,66 | 95470,90 | 100244,44 | 455706,27 |
| GASTOS DE VENTAS | | 1200,00 | 1260,00 | 1323,00 | 1389,15 | 1458,61 | 6630,76 |
| GASTOS GENERALES | | 27792,00 | 27695,00 | 27813,15 | 22108,21 | 22458,97 | 127867,33 |
| COSTOS DE VENTAS | | 23692,80 | 24877,44 | 26121,31 | 27427,38 | 28798,75 | 130917,68 |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS | | | 26921,94 | 29263,48 | 31658,20 | 35016,11 | 122859,74 |
| PAGO IMPUESTO A LA RENTA | | | 38139,42 | 41456,60 | 44849,12 | 49606,15 | 174051,29 |
| TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS | 429140,00 | 135156,15 | 205488,72 | 216902,21 | 222902,96 | 237583,03 | 1018033,06 |
| FLUJO OPERATIVO | | 200078,35 | 146507,50 | 152693,83 | 165172,88 | 169896,60 | 834349,17 |
| INGRESOS NO OPERATIVOS | | | | | | | |
| PRESTAMO BANCARIO | 171656,00 | | | | | | |
| TOTAL INGRESO NO OPERATIVOS | 171656,00 | | | | | | |
| EGRESOS NO OPERATIVOS | | | | | | | |
| INVERSIONES | | | | | | | |
| PAGO CAPITAL | | 34331,20 | 34331,20 | 34331,20 | 34331,20 | 34331,20 | 171656,00 |
| PAGO INTERESES | | 20598,72 | 16478,98 | 12359,23 | 8239,49 | 4119,74 | 61796,16 |
| TOTAL, EGRESOS NO OPERATIVOS | | 54929,92 | 50810,18 | 46690,43 | 42570,69 | 38450,94 | 233452,16 |
| FLUJO NETO NO OPERATIVO | 171656,00 | -54929,92 | -50810,18 | -46690,43 | -42570,69 | -38450,94 | -233452,16 |
| FLUJO NETO | 171656,00 | 145148,43 | 95697,32 | 106003,40 | 122602,19 | 131445,66 | 600897,01 |
| SALDO INICIAL | | 150000,00 | 278836,43 | 353401,75 | 438273,15 | 539743,34 | 1760254,67 |
| FLUJO ACUMULADO | | 4851,57 | 374533,75 | 459405,15 | 560875,34 | 671189,01 | 2070854,82 |

Cuadro 26. Índices Financieros

| INDICES FINANCIEROS | | | | | | |
|----------------------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| DESCRIPCION | INV. INC | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| FLUJOS NETOS | 429140,00 | 200078,35 | 146507,50 | 152693,83 | 165172,88 | 169896,60 |

| TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO | | | | | |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| PERIODO | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| UT. NETA | 114418,26 | 124369,80 | 134547,36 | 148818,46 | 159629,44 |
| INV. INICIAL | 429140,00 | | | | |
| UTILID. PROM | 136356,66 | | | | |
| INVERS. MEDIA | 214570 | | | | |
| TRP | 64% | | | | |

| | |
|---------------------------|-----------|
| TASA DE DESCUENTO | 14,00% |
| SUMATORIA DE FLUJOS | 834349,17 |
| AÑOS | 5,00 |
| INVERSION INICIAL | 429140,00 |
| TASA RENDIMIENTO PROMEDIO | 64% |

| DATOS | INVERSION INICIAL | 429140,00 |
|-------------------------|---------------------------------|-------------|
| | TASA DE DESCUENTO | 14,00% |
| PERIODO | FLUJOS DE EFECTIVO NETOS | V.P |
| 0 | -429140,00 | -429140,00 |
| 1 | 200078,35 | 175507,32 |
| 2 | 146507,50 | 112732,77 |
| 3 | 152693,83 | 103063,99 |
| 4 | 165172,88 | 97795,61 |
| 5 | 169896,60 | 88238,97 |
| SUMA | | 577338,6528 |
| COMPROBACIÓN | 148198,65 | 148198,65 |
| TIR | 28% | |
| RENT. BENF/COSTO | 1,35 | 1,35 |

| INDICADORES FINANCIEROS | | |
|--------------------------------|----------|----------|
| CAPITAL DE TRABAJO | POSITIVO | 77173,92 |
| INDICES DE LIQUIDEZ | MAYOR 1 | 1,38 |

F. DESCONTADOS

| PERIODOS | FLUJOS FUTUROS | 10% |
|------------------------------|----------------|------------|
| 0 | -429140,00 | -429140,00 |
| 1 | 200078,35 | 181889,41 |
| 2 | 146507,50 | 121080,58 |
| 3 | 152693,83 | 114721,13 |
| 4 | 165172,88 | 112815,30 |
| 5 | 169896,60 | 105492,42 |
| SUMATORIA FLUJOS DESCONTADOS | | 635998,85 |
| INV. EN VALOR ABSOLUTO | | 429140,00 |
| INDICE DE RENTABILIDAD | | 1,48 |
| VAN | | 1065138,85 |

| TMAR (TASA MINIMA DE RENDIMIENTO) | | 7% | TASA RIESGO |
|-----------------------------------|---------------------------|------------|---------------------------|
| | | -0,93% | TASA INFLACIÓN |
| INVERSION INICIAL | | -257484,00 | RECURSOS PROPIOS 60% |
| MAS AÑO 0 | -429140,00 | -171656,00 | INVERSION CON CREDITO 40% |
| | | -429140,00 | |
| | TASA INTERES DEL PRESTAMO | 12% | |
| TMR= | 8,40% | | |

| | | |
|---------------------------|-----------|------------|
| SUMA FLUJOS DESCONTADOS | | 635998,85 |
| VAN | POSITIVO | 1065138,85 |
| INDICE DE RENTABILIDAD IR | MAYOR A 1 | 1,48 |
| TASA INTERNA DE RETORNO | | 28% |
| TMRA | | 8,40% |

| DATOS | |
|--------------------|-----------|
| ACTIVOS CORRIENTES | 278836,43 |
| ACTIVOS TOTALES | 574288,43 |
| UTILIDAD NETA | 114418,26 |

| RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ | | | |
|--------------------------------|--------------|-----------|-----|
| RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ | MENOR AL 50% | 0,4103419 | 41% |

| RENDIMIENTO CORRIENTE | | | |
|------------------------------|-----------|-----------|-----|
| RENDIMIENTO CORRIENTE | MAYOR 12% | 0,1992348 | 20% |

| INDICE DE DEUDA | | | | | |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | AÑO1 | AÑO2 | AÑO3 | AÑO4 | AÑO5 |
| ACTIVO | 574288,43 | 669985,75 | 775989,15 | 898591,34 | 1030037,01 |
| PASIVO | 202386,17 | 173713,68 | 145169,72 | 118953,46 | 90769,68 |
| | 0,35 | 0,26 | 0,19 | 0,13 | 0,09 |

Mediante la creación de un Complejo Turístico en la Parroquia La Esperanza, no solo se fortalecerá el turismo, sino que se brindará un momento de distracción a sus habitantes, turistas nacionales e internacionales, en un lugar organizado con infraestructura en la zona que garantice seguridad y el buen servicio al cliente.

Los turistas conocerán un poco más acerca de la provincia de los Ríos, sus valores, creencias, y tradiciones pues el sector cuenta con atractivos naturales que ofrecen una vista espectacular a los visitantes de la zona, por medio de esta alternativa se promueve el desarrollo turístico y a su vez otorga plazas de empleos a los habitantes de la zona.

A partir del Estudio Financiero se estableció el presupuesto de inversión, \$429140,00 dicha inversión se financiará a través de recursos propios en un 60% (\$252484,00) y un préstamo Financiado por el 40% (\$171656,00), observando el VAN, TIR, la Relación Costo Beneficio y TRMA, son favorables, por lo tanto; el proyecto es rentable para invertir en él.

BIBLIOGRAFÍA

Referencias

- Alvarez, H. I. (2018). *Mercadotecnia al alcance de todos*.
- Barreno, M. (2019). *quevedo-ponce.com/*.
- Berghe, E. V. (2016). *Gestion Gerencial y Empresarial*.
- Comercio, C. d. (2019). *Codigo de Comercio*. Quito.
- Coral, A. S. (2014). *Introducción a la mercadotecnia*.
- Cruz, A. D. (2018). *Estructura organizacional, capital humano y redes de colaboración*. *AD- minister*, 5-28.
- Drucker, P. F. (2014). *La Gerencia de la Empresa*.
- FloresUribe, J. A. (2015). *Plan de Negocios para pequeñas empresas*.
- Gardey, J. P. (2009). *<https://defición.de/codigo-de-comercio/>*.
- Herrera, J. E. (2013). *Investigación de Mercados*.
- <https://economipedia.com/definiciones/factibilidad-legal.html>*. (s.f.).
- <https://economipedia.com/definiciones/organigrama-estructural.html>*. (s.f.).
- https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias*. (s.f.).
- <https://www.unwto.org/es/glosario-terminos-turisticos>*. (s.f.).
- Leiva, J. P. (2005). *Comercio exterior "Alternativas para el Ecuador"*. Quito.
- Martorelli, J. R. (2013). *Indicadores de Gestión Empresarial*.
- Mestre, M. S. (2014). *Fundamentos de Mercadotecnia*.
- Orozco, J. d. (2016). *Evaluación Financiera de Proyecto*. Colombia : Ecoe Ediciones.
- Perez, M. (2020). *Definición de Comercio*. *Internet*.
- Perla Guerrero Gonzalez, J. R. (2014). *Introducción al Turismo*. Mexico: Primera edision Ebook.
- Raffino, M. E. (2020). *Turismo*. Argentina: *<https://concepto.de/turismo/>*.
- Serrano, J. E. (2014). *Proceso de ventas*. Madrid- España.
- Vargas, G. G.-S. (2019). *Propuesta de estructura organizacional para organizaciones intensivas de conocimiento*. *Revista Virtual Universidad Universidad Catolica del Norte*, 19-40.
- veiga, J. F.-C. (2015). *La gestion Financiera de al empresa*.

ANEXOS

ANEXO 1

Quevedo, 1 de abril de 2021

Señor

Ingeniero.

Roque Vivas Moreira

Director de la Unidad de Posgrado

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

En su despacho.

De mi consideración:

Por medio del presente, me permito certificar que el Ingeniera KATIUSKA ELIZABETH VALERO ZAMBRANO posgradista de la Maestría en Administración de Empresas, una vez revisado su trabajo de investigación titulado **“GESTIÓN DE NEGOCIO Y SU INCIDENCIA EN EL COMERCIO FORMAL DE LA CIUDAD DE QUEVEDO PARROQUIA LA ESPERANZA, PERIODO 2019 – 2020. PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN COMPLEJO TURÍSTICO”**, me es grato informar que se realizó la respectiva revisión por medio de la herramienta URKUND la cual arrojó un porcentaje del 6 por ciento, como se detalla a continuación:



Document Information

| | |
|--------------------------|---|
| Analyzed document | PROYECTO DE INV. KATIUSKA VALERO.pdf (D100210790) |
| Submitted | 3/30/2021 5:25:00 PM |
| Submitted by | Nelly Manjarrez |
| Submitter email | nmanjarrez@uteq.edu.ec |
| Similarity | 6% |
| Analysis address | jboza.uteq@analysis.arkund.com |

Atentamente,

Econ. Jhon Boza Valle, PhD

DIRECTOR DE TESIS

ANEXO 2

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD CREACIÓN DEL COMPLEJO TURÍSTICO “BAMBOO PARK”, SITUADO EN LA PARROQUIA LA ESPERANZA DEL CANTÓN QUEVEDO”

Modelo de encuesta para la población:

¿Cuál es su sexo?

| Cantidad | Respuesta |
|-----------|-----------|
| Femenino | |
| Masculino | |

¿Describa su actividad actualmente?

| Cantidad | Respuesta |
|-------------|-----------|
| Estudiante | |
| comerciante | |
| Ama de casa | |
| Jubilado | |

¿Ud. trabaja actualmente?

| Variable | Respuesta |
|----------|-----------|
| Si | |
| No | |

¿Entre que rango esta su edad ?

| Cantidad | Respuesta |
|---------------|-----------|
| 18 – 30 años | |
| 31 – 45 años | |
| 46 – 64 años | |
| 65 años o más | |

¿Cuántos miembros de familia conforman su hogar?

| Cantidad | Respuesta |
|----------|-----------|
| 1-2 | |
| 3-5 | |
| Más de 6 | |

¿Visita usted los Complejos Turísticos?

| Variable | Respuesta |
|----------|-----------|
| Si | |
| No | |

¿Cuáles son los medios que utiliza para seleccionar el destino turístico que visita?

| Variable | Respuesta |
|------------------------|-----------|
| Revistas | |
| Internet | |
| Radio | |
| Televisión | |
| Referencia de Personas | |

¿Con que frecuencia visita los complejos turísticos que conoce?

| Variable | Respuesta |
|-------------------|-----------|
| 1 vez al mes | |
| 2 veces al mes | |
| Fines de semana | |
| Todas las semanas | |
| Semestral | |

¿Cuántas personas le acompañan cuando visita los Centros turísticos?

| Variable | Respuesta |
|---------------------|-----------|
| Va solo | |
| Con una persona | |
| Con dos personas | |
| Más de dos personas | |

¿Qué características busca en un Complejo turístico?

| Variable | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| Precio | |
| Comodidad | |
| Paisajes | |
| Buena atención | |

¿Cuánto dinero generalmente gasta usted en un viaje por diversión?

| Cantidad | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| US\$ 20 - 30 | |
| US\$ 31 - 50 | |
| US\$ 51 - 60 | |
| Más de US\$ 61 | |

¿Qué tan importante es para usted el contar con un complejo turístico en la zona?

| Variable | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| Muy importante | |
| Importante | |
| Poco importante | |
| Nada importante | |

¿Considera usted necesario la creación de un Complejo Turístico en la Parroquia La Esperanza Cantón Quevedo?

| Variable | Respuesta |
|--------------------|------------------|
| Definitivamente Si | |
| Probablemente Si | |
| Indeciso | |
| Definitivamente No | |
| Probablemente No | |

¿Qué beneficios considera usted que generará la creación de un Complejo Turístico para los habitantes de la Parroquia La Esperanza?

| Variable | Respuesta |
|---------------------------------|------------------|
| Generación de empleos | |
| Atracción Turística y Diversión | |
| Reactivación de Economía | |

¿Le gustaría cancelar un solo valor de entrada y hacer uso de todas las instalaciones del Complejo turístico?

| Variable | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| Si | |
| No | |

¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar por el uso de todas las instalaciones del Complejo Turístico?

| Variable | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| \$10,00 | |
| \$15,00 | |
| \$20,00 | |
| Más de \$25,00 | |

¿Qué servicios consideraría usted necesario para visitar las instalaciones del complejo turístico?

| Variable | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| Hospedaje | |
| Transporte | |
| Alimentación | |
| Guianza | |
| Otros | |

¿Qué tipo de actividades le gustaría que se ofrezca en el complejo Turístico?

| Variable | Respuesta |
|-------------------|------------------|
| Deportes Extremos | |
| Caminata | |
| Cabalgata | |
| Aguas termales | |
| Otros | |

¿Qué tipo de alimentación le gustaría degustar en el Complejo Turístico?

| Variable | Respuesta |
|----------------------|------------------|
| Comida Típica | |
| Comida Internacional | |
| Comida Vegetariana | |
| Snacks | |
| Otros | |

¿Creé usted que el Complejo Turístico deberá contar con un departamento médico para atender eventualidades y emergencias dentro de él?

| Variable | Respuesta |
|-----------------|------------------|
| Si | |
| No | |

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD CREACIÓN DEL COMPLEJO TURÍSTICO
“BAMBOO PARK”, SITUADO EN LA PARROQUIA LA ESPERANZA DEL
CANTÓN QUEVEDO”**

Modelo de entrevista a las autoridades “Junta Parroquial La Esperanza”

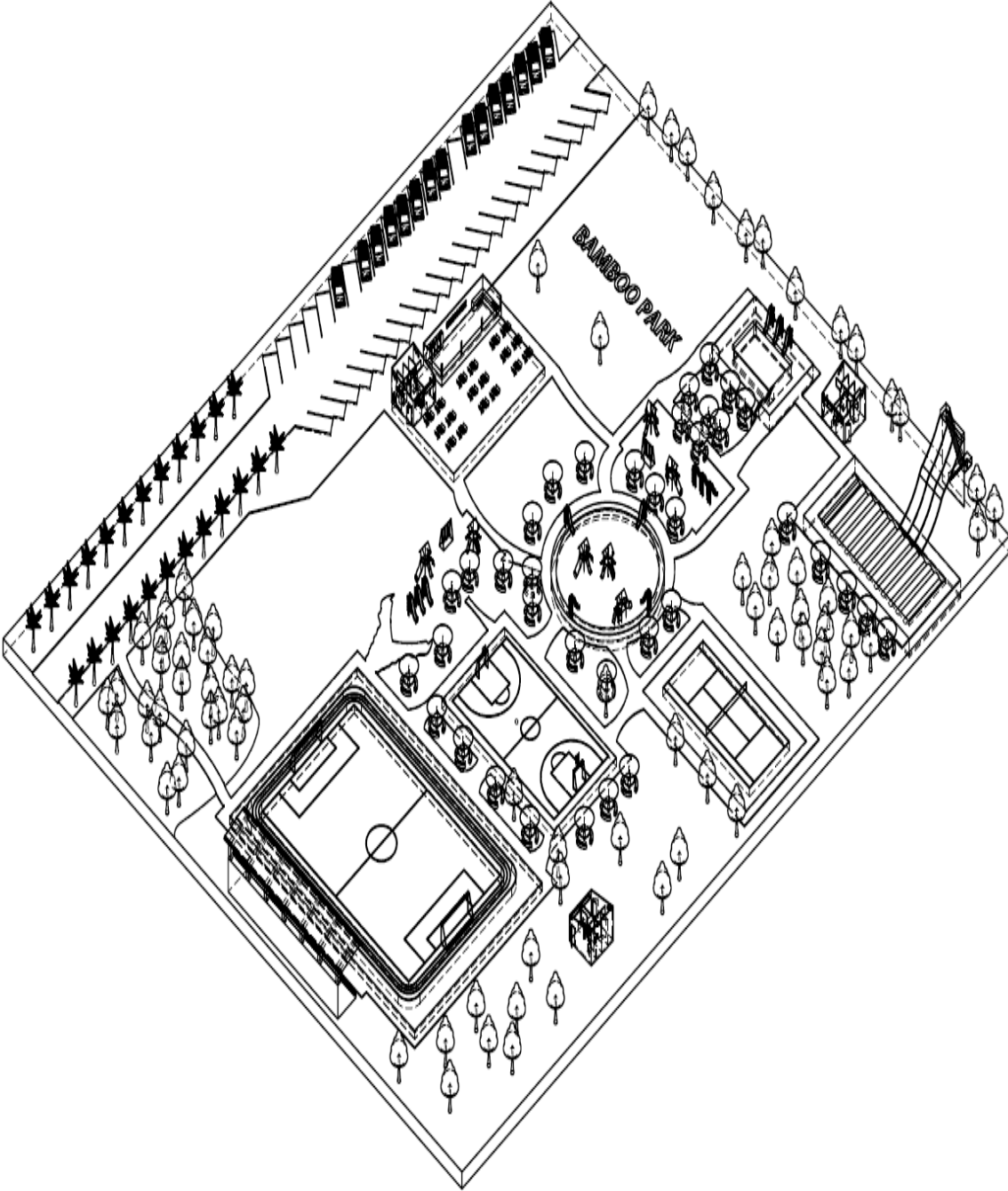
1. ¿Cree usted que la Parroquia la Esperanza cuenta con atractivos naturales para hacer turismo?
2. ¿Existe un presupuesto destinado para impulsar el turismo en la Parroquia la Esperanza?
3. ¿Considera usted que la falta de inversión pública y privada ha afectado el desarrollo del turismo en la Parroquia La Esperanza?
4. ¿Dentro del presupuesto parroquial existe el apoyo económico -legal a los emprendedores que deseen incursionar en el turismo?
5. ¿Considera usted que los habitantes de la Parroquia La Esperanza están capacitados para recibir a los turistas, de no ser así que harían ustedes para ayudarlos?
6. ¿En caso de desarrollarse un proyecto de turismo en el sector, se crearía algún programa de asistencia de seguridad ciudadana?
7. ¿Qué beneficios considera usted que generará la creación de un complejo turístico para los habitantes de la Parroquia La Esperanza?
8. ¿Existe algún programa de normas de protección para la biodiversidad de la flora y fauna, en caso de crear un proyecto turístico en el sector?
9. ¿Cree usted que la infraestructura turística que posee La Parroquia La Esperanza está acorde a las necesidades de los turistas?
10. ¿De tener éxito la creación del Proyecto Turístico, usted cree que se reactivaría económicamente La parroquia la Esperanza y sus sectores aledaños?

Entrevista Con la Ing. Evelina Sevillano Basantes Presidente de la Junta Parroquial de La Esperanza, Cantón Quevedo .



ANEXO 3

COMPLEJO TURISTO BAMBOO PARK





Dirección:

Parroquia la Esperanza
Km 21/2 via Valencia

www.bamboopark.com

Teléfono

(593) 09983-25632



QUIÉNES SOMOS

Bambooo nos brindara un entorno natural, rodeado de árboles y de cañas, nuestro complejo cuenta con áreas de recreación y distracción, brindando al turista satisfacción, descanso y tranquilidad nuestras piscinas cuentan con arena artificial para darle un toque de playa al turista ,así como albercas de aguas termales , los pequeños del hogar tienen una área con toboganes para el segmento de infantiles ,sus canchas de futbol , vóley, tenis harán un momento ameno en familia, así como para su distracción de juegos extremos y pesca deportiva .



MISIÓN

Somos una empresa Familiar enfocados en el turismo, ofrecemos servicios recreacionales que dan tranquilidad y que ofrecen un momento relajante, contamos con un área para los más pequeños del hogar, y una vista espectacular de paisajes hermosos que enriquecen la vista de nuestros turistas Nacionales y extranjeros contando con principios y valores consolidados, lo que permite dar a conocer el lucimiento del cantón Quevedo Parroquia La Esperanza.

VISIÓN

Bambooo Park en el año 2026, será líder en la Provincia de Los Ríos, proporcionando servicios con los más altos modelos de calidad y un capital humano especializado en experiencias de Turismo, dando comodidad y momentos placenteros a nuestros turistas nacionales y extranjeros.



VALORES Y PRINCIPIOS:

Armonía- Respeto. - Bambooo Park su principal característica se basará en el respeto hacia los turistas y la población, centrándose en sus gusto y preferencias para tener un perfil de cada persona que visite nuestras instalaciones.

Equidad- Honestidad. - Nuestro personal mantendrá una cualidad humana con nuestros clientes y los habitantes de la zona, su comportamiento se expresará con sinceridad y coherencia, honrando los valores de la justicia, la verdad y equidad.

COMPLEJO TURÍSTICO BAMBO PARK



**GERENTE GENERAL
ING. DANIELA VERA V.**