



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO  
DE GUAYAQUIL**

**Proyecto de Titulación Final previo a la  
Obtención del Título de Ing. en Comercio y  
Finanzas Internacionales Bilingüe**

**"Pista de Hielo Sintética"**

**Por:**

**Alan Josué Pineda Carvajal**

**María Del Mar Pinoargotty García**

**TUTOR:**

**MF. Daniel Martínez**

**Febrero del 2011**



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO  
DE GUAYAQUIL**

**Proyecto de Titulación Final previo a la  
Obtención del Título de Ing. En Comercio y  
Finanzas Internacionales Bilingüe**

**“Pista de Hielo Sintética”**

**Por:**

**Alan Josué Pineda Carvajal  
María del Mar Pinoargotty García**

**Tutor:**

**MF. Daniel Martínez**

**Febrero del 2011**

## **DEDICATORIA**

Este Proyecto de Tesis lo dedico primeramente a DIOS que ha sido mi guía en todo momento, luego a mis padres que siempre me han apoyado con las decisiones tomadas, y a ellos les debo mi formación y educación en la vida.

**María del Mar Pinoargotty**

Este proyecto va dedicado a mis padres y aquellas personas que siempre estuvieron a mi lado ayudándome y nunca me negaron su colaboración, ya que con cada exigencia que provenía de ellos, yo avanzaba un paso más en el camino de la vida para poder superarme cada día un poco más.

**Alan Pineda Carvajal**

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil)"

---

**ALAN JOSUE PINEDA CARVAJAL**

---

**MARIA DEL MAR PINOARGOTTY GARCIA**

## INDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
DECLARACION EXPRESA	II
INDICE GENERAL	III
INDICE DE TABLAS	VI
INDICE DE GRAFICOS	VII
INDICE DE ANEXOS	VIII
INTRODUCCION	1
<b>CAPITULO I. ANTECEDENTES</b>	<b>2</b>
1.1. Historia	2
1.2. Justificación	2
1.3. Planteamiento del Problema	3
1.4. Generalidades	3
<b>CAPITULO II. OBJETIVOS DEL PROYECTO</b>	<b>4</b>
2.1. Generales	4
2.2. Específicos	4
2.3. Marco teórico	5
2.4. Marco Conceptual	5
<b>CAPITULO III. ANALISIS TECNICO</b>	<b>7</b>
3.1. Descripción del área geográfica	7
3.2. Superficie	7
3.3. Análisis técnico – Pista de Hielo	8
3.4. Estudio de localización e implementación de pista de hielo	9
3.5. Valorización de la Inversión en obras físicas	10
3.6. Inversión en Equipamiento	11

3.7. Viabilidad Técnica	12
3.8. Viabilidad Legal	13
<b>CAPITULO IV. ANALISIS DEL MERCADO</b>	<b>14</b>
4.1. Análisis de la Demanda	14
4.1.1. Diseño de la Investigación	14
4.1.2. Población y muestra	15
4.1.3. Análisis de datos	15
4.1.4. Resultado de Análisis de datos	24
4.2. Análisis de la Oferta	26
4.2.1. Análisis de la Fuerza Porter	26
4.2.2. Análisis competitivo	27
4.2.3. Resultados del análisis de datos	28
4.2.4. Estudio del Proyecto	28
<b>CAPITULO V. PLANEACION ESTRATEGICA</b>	<b>30</b>
5.1. Análisis FODA	30
5.2. SWOT matriz	33
5.3. Misión	34
5.4. Visión	34
5.5. Objetivos y Metas	34
5.6. Estructura organizacional y funcional	35
<b>CAPITULO VI. PLAN DE MARKETING</b>	<b>38</b>
6.1. Producto	38
6.2. Precio	39
6.3. Plaza	39
6.4. Promoción	40
<b>CAPITULO VII. ANALISIS FINANCIERO</b>	<b>41</b>

7.1. Inversión y Capital de Trabajo	41
7.2. Activos Fijos	41
7.3. Capital de Trabajo	42
7.4. Inversión Inicial	43
7.5. Depreciación y Amortización	44
7.6. Presupuesto de Gastos	45
7.7. Presupuesto de Ingresos	46
7.8. Préstamo del proyecto	47
7.9. Flujo de Caja Anual	49
7.10. Punto de Equilibrio	51
7.11. Valor Actual Neto (VAN)	51
7.12. Tasa Interna de Retorno (TIR)	52
7.13. Periodo de Recuperación de la inversión	52
7.14. Índice Financiero	53
7.15. Conclusiones análisis financiero	54
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>55</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>56</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>57</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>58</b>

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla #1.</b>	<b>Presupuesto de la Obra</b>	<b>10</b>
<b>Tabla #2.</b>	<b>Activos fijos</b>	<b>11</b>
<b>Tabla #3.</b>	<b>Swot Matriz</b>	<b>33</b>
<b>Tabla #4.</b>	<b>Detalle del personal</b>	<b>35</b>
<b>Tabla #5.</b>	<b>Activos Fijos</b>	<b>33</b>
<b>Tabla #6.</b>	<b>Capital de trabajo</b>	<b>34</b>
<b>Tabla #7.</b>	<b>Inversión Inicial</b>	<b>34</b>
<b>Tabla #8.</b>	<b>Depreciación de Activos</b>	<b>35</b>
<b>Tabla #9.</b>	<b>Estimación de Gastos Administrativos</b>	<b>36</b>
<b>Tabla #10.</b>	<b>Distribución de gastos del personal</b>	<b>36</b>
<b>Tabla #11.</b>	<b>Proyecciones de gastos del personal</b>	<b>37</b>
<b>Tabla #12.</b>	<b>Gastos de Constitución</b>	<b>37</b>
<b>Tabla #13.</b>	<b>Ingresos pista de hielo</b>	<b>38</b>
<b>Tabla #14.</b>	<b>Tabla de amortización</b>	<b>39</b>
<b>Tabla #15.</b>	<b>Cash Flow</b>	<b>40</b>
<b>Tabla #16.</b>	<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>41</b>
<b>Tabla #17.</b>	<b>Índice financiero</b>	<b>42</b>

## INDICE DE GRAFICOS

<b>Gráfico #1.</b>	<b>Niveles socioeconómicos</b>	<b>11</b>
<b>Gráfico #2.</b>	<b>Genero del Encuestado</b>	<b>11</b>
<b>Gráfico #3.</b>	<b>Edad del Encuestado</b>	<b>12</b>
<b>Gráfico #4.</b>	<b>Lugar donde vive el encuestado</b>	<b>13</b>
<b>Gráfico #5.</b>	<b>Ingresos en el hogar del encuestado</b>	<b>13</b>
<b>Gráfico #6.</b>	<b>Aspectos de decidir donde divertirse</b>	<b>14</b>
<b>Gráfico #7.</b>	<b>Servicios a contar en un centro de diversión</b>	<b>15</b>
<b>Gráfico #8.</b>	<b>Confirmación del encuestado sobre centro de diversión</b>	<b>16</b>
<b>Gráfico #9.</b>	<b>Disposición del encuestado al contar con una pista de hielo</b>	<b>16</b>
<b>Gráfico #10.</b>	<b>Zona de lugar de preferencia para la pista de hielo</b>	<b>17</b>
<b>Gráfico #11.</b>	<b>Disponibilidad de gastar en un lugar de diversión</b>	<b>18</b>
<b>Gráfico #12.</b>	<b>Disponibilidad de gastar en comida y bebida</b>	<b>19</b>
<b>Gráfico #13.</b>	<b>Disponibilidad de gastar en bebida para mayores de 18 años</b>	<b>19</b>
<b>Gráfico #14.</b>	<b>Modelo fuerza porter</b>	<b>21</b>
<b>Gráfico #15.</b>	<b>Esquema FODA</b>	<b>25</b>
<b>Gráfico #16.</b>	<b>Organigrama del personal</b>	<b>30</b>
<b>Gráfico #20.</b>	<b>Relación de las 4'P</b>	<b>43</b>

## INDICE DE ANEXOS

<b>Anexo #1.</b>	<b>Modelo de encuestas</b>	<b>59</b>
<b>Anexo #2.</b>	<b>Requisitos de construcción</b>	<b>61</b>
<b>Anexo #3.</b>	<b>Balance General</b>	<b>63</b>
<b>Anexo #4.</b>	<b>Gastos Por sueldo</b>	<b>64</b>
<b>Anexo #5.</b>	<b>Gastos estimados</b>	<b>65</b>
<b>Anexo #6.</b>	<b>Gastos de administración proyectadas</b>	<b>66</b>
<b>Anexo #7.</b>	<b>Proyección de la inflación</b>	<b>67</b>
<b>Anexo #8.</b>	<b>Depreciación proyectada</b>	<b>68</b>
<b>Anexo #9.</b>	<b>Estado de Pérdidas y ganancias</b>	<b>69</b>
<b>Anexo #10.</b>	<b>Balance General proyectado</b>	<b>70</b>
<b>Anexo #11.</b>	<b>Promedio tasa de descuento</b>	<b>71</b>

## INTRODUCCIÓN

El proyecto escogido es para la implementación de una pista de hielo enfocado en la ciudad de Guayaquil con la mira a la expansión nacional e internacional. Guayaquil no consta con una pista de hielo actual, entonces la idea es implementar esa pista de hielo de las siguientes maneras:

- Como un centro de diversión para jóvenes ya que Guayaquil a más de las discotecas y centros comerciales no consta con muchos lugares de entretenimiento juvenil.
- Montar la pista de patinaje sobre hielo para brindar clases de patinaje para jóvenes que quieran aprender este arte a cargo de una persona especializada.
- Abrir múltiples centros de pistas de hielo por todo el Ecuador en un futuro, de tal manera que se practique este deporte a nivel nacional, llegando al punto de asociarlo a la federación ecuatoriana de deportes como uno de los deportes más para el Ecuador (Patinaje artístico y hockey).

Se determinarán los objetivos, la metodología y las características del servicio que se desea ofrecer al cliente. Además, como se mencionó anteriormente, es indispensable un análisis económico del proyecto; por lo cual se analiza tanto la oferta como la demanda para conocer nuestra competencia y la rivalidad entre ellos, los clientes potenciales y su poder adquisitivo, para de esta manera evaluar en forma correcta las barreras de entrada y salida que este proyecto posee.

Se revisarán los aspectos técnicos, tales como el lugar a alquilar, adecuación del edificio, maquinarias para elaboración de la pista de hielo, los costos, el tiempo y su respectivo mantenimiento, también se incluye el balance del personal capacitado que laborará en el establecimiento y los sistemas de calidad y de control que debe ofrecerse al público en general.

## CAPITULO I

### 1. GENERALIDADES:

#### 1.1. Historia

Antiguamente se contaba en Guayaquil con un centro de entretenimiento sobre hielo, pero esta no existe más, debido a muchos factores; a pesar de la buena acogida que tuvo su ubicación fue uno de los principales problemas, otro el de los repuestos y mantenimiento del equipo que eran muy costosos y no habian personas con conocimientos técnicos por lo que traer una persona del exterior resultaba caro, pero ahora existe la tecnología para evitar esta clase de problemas y con el lugar ideal esperado ubicado al norte de la ciudad de Guayaquil.

#### 1.2. Justificación del Problema

La implementación de la pista de hielo dará una nueva opción para satisfacer las necesidades de diferentes sectores de la población debido a que es un lugar donde se pueden divertir niños de todas las edades con adolescentes. Se considera una buena oportunidad; ya que hoy en día, la ciudad de Guayaquil cuenta en su mayoría con centros comerciales y de diversión nocturnos (discotecas y bares); los cuales no gozan de la aceptación de todas las personas.

Este hecho se da porque existe diversidad de personalidades y preferencias en los consumidores; es decir, algunos prefieren un ambiente más calmado sin dejar atrás la vida nocturna, socializando con diferentes grupos. Un ejemplo de esos lugares serían los cines, bolos, parques ecológicos y centros comerciales; los cuales a pesar de ser buenos centros de entretenimiento no se comparan con el hecho que ofrecemos una opción diferente en deportes y entretenimiento que no hay actualmente, siendo nuestro nuevo centro de diversión un lugar agradable y placentero para las personas que buscan tener una diversión sana en un ambiente diferente al que la población guayaquileña está acostumbrada.

La diferencia principal con los lugares antes mencionados, es que en este nuevo proyecto se van a concentrar actividades novedosas que en la actualidad no

se las puede realizar ya sea porque no existen en la ciudad o porque se encuentran ubicadas en un mismo punto.

### **1.3. Planteamiento del problema:**

La existencia de pocas alternativas de sitios de entretenimiento y deportes sobre hielo que incluyan a los niños y jóvenes de la ciudad de Guayaquil, lleva a implementar una pista de hielo para esparcimiento, recreación, diversión y deportiva de la población para estimular su mente y cuerpo en un ambiente sano.

### **1.4. Generalidades del proyecto**

1. Proveer un centro de diversión diferente a los comunes para los niños y jóvenes.
2. La creación de un nuevo deporte para el país, tales como jockey y patinaje artístico.
3. Generar una diversión sana para los jóvenes y niños.
4. Ofrecer un servicio de calidad para los niños y jóvenes.

## CAPITULO II

### 2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

#### 2.1. GENERALES

Determinar la factibilidad económica de la implementación de una pista de hielo en la ciudad de Guayaquil, y así crear un nuevo centro de diversión para niños y jóvenes, diferentes a los que ya existen en Guayaquil brindando un alto grado de satisfacción.

#### 2.2. ESPECIFICOS

- Fijar estrategias de comercialización y promoción para posicionar nuestro servicio en la mente de los consumidores.
- Encontrar un lugar estratégico tanto en tamaño como en ubicación para el desarrollo del proyecto.
- Determinar la inversión inicial y los costos totales en los que se debe incurrir para el buen funcionamiento del establecimiento.
- Obtener la rentabilidad del proyecto por medio de la TIR y el VAN y demás índices financieros.
- Brindar un centro de diversión para jóvenes ya que Guayaquil a más de las discotecas y centros comerciales no consta con muchos lugares de entretenimiento juvenil.
- Abrir múltiples centros de pistas de hielo por todo el Ecuador en un futuro, de tal manera que se practique este deporte a nivel nacional, llegando al punto de asociarlo a la federación ecuatoriana de deportes como unos deportes más para el Ecuador (Patinaje artístico y hockey).

### **2.3. MARCO TEORICO**

En el presente trabajo se utilizara las herramientas de estudio de mercado que determinara la demanda del mercado y lo rentable que es proveer un servicio integral para los niños y jóvenes de Guayaquil; se realizara el estudio técnico para probar el lugar idóneo de la readecuación del lugar donde se efectúa nuestro proyecto; revisaremos las estrategias más factibles para ingresar al mercado y el plan de marketing viable y con los costos requeridos para llegar a los clientes.

Las herramientas necesarias para el desarrollo de este nuevo proyecto incluyen los siguientes puntos:

3. La formulación de encuestas ayudará a conocer la posible aceptación de este establecimiento y la fijación del nicho de mercado al cual será dirigido, por lo tanto se podrá estimar la demanda de dicho mercado.
4. La información recabada se organizará mediante técnicas estadísticas descriptivas y económicas de las cuales se podrá inferir el precio del servicio.
5. Se realizará el análisis FODA para determinar los elementos externos e internos de nuestra idea de negocios.
6. Se realizará el análisis de las Fuerzas de Porter para determinar las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de nuestro negocio.
7. Se utilizarán las razones financieras como herramientas para analizar la condición financiera y el desempeño de la empresa mediante las razones de composición de activos, apalancamiento, rentabilidad y liquidez financiera.

### **2.4. MARCO CONCEPTUAL**

Revisaremos plan estratégico donde definiremos misión, visión, y objetivos del proyecto; con un posterior estudio de mercado para que nos muestre la situación del sector y el análisis de nuestras Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; el plan operativo nos mostrara el producto, la plaza, el precio y la promoción de este plan.

Un estudio técnico nos permitirá mostrar la localización del proyecto y como estará dividida cada área de acuerdo a los lugares y servicios que ofreceremos,

además en la estrategia de mercado se revisara la publicidad y qué importancia va a tener sobre nuestro mercado.

Tendremos que revisar el financiamiento en base a nuestros gastos y proyectando la rentabilidad de este servicio teniendo en cuenta la depreciación, amortización del préstamo, flujo de caja, balances.

### **3. ANALISIS TECNICO**

#### **Descripción del área Geográfica**

La Pista de hielo en donde se pondrá en marcha se encuentra localizada en el norte de la ciudad de Guayaquil, por el C.C. Plaza Quil, cerca de los centros comerciales mas transitado como es el Policentro y el San Marino, lugar muy concurrido por personas en busca de diversión para la distracción de sus vidas, ya que es una zona activa en comercio y que brinda un estatus medio alto a las personas y al establecimiento.

#### **3.1 Superficie**

Son 1600 metros cuadrados del total del terreno con su propia infraestructura, donde se dará lugar al centro de diversión "Pista de hielo "para jóvenes y adultos.

#### **3.2 Análisis técnico**

La pista de hielo requiere algunos factores importantes para su instalación, el montaje requiere que el suelo este totalmente plano, firme y totalmente nivelado. Cuando el piso cumpla con estos requisitos se la va a cubrir con una manta frigorífica que está constituida por filas de tuberías conectadas unas de otras que forman un círculo cerrado. Todos estos tubos se encuentran conectados a canales que llevan a la bomba de agua y a su vez conectados al buffertank y a la maquina enfriadora.

Una vez hecha la correcta instalación de los tubos y maquinarias se proceda a realizar la mezcla de un anticongelante y agua y con esto poder encender la máquina de enfriamiento. Esta bomba hace que circule este líquido por la red de tuberías que se encuentra alrededor de la pista de hielo y lo mantenga, además el buffertank expulsa el aire controlando que no se quede atrapado en las tuberías y circule. La temperatura del liquido llega a unos -8 a -10°C lo cual permite que sea esparcido por una manguera de la maquina enfriadora por todo el espacio de la

pista y así se va obteniendo la primera capa y así tapando todos los tubos de la manta frigorífica, repitiendo este proceso varias veces. Esta capa de hielo tiene que llegar a unos 6 a 8 cm. aproximadamente.

El espacio que requiere la maquinaria es de 50 m<sup>2</sup> de promedio, pero depende en gran medida de la máquina enfriadora. Dado que se dispondremos de un espacio para sala de lectura, bar, oficina, etc.

El terreno donde se construirá la pista de hielo consta de 3500 m<sup>2</sup> por lo que se pronosticó realizar una pista de 1600 m<sup>2</sup>, donde se tendría una capacidad máxima de 300 personas.

Para el mantenimiento de la pista de hielo se tiene que contar con personal de limpieza que lo realizaría diariamente, en cuanto a la pista se debe aplicar un líquido especial para un mejor desliz, y al control del plano de la pista se debe utilizar una máquina de afilado del hielo.

**Foto # 1**  
**Instalación de Manta**



**Foto #2**  
**Esparcimiento de capa de hielo**



### **3.3 Instalación de pistas de patinaje**

La instalación de una pista de patinaje Ice-World que es la empresa con la que trabajaríamos, sólo tarda por lo general un día y, gracias a su tecnología patentada, Ice-World puede instalar una pista de patinaje completa en menos de 24 horas. Instale hoy y patine mañana.

Durante el proceso de instalación, se unen varios elementos desplegados con enganches de acción rápida de manera muy sencilla. Como parte del procedimiento de instalación, el entablado alrededor de la pista de patinaje se congela directamente dentro del hielo, lo cual significa menos trabajo para el personal. Todos los tubos se congelan dentro del hielo, de modo que no tiene que preocuparse de protegerlos contra el vandalismo.

Una vez instalado completamente el equipo de la pista de patinaje, toda la pista se llena de siete centímetros de agua de una sola pasada. El equipo de congelación se enciende, y la pista de patinaje puede estar abierta a los patinadores entre 12 y 24 horas después. Rápido y con un consumo energético muy inferior al de una pista de patinaje EPDM, donde el hielo tiene que formarse capa a capa y hay que rociar con agua durante 36 horas.

La colocación y el plegado del suelo de hielo es muy fácil y Ice-World siempre envía a uno o dos expertos en hielo para ayudar con la instalación y el desmantelamiento de la pista de patinaje. Al arrendatario se le pide, sin embargo, que proporcione voluntarios que puedan dedicar unas horas a ayudar a preparar la instalación.

### **3.4 Estudio de localización**

El lugar de la ubicación de la pista de hielo será en el norte de Guayaquil. La selección de la ubicación de la pista se dio por los siguientes factores:

1. El lugar Cuenta con la proporción ideal para la implementación de la pista (tamaño del lugar).
2. Se encuentra ubicado en un sector comercial y de diversión para jóvenes y niños lo que permitirá una gran captación de clientes.
3. Se encuentra ubicada en un punto estratégico de la ciudad de fácil acceso para lo población guayaquileña.
4. Cuenta con varias líneas de transporte que transitan por el lugar.
5. Ubicación cercana a diferentes lugares como entidades bancarias, centro comercial, centros deportivos, además de los restaurantes que se encuentran ubicados por la zona.

### **3.5 Valoración de las inversiones en obras físicas (adecuación, remodelación)**

Es indispensable contar en el establecimiento con tecnología avanzada en cuanto al equipo adquirido y maquinas de juegos que aplican al proyecto estipulado por lo que el establecimiento contara con maquinas enfriadoras de última tecnología, pulidora para el perfecto acabado de la pista, equipos de patinaje confortables y de excelente calidad para el cliente, además de pantallas grandes con proyectores donde se visualizara videos, se contara con wireless y TV cable, por el tipo de usuarios que se espera como beneficiarios, al igual que muebles y enceres propios para el lugar, también se contara con un entretenimiento alterno se dará en alquiler una parte para que instalen una zona de entretenimiento como una pista para bolos y sala de juegos de videos y otra para la instalación de comidas y demás para tener un amplio lugar de entretenimiento, se contara con luces múltiples y efectos de las mismas para dar un ambiente acogedor, se contara con parqueaderos y cámaras de seguridades establecimiento estará distribuido en distintos ambientes para el confort del cliente.

**Tabla #1  
Presupuesto de la obra**

<b>PRESUPUESTO DE LA OBRA</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
MATERIALES PARA INSTALACION DE AGUA	MT	20	10	200
INSTALACION LUZ	MT	20	10	200
PINTURA INTERIOR Y EXTERIOR	M2	1700	2	3400
CAMARAS DE SEGURIDAD	MT	3	150	450
<b>TOTAL</b>				<b>4250</b>

**Elaborado por:** Los autores.

### **3.5 Inversiones en equipamiento**

El establecimiento contara con la siguiente inversión en equipamiento, de los cuales se determina la cantidad que se requeriría para la inversión, el precio unitario y el total en dólares de cada activo, teniendo como total activos de \$ 156.646.53.

Como proyecto de pista de hielo la mayoría de inversión al exterior son de maquinarias para la implementación de la pista como también de sus accesorios que incluye el equipo frigorífico, además se va a contar con un sistema de Internet inalámbrico, por el tipo de usuarios y sitios de comida que se espera tener, al igual que muebles y enceres propios de la instalación.

A continuación se detallan todos los equipos que se necesitaría para la implementación de la pista de hielo

**Tabla #2  
ACTIVOS FIJOS**

EQUIPOS	CANTIDAD	CU	CT
EQUIPO FRIGORIFICO	1	148000	148000
SECADOR DE MANO	4	40	160
SISTEMA DE LUCES	1	2000	2000
PANTALLAS GIGANTES	1	900	900
IMPRESORA	2	80,00	160
COMPUTADORA	3	519,00	1557
ESCRITORIO	3	34,82	104,46
SILLAS DE OFICINA	9	34,83	313,47
TACHOS DE BASURA	5	10,00	50
ASIENTOS Y SILLAS/ESTABLECIMIENTO	40	40	1600
MESAS PARA EL ESTABLECIMIENTO	10	150	1500
ARCHIVADORES	2	40	80
ROUTER	1	119	119
TELEFONO	3	34,20	102,6
<b>TOTAL DE EQUIPOS</b>			<b>\$ 156.646,53</b>

**Elaborado por:** Los autores.

### 3.6 Viabilidad Técnica

Para su realización se contaría con un terreno de 1600 m<sup>2</sup>, construcción de 1 planta adecuados para la pista de patinaje, cabinas de patines, baños, maquina enfriadora, lugar del bar y demás espacio para entretenimiento de que ofrecería este servicio, los materiales para la adecuación se pueden adquirir en la zona, la mano de obra no escasea y es estudio técnico de construcción es confiable.

### 3.7

### Viabilidad Legal

La construcción de la pista de Hielo operara bajo las normas de la Municipalidad de Guayaquil, Constitución Política de la República, en sus artículos 5 de la Ordenanza de Edificaciones en la Ciudad de Guayaquil<sup>1</sup>, los requisitos se muestran en el Anexo#02 (Requisitos de permiso de readecuación).

Es completamente viable desde el punto de las normas y reglamentos de municipio.

---

<sup>1</sup> Ley de Régimen Municipal en sus artículos 1 y 15

## CAPITULO IV

### 4 ANÁLISIS DEL MERCADO

#### 4.5 Análisis de la demanda (necesidades, preferencias, tendencia, capacidad de pago, etc.)

Hoy en día, salir a lugares de diversión no tiene un costo bajo para las personas de todas las clases socio- económicas en Ecuador. Generalmente, la población que tiene un mayor poder adquisitivo es la que está dispuesta a pagar un mayor precio por un bien o por un servicio dado.

Debido a que este tipo de negocio no tuvo éxito en el pasado, por la falta de inversión, publicidad, una mayor asesoría profesional, entre otras razones; en esta sección se tratará de tener una mayor visión sobre la demanda que se puede satisfacer con el servicio antes mencionado

Como mercado meta de este proyecto están los niños desde los 10 años de edad jóvenes y adultos de hasta 39 años de edad sin dejar de lado nuestra demanda potencial como son los personas mayores a 40 años en adelante y menores de 10 años comprendiendo el nivel socio económico medio y alto.

##### 4.5.1 Diseño de la investigación

Debido a que no existe una pista de hielo en la ciudad de Guayaquil se puede encontrar una demanda potencial insatisfecha ya que no hay un lugar donde se pueda practicar patinaje, ni divertirse sobre el hielo. Además sería una idea innovadora que si bien es cierto en algún momento se la realizó como proyecto en esta misma ciudad (Zona Fria), no se usaron todos los parámetros necesarios para satisfacer dicha demanda. Y con respecto a la temporalidad, la demanda se consideraría de una forma continua, debido a que sería un lugar único en su tipo.

#### 4.5.2

#### Población y muestra

La demanda de la pista de hielo guarda relación con el segmento poblacional al cual se quiere atraer. En los últimos años se ha visto un gran incremento de la población dado a la tasa de natalidad y a la migración rural hacia las ciudades, especialmente al Puerto Principal. Según datos del Municipio de la ciudad de Guayaquil, ésta tiene una población de 2.366.902 habitantes<sup>2</sup>. Adicionalmente existe una población flotante de 300.000 personas<sup>3</sup>, quienes residen temporalmente durante la jornada laboral en la ciudad, pero habitan en cantones adyacentes a ésta, como son Durán, Daule y Zamborodón.

Según la segmentación a la cual se va a enfocar este proyecto, los niveles socio-económicos a los que estará dirigido son los niveles medios, medios-altos y altos representan el 37% de la población total. Para estimar la demanda se trabajará con los datos en función de las edades (10 a 39 años).

Se cuantificará la demanda para los próximos 5 años, manteniendo una tasa de crecimiento constante del 2.5% en la población<sup>4</sup>.

Según la investigación de mercado realizada se determino que el 71% de la población estaría dispuesta a visitar la pista de hielo, pero se estimará a captar el 10% del mercado potencial por motivos de riesgo e introducción. Asume que en promedio una persona ira una vez al año.

---

<sup>2</sup> Población de la ciudad de Guayaquil, VI Censo de Población y V de Vivienda, realizado el 25 de noviembre del 2001, Municipalidad de Guayaquil.

<sup>3</sup> Ordenamiento territorial y sus efectos, población fluctuante en Guayaquil, Diario Expreso, Agosto 13 del 2010.

<sup>4</sup> Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC.gov.ec - Cantón Guayaquil

**GRAFICO # 1**  
**NIVELES SOCIOECONOMICOS**

NIVELES SOCIOECONÓMICOS	MEDIO TÍPICO	30%
	MEDIO ALTO	6,5%
	ALTO	0,5%

Elaborado por: Municipalidad de Guayaquil

#### 4.5.3 Análisis de datos.

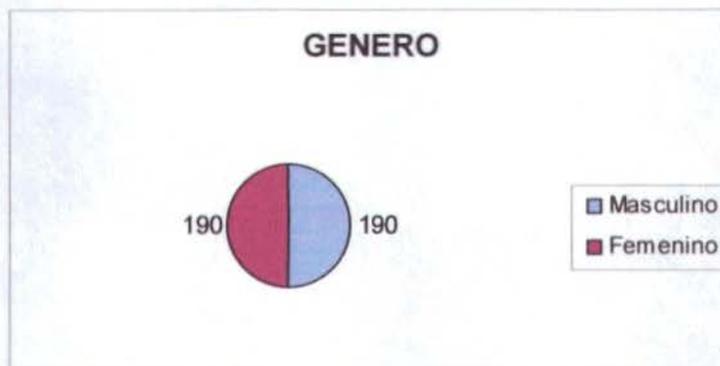
Después del estudio y revisión de las encuestas hemos podido llegar a la siguiente tabulación de los resultados según las preguntas dadas a los estudiantes:

##### 1. ¿A qué género pertenece usted?

Masculino  
Femenino

	190
	190

**GRAFICO # 2**  
**GENERO DEL ENCUESTADO**



Elaborado por: Los autores

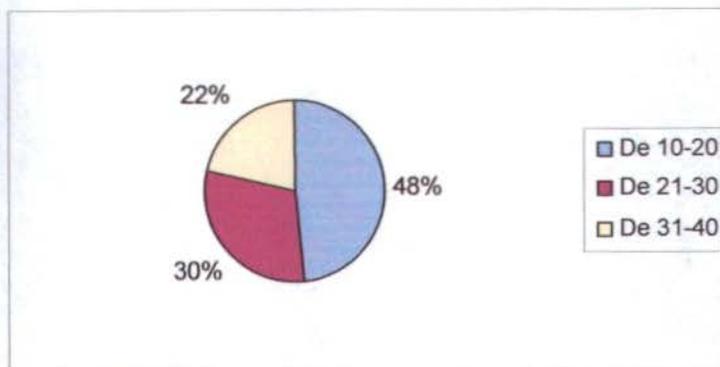
Como resultado de la encuesta del género tenemos como tamaño de muestra de 380 que fueron 190 hombres y 190 mujeres encuestadas.

##### 2. ¿Qué edad tienes?

De 10-20  
De 21-30

	182
	114

**GRAFICO #3**  
**EDAD DEL ENCUESTADO**



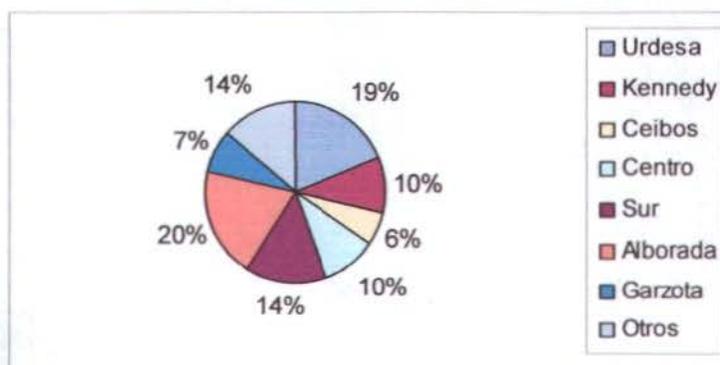
Elaborado por: Los autores

El objetivo de esta encuesta es determinar las edades promedio de los encuestados, teniendo a 182 encuestados de 10-20 años, 114 encuestados de 21-30 años y 84 encuestados de 31-40 años. Con este resultado podemos entender que el 48% de la mayoría de los encuestas son menores a 20 años, un segmento de mercado de jóvenes.

### 3. ¿En qué parte de la ciudad de Guayaquil vives?

Urdesa	72
Kennedy	38
Ceibos	23
Centro	38
Sur	53
Alborada	76
Garzota	27
Otros	53

**GRAFICO #4**  
**LUGAR DONDE VIVE EL ENCUESTADO**



Elaborado por: Los autores

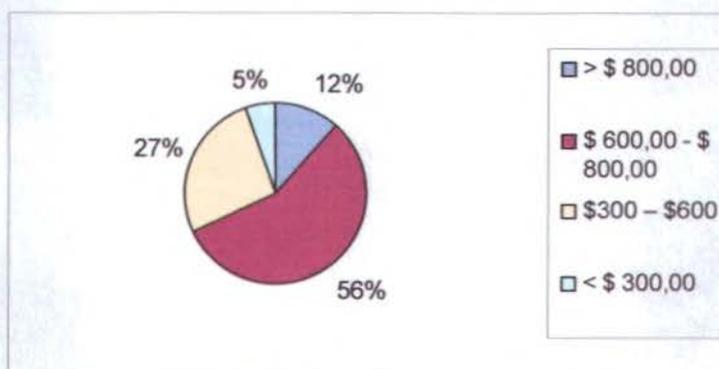
El objetivo de esta pregunta es determinar de qué parte de la ciudad de Guayaquil proviene el encuestado, teniendo como resultado que la mayor parte de son de La Alborada con 20%, Urdesa 19%, otros lugares y sur de la ciudad 14% y un 10% por igual de Kennedy y Centro.

Considerando los resultados, tenemos que la mayor parte de los encuestados se encuentran en el norte de la ciudad de Guayaquil.

#### 4 ¿Qué tipo de ingresos perciben en su hogar?

> \$ 800,00	45
\$ 600,00 - \$ 800,00	213
\$300 - \$600	103
< \$ 300,00	19

**GRAFICO #5**  
**INGRESOS EN EL HOGAR DEL ENCUESTADO**



Elaborado por: Los autores

Con esto se puede determinar qué tipo de ingresos perciben el hogar del encuestado para así conocer el nivel económico que pertenecen.

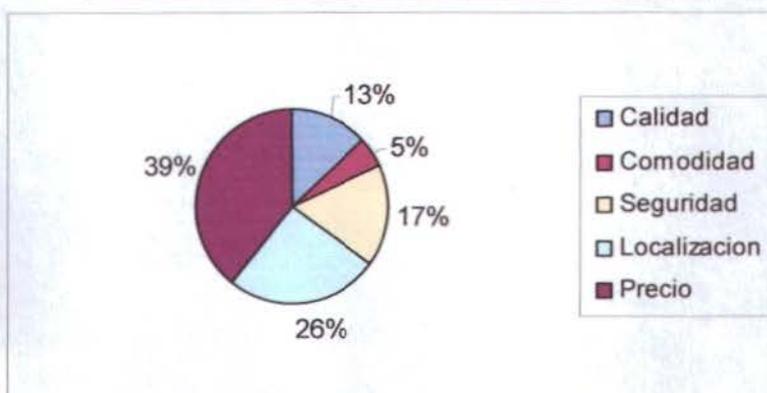
Como resultado tenemos que un 56% tiene ingresos de \$600.00 - \$800.00, un 27% tienen ingresos de \$300.00 a \$600.00 y un 12% tienen ingresos mayores a \$800.00 y un 5% ingresos menores a \$ 300.00.

Con este resultado podemos entender que la mayor parte de los encuestados tienen buena capacidad económica para poder adquirir el servicio de diversión de la pista de hielo con servicios adicionales.

**5 ¿Qué aspecto considera usted importante a la hora de escoger un lugar de diversión? Escoge algunas alternativas**

Calidad	62
Comodidad	23
Seguridad	80
Localización	120
Precio	185

**GRAFICO #6**  
**ASPECTOS DE DECIDIR DONDE DIVERTIRSE**



Elaborado por: Los autores

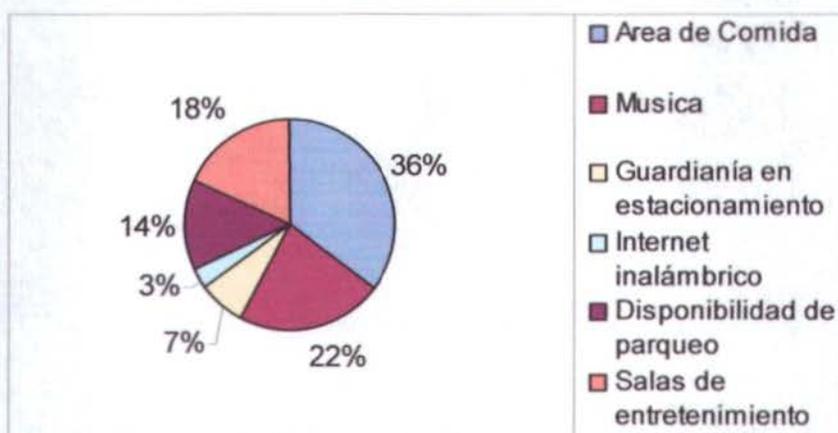
Como objetivo de esta pregunta es determinar los aspectos que considera más importante a la hora de elegir donde entretenerse el encuestado.

Como resultado tenemos que un 39% de las preferencias es el precio, un 26% en la localización, un 17% en la seguridad, un 13% calidad y un 5% en comodidad. Con esto podemos determinar las preferencias de los clientes que en su mayor porcentaje esta en precio a la hora de decidir donde entretenerse y pasar tiempo con sus amigos.

**6 ¿Con qué servicio le gustaría contar en un centro de diversión?**

Área de Comida	302
Música	189
Guardiania en estacionamiento	63
Internet inalámbrico	25
Disponibilidad de parqueo	120

**GRAFICO #7**  
**SERVICIOS A CONTAR EN UN CENTRO DE DIVERSION**



Elaborado por: Los autores

Como objetivo de esta encuesta es determinar cuáles son las preferencias del consumidor al ir a un lugar a entretenerse.

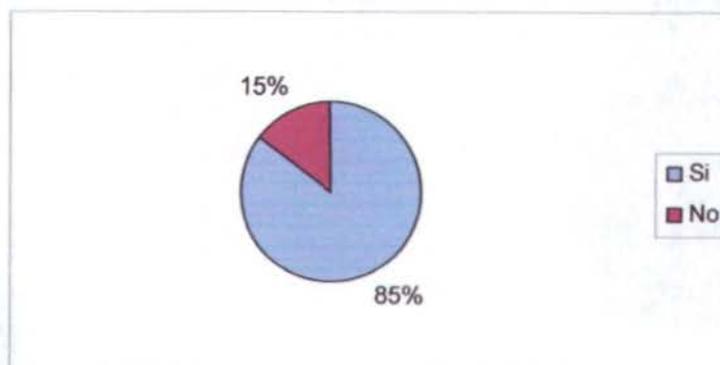
Como resultado tenemos que un 36% de los encuestados preferirían que el lugar cuente con un área de comida, un 22% que cuente con música, un 18% con salas de entretenimiento, un 14% con disponibilidad de parqueo y un 7 y 3% con guardianía e Internet inalámbrico.

**7 ¿Le gustaría contar con un centro de diversión para todas las edades?**

Si  
No

Si	323
No	57

**GRAFICO #8**  
**CONFIRMACION DEL ENCUESTADO SOBRE CENTRO DE DIVERSION**



**Elaborado por:** Los autores

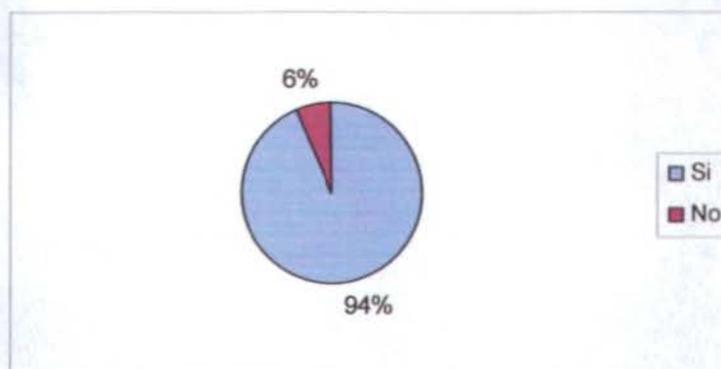
Como objetivo de esta pregunta es determinar la confirmación si le gustaría contar con un centro de diversión para todas las edades.

Como resultado tenemos que un 85% si le gustaría contar con un servicio de diversión para todas las edades, y un 15% no le gustaría contar con un servicio de diversión para todas las edades. Con este resultado podemos ver que existe una mayoría de encuestados que si estaría interesado en un lugar de diversión y entretenimiento para todas las edades

**8 ¿Le gustaría contar con una pista de hielo en la ciudad de Guayaquil?**

Si	357
No	23

**GRAFICO #9**  
**DISPOSICION DEL ENCUESTADO AL CONTAR CON UNA PISTA DE HIELO**



**Elaborado por:** Los autores

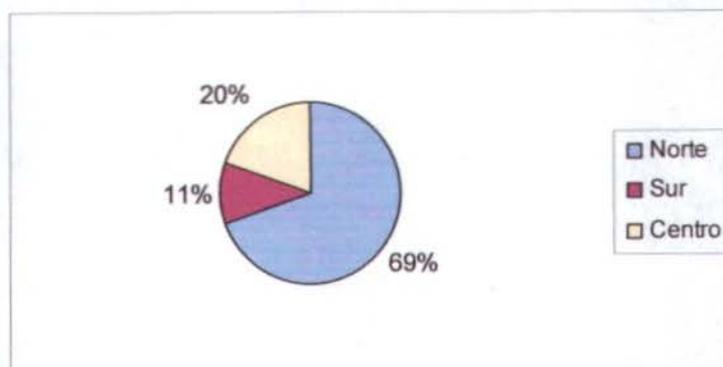
Como objetivo de esta pregunta queremos determinar si al encuestado le gustaría contar con una pista de hielo en la ciudad de Guayaquil.

Como resultado tenemos que un 94% si estaría interesado y un 6% no estaría interesado. Con esto podemos determinar que la mayoría está de acuerdo y asistiría a un centro de diversión de la pista de hielo.

**9 ¿En qué zona de la ciudad le gustaría que estuviese la pista de hielo?**

Norte	246
Sur	39

**GRAFICO #10**  
**ZONA DE LUGAR DE PREFERENCIA PARA LA PISTA DE HIELO**



Elaborado por: Los autores

Como objetivo de esta preguntante queremos determinar qué zona de la ciudad de Guayaquil le gustaría al encuestado que estuviese la pista de hielo.

Como resultado tenemos que un 69% preferiría en el norte de la ciudad, un 20% en el centro de la ciudad y un 11% en el sur de la ciudad. Con esto podemos entender que el lugar más acorde a los gustos de los encuestados sería en el norte de la ciudad de Guayaquil.

**10 ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en un lugar de diversión (cine, bolos, etc.)?**

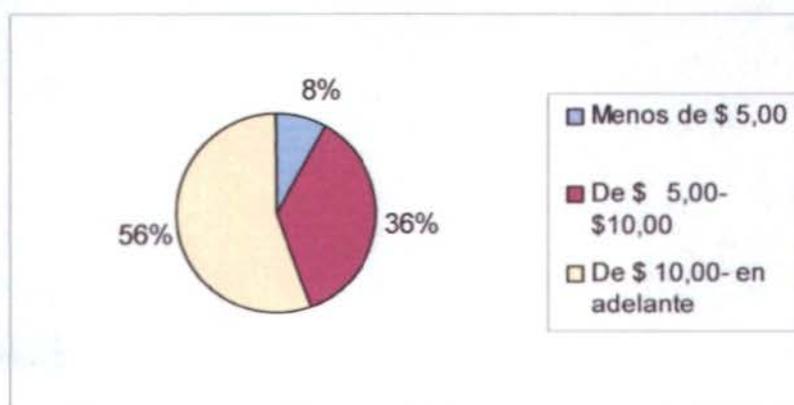
Menos de \$ 5,00

De \$ 5,00- \$10,00

De \$ 10,00- en adelante

Menos de \$ 5,00	29
De \$ 5,00- \$10,00	128
De \$ 10,00- en adelante	200

**GRAFICO #11**  
**DISPONIBILIDAD DE GASTAR EN UN LUGAR DE DIVERSION**



**Elaborado por:** Los autores

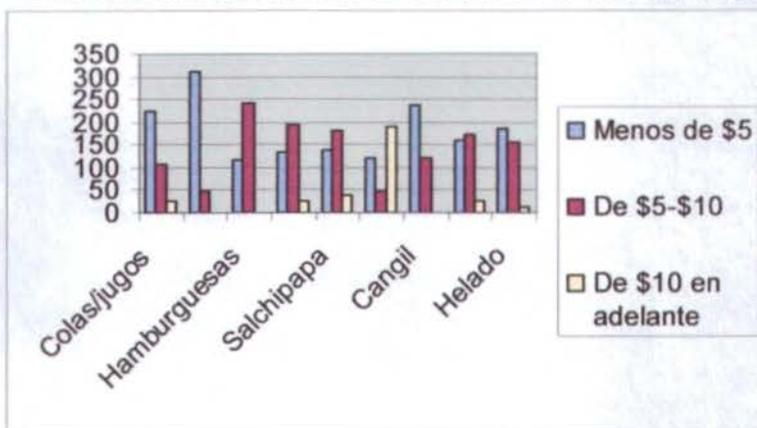
Como objetivo de esta pregunta es determinar cuánto estaría dispuesto a pagar por un lugar de diversión como es la pista de patinaje.

Como resultado tenemos que un 56% estaría dispuesto a pagar de \$10.00 en adelante, un 36% de \$5.00-\$10.00 y un 8% menos de \$5.00. Con estos podemos determinar que la disponibilidad de pagar en diversión es alta.

**11 ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en comida y bebida en un centro de diversión?**

	Menos de \$5	De \$5-\$10	De \$10 en adelante
Colas/jugos	225	106	26
Snacks	311	46	0
Hamburguesas	116	241	0
Hot dog	136	193	28
Salchipapa	137	182	38
Pizza	122	46	189
Canguil	237	120	0
Dulces/chocolate	159	172	26
Helado	186	156	15

**GRAFICO #12**  
**DISPONIBILIDAD DE GASTAR EN COMIDA Y BEBIDA**



**Elaborado por:** Los autores

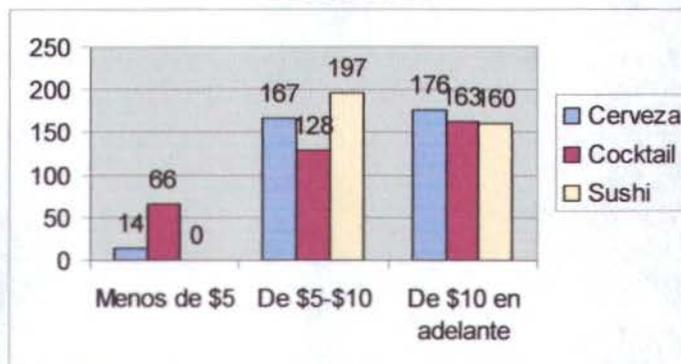
Como objetivo de esta pregunta es determinar cuánto estaría dispuesto a gastar por comida y bebidas el encuestado

Como resultado tenemos que la mayor parte de los encuestados pagaría menos de \$5.00 en comida y bebida, seguido \$5-\$10 y el menor rango de \$10 en adelante.

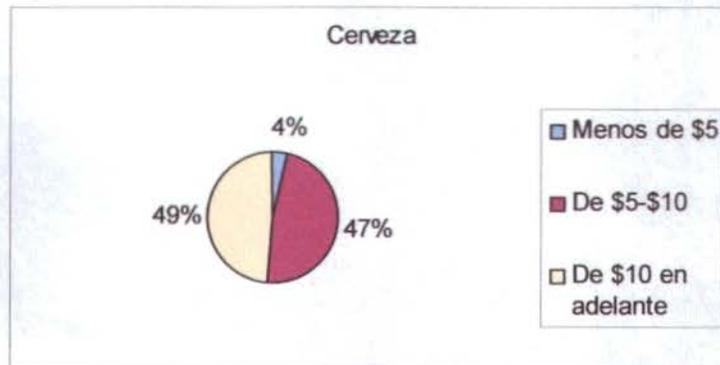
**12 ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en comida y bebida en un centro de diversión?**

	Menos de \$5	De \$5-\$10	De \$10 en adelante
Cerveza	14	167	176
Cocktail	66	128	163
Sushi	0	197	160

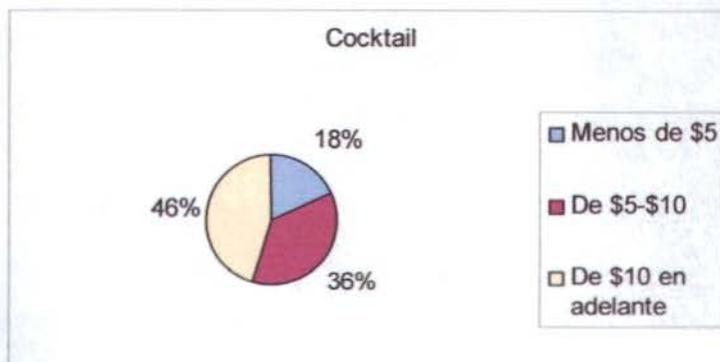
**GRAFICO #13  
DISPONIBILIDAD DE GASTAR EN COMIDA Y BEBIDA PARA MAYORES DE 18 AÑOS**



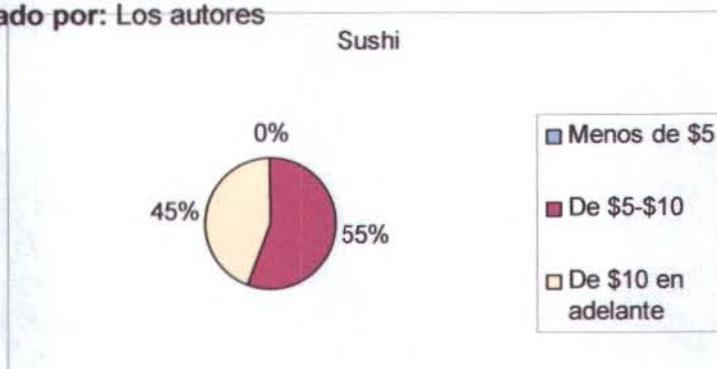
Elaborado por: Los autores



Elaborado por: Los autores



Elaborado por: Los autores



Elaborado por: Los autores

Como objetivo de esta pregunta queremos determinar cuánto estaría dispuesto a gastar por comida y bebida en un centro de diversión.

Como resultado tenemos que la mayor parte de los encuestados en el caso de la cerveza tenemos que un 49% pagaría de \$10 en adelante, un 47% de \$5-\$10 y un 4% de menos de \$5.00. En el resultado de los cócteles un 46% estaría dispuesto a pagar de \$10 en adelante, un 36% de \$5-\$10 y un 18% de menos de \$5.00. En el resultado del Sushi tenemos que un 55% estaría dispuesto a pagar de \$5-\$10, un 45% de \$10.00 en adelante.

Con esto podemos entender que la mayoría tiene alto poder adquisitivo y que en mayor parte estaría dispuesto a pagar por comida y bebida una cantidad mayor a \$10.00.

#### 4.1.4. Resultado de Análisis de datos

De acuerdo a las encuestas realizadas en la ciudad de Guayaquil, se determino que existe una gran demanda por nuevos lugares de entretenimiento, y como resultado del muestreo realizado, se obtuvo que el 94% de los encuestados estarían interesados en la oferta del proyecto de Pista de Hielo, con lo cual se identifica una atractiva oportunidad del negocio en el sector del mercado.

Los centros de entretenimiento y deporte que utilizan al momento las personas de Guayaquil no han cubierto eficientemente las necesidades ya que la mayoría de estas alternativas no están cerca del lugar de diversión.

Por lo expuesto, se concluye que existe una oportunidad de negocio en el sector de diversión y practica de deporte en la ciudad de Guayaquil, ineficientemente atendida por la oferta actual del mercado, misma que puede resultar rentable si se aplica un buen plan estratégico y plan comercial, que permita captar la demanda del mercado potencial.

#### 4.2. Análisis de la Oferta

La pista de hielo y demás formas de entretenimiento que ofrece el proyecto no cuenta con competidores directos, pero si indirectos y ellos son los cines, play zone que cuenta con juegos de bolos, billares, bolo centro y demás centros que se encuentran en diferentes partes de la ciudad, que se diferenciaría de la pista de hielo ya que ofrece más alternativas y algo que no hay en esta ciudad como es la pista de hielo.

##### 4.2.1. Análisis de las Fuerzas de Porter

El análisis de la fuerza porter va a determinar la estrategia competitiva en el mercado de entretenimiento y así poder determinar la rentabilidad del proyecto.

**GRAFICO #14**

**MODELO DE FUERZA PORTER**



Fuente: Modelo Michael M. Porter

### **AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES**

A pesar de no contar con conocimiento sobre el posible ingreso de competidores a este mercado, si alguien decidiera poner otra pista de hielo no le sería difícil, siempre y cuando tenga el financiamiento necesario y la información sobre los deportes que se practican sobre hielo, pero ya que contaremos con un servicio de muy alta calidad no les será fácil competir con nosotros en el caso de competidor nuevo alguno.

En la actualidad, las principales amenazas son los actuales centros de entretenimientos que son: los cines, bolos y parques ecológicos; debido a que son los lugares habituales para divertirse y los que la gente ha conocido durante años.

### **AMENAZA DE SUSTITUTOS**

En la actualidad nuestras únicas amenazas indirectas son los centro de diversiones comunes en Ecuador- Guayaquil, pero ya que se contara con un lugar de diversión muy diferente a lo acostumbrado y por lo que será muy difícil el competir con nosotros ya que es algo novedoso lo que se planea implementar.

Además debido a esto hemos definido bien el enfoque de nuestro servicio y puntualizado en las diversas funciones que cumple el establecimiento sin que esta pueda ser reemplazada por la competencia fácilmente.

### **PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES**

Debido a que nosotros no trabajaremos en el ámbito de la comida y bebidas en el establecimiento, ya que alquilaremos un espacio en especial para cadenas de alimentos que se dediquen a la venta de los mismos, por tanto no tendremos que mantener contrato alguno a un cierto plazo con las empresas que proveen las bebidas y así mismo nos evitaremos compromiso alguno con esas empresas y sus líneas de productos, entonces así nos evitamos también poder alguno de los proveedores sobre nosotros, sino que se entienden directa y únicamente con la cadena de alimentos a la que se le alquile el espacio para la venta de alimentos y bebidas.

## **PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES**

Nuestro mercado está basado y definido por los usuarios y el precio que ellos mediante su comportamiento de consumo imponen. Hoy en día por la necesidad de un nuevo y novedoso lugar de diversión buscan nuevas opciones de servicio para satisfacer sus necesidades.

Los cambios registrados en los últimos sobre todo en los jóvenes muestran más una tendencia a obtener satisfacción en cuanto a diversión con cosas nuevas y eso es lo que se quiere implementar.

Los clientes potenciales son los niños desde los 10 años de edad y los jóvenes y sin descartar a los adultos de la ciudad de Guayaquil obteniendo una aceptación por los encuestados de un 90% de asistencia al establecimiento para acceder a los servicios. En cuanto a su poder de negociación se refiere a la influencia que pueden tener en cuanto a los servicios prestados ya que se cuenta con la competencia indirecta, pero cabe resaltar que nuestro servicio es muy diferente por lo que no existiría una comparación absoluta con los demás establecimientos.

## **RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES**

Dado que no se tiene competidores directos sino competidores indirectos, habría una rivalidad alta con respecto a éstos últimos en el hecho de atraer más gente a cada centro de entretenimiento, por lo que se aplicarán promociones para captar mayor mercado.

Si se posiciona nuestro servicio como novedoso, divertido, de un ambiente acogedor por contar con varias propuestas al momento de visitar el local (billar, bar., etc.); además tomando en cuenta que se va a ofrecer un servicio que no hay actualmente y donde las personas puedan patinar sobre hielo, los potenciales clientes nos preferirán por sobre ellos.

#### **4.2.2. Análisis competitivo**

La investigación exploratorio será de escritorio donde buscamos información de fuentes externas como el Internet donde pudimos encontrar que a lo largo de toda la historia en la ciudad de Guayaquil no evidencia ningún establecimiento con pista de hielo alguna, las alternativas de la pista de hielo solo presta servicios de pista de hielo para la práctica del patinaje sobre hielo, con un área alternativa de entretenimiento que pueden ser cancha de bolos y mesas de billar o de una sale de juegos de videos y demás para los clientes, por lo que no se considera como competencia directa, sino que la oferta que brinda este servicio es de una manera más amplia en el mercado local, teniendo como resultado que no representa competencia directa en el sector de la implementación de la pista de hielo.

#### **4.2.3. RESULTADOS DEL ANALISIS DE LOS DATOS**

En nuestra ciudad no existe competencia directa alguna en este sector, lo más común son centros de diversión nocturnos como discotecas, bares y cines por lo que no tenemos la competencia directa que pueda ser un peso ante nuestros servicios; a nivel nacional se cuenta con una pista de hielo en Quito, pero ese lugar no es muy bien promocionado, ni explotado por lo que no es muy conocido en el ambiente.

#### **4.2.4. Estudio del proyecto**

En el estudio de factibilidad se determinaran los motivos por los cuales se debe invertir en el proyecto de la implementación de la pista de hielo. Estos son:

- Contar con un nuevo y novedoso centro de diversión en Guayaquil que pueda generar buenos ingresos.
- Según el estudio de mercado existe un alto grado de personas interesadas en asistir y contar con el servicio del establecimiento, teniendo un resultado de 90% en las encuestas realizadas a 380 personas.

- La localización del proyecto marca un factor importante ya que se considera una ventaja para el proyecto, muchas personas escogen el lugar por la cercanía, otras por el status que provoca en ellos, otros por la cercanía de entidades como bancos, centros comerciales y restaurantes

## 5. Planeación Estratégica

### 5.1. Análisis FODA

En el análisis FODA se determinaran las fortalezas, oportunidades, Debilidades y Amenazas, en donde podremos analizar la situación del proyecto residencia estudiantil y el entorno en el cual está compitiendo.

GRAFICO #15  
ESQUEMA FODA



Autor: Albert Humphrey

#### Fortalezas

- Ubicación de la pista de hielo da un valor agregado al servicio que ofrece.
- Precio accesible a los clientes que se quiere llegar.
- El centro de patinaje de hielo contara además con servicios adicionales de entreteniendo y comida.
- Capacitación de los empleados por parte de los vendedores de la pista de hielo.

- Por la zona en la cual se encontrará este centro de diversión, el servicio estará más asequible al nicho de mercado al cual se quiere llegar (clase media, media- alta y alta)
- Debido a que es un gran proyecto de infraestructura, es poco probable que sea imitable.
- Al ser los únicos con este tipo de proyecto, somos pioneros en el mercado y nos posicionamos en la mente de los consumidores.
- El establecimiento tendrá servicios adicionales que brindarán una mejora en la imagen que se va a proyectar.
- Al ser un proyecto grande y confiable, es más fácil ganar la confianza de los proveedores, así como también ser sujetos de crédito.

### **Oportunidades**

- Ser un lugar de diversión que puedan divertirse personas de todas las edades.
- Contar con un lugar nuevo y novedoso para un estilo diferente de diversión para los clientes.
- Guayaquil no cuenta con muchos lugares de diversión por lo que sería una entrada fácil al mercado de servicios.
- Satisfacer la necesidad de que niños y adultos puedan divertirse en el mismo lugar y al mismo tiempo.
- El mercado de centros de diversión donde se junten personas desde niños hasta adultos no está debidamente explotado, por lo cual representa una gran oportunidad para la viabilidad del servicio.
- Al haber pocas opciones de diversión sana, se puede entrar fácilmente en el mercado.

### **Debilidades**

- No todas las personas podrán acceder a este servicio ya que está dirigido a personas de nivel medio-alto, y el precio por este servicio será un poco alto.

- El segmento adulto en la mayoría de los casos, solo iría por cuidar a sus hijos o simplemente dejarlos y no contar con los servicios que brinda el centro.
- Requerimiento de una gran inversión para el desarrollo del proyecto.
- Falta de técnicos especializados en la instalación y dirección de la maquinaria para la pista de hielo, se debe importar el recurso humano del extranjero, generando un costo mayor.

### **Amenazas**

- Al no existir personal apto para mantenimiento de la pista se tendría que incurrir en gastos para traer personal extranjero especializado.
- Dado el hecho que se tiene muchos competidores indirectos, al comienzo del proyecto será difícil atraer a los consumidores, debido a que ellos tienen una preferencia establecida.
- Los costos operativos se verán afectados por las regulaciones del gobierno (aumento de los aranceles a importaciones de maquinarias, equipos de acondicionamiento para el establecimiento, etc.)
- Los competidores indirectos al verse afectados por nuestro ingreso en el mercado podrían mejorarnos en precios y ofrecer más promociones, lo que provocaría una fuerte competencia.

## 5.2. SWOT MATRIZ

TABLA #3

	<u>Fortalezas (F)</u>	<u>Debilidades (D)</u>
<u>Oportunidades (O)</u>	<p><b><u>FO Estrategias</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promocionar el centro de diversión repartiendo volantes en centros comerciales cercanos al lugar donde habitan los clientes potenciales.</li> <li>• Empezar una campaña agresiva de publicidad que enfatice la diversión sana.</li> <li>• Implementación de diferentes tipos de ambientes en el establecimiento.</li> <li>• Dar a conocer el lugar en forma de noticia, para así obtener un marketing sin costo.</li> </ul>	<p><b><u>OD Estrategias</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• crear tarjetas de socios que le permita a los clientes pagar un valor específico por año y así podrá entrar ciertas veces al establecimiento y usar los servicios.</li> <li>• Cobro de entradas a solo las personas que vayan a hacer uso de la pista, fomentando así el consumo en los otros servicios que se ofrecen.</li> <li>• Cursos de capacitación de servicio al cliente para todo el personal previos a la inauguración.</li> </ul>
<u>Amenazas (A)</u>	<p><b><u>FA Estrategias</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar alianzas con los proveedores extranjeros para que nos provean continuamente y de esa manera obtener descuentos y precios más bajos al momento de importar al país.</li> <li>• Establecer contratos con grandes supermercados que darán entradas para la pista por un monto determinado en la compra.</li> <li>•</li> </ul>	<p><b><u>DA Estrategias</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impartir cursos a los técnicos nacionales dados por los expertos extranjeros en la instalación e implementación de maquinarias que en un principio se los traerá para especializarlos.</li> </ul>

ELABORADO POR: Los autores

### **5.3. Misión**

La pista de hielo tiene como misión principal crear un ambiente de diversión sana para las diferentes edades, brindándoles una excelente infraestructura con diferentes tipos de diversión para poder así satisfacer necesidades y expectativas de nuestros clientes potenciales.

### **5.4. Visión**

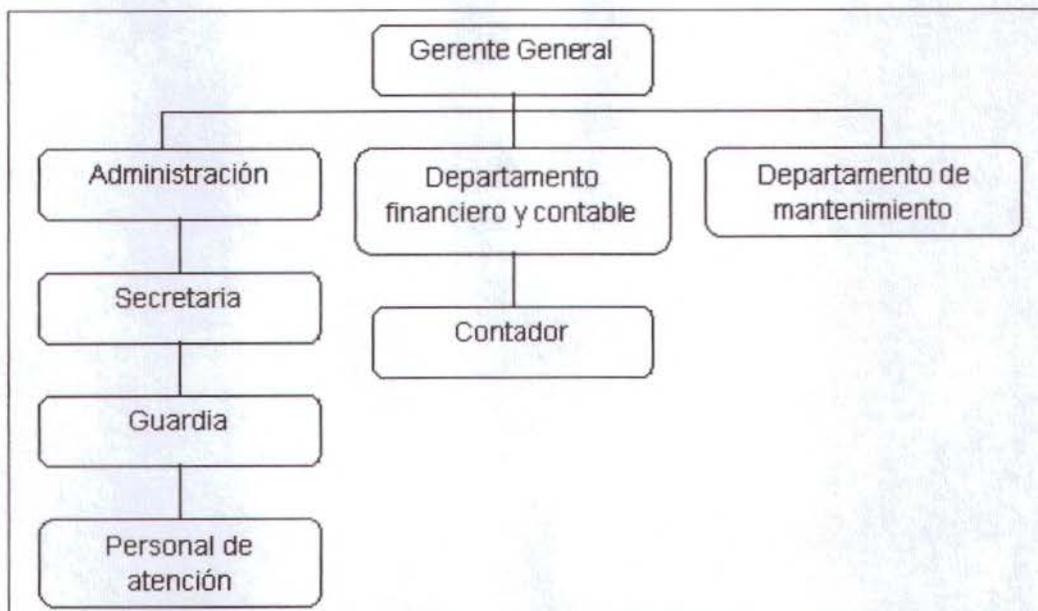
Llegar a ser el mejor lugar de diversión elegido por posibles clientes, captando un gran porcentaje de clientes que viven fuera de la ciudad de Guayaquil del Ecuador entero.

### **5.5. Objetivos y metas**

- Contar con un nuevo estilo de diversión en Guayaquil
- Llegar a ubicar al patinaje artístico y el jockey como nuevos deportes en Ecuador.
- Dar a conocer los beneficios que brinda una diversión sana a los habitantes de Guayaquil.
- Constante capacitación al personal que labore en el centro de la pista de hielo.
- Confiando en los estudios realizados, se esperara aumentar un 10% de clientes.
- Aumentar publicidad para atraer más clientes a través de promociones y actos en vivos.

## 5.6. Estructura organizacional y funcional

**GRAFICO #16  
ORGANIGRAMA DEL PERSONAL**



Elaborado por: Los autores

**TABLA #4  
DETALLE DEL PERSONAL**

PERSONAL	NUMERO
Contador	1
Secretaria	3
Seguridad	4
mantenimiento	4
Personal de atención	5
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>

Elaborado por: Los autores

**Funciones:**

Financieras:

- Contador:

1. Llevar la contabilidad del establecimiento.

2. Rendir a gerencia los ingresos y gastos trimestrales.
3. Supervisar las actividades que se realicen en el establecimiento.
4. Responsabilidad ante las normas dispuestas para el buen manejo contable.
5. Control de la entrada y salida de dinero.
6. Cumplir con sus deberes profesionales
7. Presentar de manera clara toda información administrativa solicitada por gerencia.
8. Estudio de estados financieros y su análisis.
9. Elaboración de planillas para el pago de impuestos

Administrativas:

- Secretaria:
  1. Atención personal y telefónica de los clientes, dar información y atender al público sobre el establecimiento.
  2. Controlar la administración de mercadeo.
  3. Atender a proveedores, mantener control de víveres y demás implementos del establecimiento y si no hay pedir a proveedores con anterioridad.
  4. Dar informes de lo que se está dando dentro del establecimiento.
- Seguridad:
  1. Controlar la entrada y salida de los clientes.
  2. Velar por el bienestar de la seguridad de las personas y del establecimiento.

3. vigilar que no exista ninguna irregularidad tanto fuera como dentro del establecimiento
- mantenimiento:
    1. Mantener responsabilidad cumpliendo sus deberes de limpieza y mantenimiento del establecimiento.
    2. Respetar las pertenencias de cada individuo dentro de la residencia
  - Personal de atención:
    1. Velar por los clientes en caso de alguna necesidad
    2. manejo de los distintos ambientes y maquinas del establecimiento

## CAPITULO VI

### 6. Plan de Marketing

El plan de marketing es dado por los resultados obtenidos de la Investigación de mercado en donde obtuvimos el resultado del muestreo, el análisis de mercado, el plan de estrategias y el estudio de competencia en la ciudad, los cuales ayudan a definir las estrategias del marketing, proporcionándole al proyecto una rentabilidad a largo plazo.

**GRAFICO #17**  
**RELACION DE LAS 4'P**



Elaborado por: Jerry McCarthy

#### 6.1. Producto

La implementación de una pista de hielo es un proyecto que no ha sido explotado debidamente en la ciudad de Guayaquil por lo que se lo considera nuevo en el mercado, el cual está planteado en base a las necesidades del mercado, brindando un servicio de diversión y confort durante su visita al establecimiento, brindando además servicios complementarios para su buena estancia.

El establecimiento ofrece algunas características detalladas a continuación:

- Ubicación de fácil acceso y cercana entidades bancarias, centros comerciales y restaurantes.
- Ubicación en zona segura.
- Infraestructura moderna, confortable y libre espacio que cuenta con seguridad propia, servicios básicos, áreas de entretenimiento adicionales, acceso a tecnología como Internet.
- Espacio cómodo, donde podrá tener un lugar de relajación.
- Adicionalmente cuenta con servicios de comida, de parqueo y sala de entretenimiento alternativo para satisfacer las necesidades propias de cada cliente.

## **6.2. Precio**

El precio es establecido de acuerdo a la competencia indirecta, en cuanto al costo de implementación y al valor agregado que tiene el servicio en si, como es la seguridad que brinda el establecimiento, la comodidad, los servicios que brinda, la ubicación, que se complementa a un precio accesible de los clientes. Este precio es fijado a la calidad y buen servicio que da el establecimiento, es un precio un poco mayor a las otras alternativas de diversión ya que esta sería diferente y se consideraría único en el mercado.

Además se debe también considerar la fijación de precio de acuerdo a los costos que están en el mercado de diversión como los bares, cines y bolos que se diferencia de la oferta del proyecto de la pista de hielo, y considerando la disponibilidad de pagar los clientes, tomando en cuenta la calidad y buen servicio a un precio de ingreso al local de \$ 12 por persona.

## **6.3. Plaza**

Tomando en cuenta la localización como factor importante a la hora de que los clientes decidan de entretenerse, el proyecto busco un punto estratégico para

todos los clientes potenciales, cerca de centros comerciales, bancos, restaurantes y sobre todo un lugar seguro que además proporcionara un estatus elevado en los clientes.

El establecimiento estará ubicado la Ave. Francisco de Orellana, una zona tranquila, sector norte de la ciudad de Guayaquil, considerado de un elevado estatus.

#### **6.4. Promoción**

La promoción que se dará para el proyecto será fuerte, se pondrán vallas publicitarias a lo largo de la Ave. Francisco de Orellana, nos valdremos de las noticias como un nuevo establecimiento de entretenimiento para captar mayor marketing, se repartirán volantes y folletos en distintos centro comerciales, colegios y universidades con el fin de tener mayor captación de gente joven en el establecimiento, se hará uso de la televisión como propagandas publicitarias.

- o Folletos
- o Calendarios de escritorio
- o Fotografías del proyecto
- o Videos

Y todo en su gran parte se lo hará con meses antes de la apertura del establecimiento para generar cierto grado de interés por los clientes.

## CAPITULO VII

### **7. ANALISIS FINANCIERO**

En el análisis financiero se analiza la inversión para poner en marcha la pista de hielo en la ciudad de Guayaquil, determinando el presupuesto de ingresos y egresos operativos para poder así evaluar el potencial económico de la creación de este proyecto.

En los estados financieros proyectados se presentaran por un lapso de 10 años con el fin de poder analizar la situación económica del proyecto.

Finalmente se realizara una evaluación de la rentabilidad del proyecto a través de los índices financieros para tener una visión más amplia de los resultados económicos futuros.

#### **7.1. Inversión y capital de trabajo**

El proyecto de pista de hielo en la ciudad de Guayaquil requeriría de una inversión la cual se detallara a continuación a través del análisis financiero.

#### **7.2. Activos fijos**

Para la realización del proyecto se requerirán de diferentes activos fijos necesarios para su implementación, el total de activos fijos es por \$ 170.870.80.

**Tabla #5  
Activos fijos**

Inversión Muebles de Oficina, Equipos de Computación y Telecomunicaciones					
MUEBLES DE OFICINA	Unidades	Costo Unitario	IVA	Costo Total	VALOR TOTAL
SCRITORIO	3	34,82	12,00%	104,46	117,00
ILLAS DE OFICINA	9	34,83	12,00%	313,47	351,09
RCHIVADORES	2	40,00		80,00	80,00
ACHOS DE BASURA	5	5,00		25,00	25,00
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>					
OMPUTADORA NETTOP MSI GB 160GB	3	519,00	12,00%	1.557,00	1.743,84
MPRESORA MULTI FUNCION HP INKJET HOTOSM	2	177,68	12,00%	355,36	398,00
ROUTER	1	119,00	12,00%	119,00	133,28
<b>EQUIPO TELECOMUNICACIONES</b>					
ELEFONO 27933 INAL GENERAL ELECTRIC	3	34,20		102,60	102,60
<b>OTROS ACTIVOS</b>					
EQUIPO FRIGORIFICO	1	148.000,00	12,00%	148.000,00	165.760,00
ECADOR DE MANO	4	40		160,00	160,00
ISTEMA DE LUCES	1	2000		2.000,00	2.000,00
ANTALLAS GIGANTES	1	900		900,00	900,00
SIENTOS Y SILLAS/ESTABLECIMIENTO	40	40,00		1.600,00	1.600,00
RESAS PARA EL ESTABLECIMIENTO	10	150		1.500,00	1.500,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 174.870,80</b>

**Elaborado por:** Los autores

### 7.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo está dado de acuerdo a la formula de inversión de capital de trabajo que detalla el proceso de análisis del proyecto, teniendo a ITC que representa a la inversión inicial del trabajo, Ca corresponde al costo anual proyectado y n a los días de desfase.

#### Formula de la Inversión del Capital del Trabajo

$$ICT_0 = \frac{Ca_1}{365} * n$$

\* El periodo se desfase se refiere a los días que va a llevar el proceso de análisis del proyecto

\* ICT corresponde a la inversión inicial de trabajo

\* Ca1 corresponde al costo anual proyectado

\* n corresponde a los días de desfase

**TABLA #6  
CAPITAL DE TRABAJO**

CAPITAL DE TRABAJO			
AÑO 1		AÑO 2	
Método del periodo de desfase		Método del periodo de desfase	
Periodo de desfase	30	Periodo de desfase	30
Costo anual proyectado	75.669,93	Costo anual proyectado	69.260,73
Inversión de capital de trabajo	6.219,45	Inversión de capital de trabajo	5.692,66

**Elaborado por: Los autores**

#### 7.4. Inversión Inicial

La inversión del proyecto de pista de hielo es por un total de \$195.455.21 requerida para empezar el proyecto, de la cual el 10% es de capital propio y el 22% por préstamo bancario, considerando que la inversión se esta dando sobre un lugar alquilado no se esta incurriendo en gasto de terreno ni edificio.

**Tabla #7  
Inversión Inicial**

Inversión Inicial	
Edificios	0,00
Equipos de oficina	573,08
Equipos Electrónicos	2.275,12
Equipos de telecomunicaciones	102,60
otros activos	174.870,80
Gastos de Constitución	6.690,00
Capital de Trabajo	6.219,45
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>190.731,06</b>

**Elaborado por: Los autores**

## 7.5. Depreciaciones y amortizaciones

El proyecto de la pista de hielo cuenta con activos fijos depreciables de 1-5 años como Muebles y Enceres con un 10% de depreciación y 10 años de vida útil, Equipos de Computación con un 33% de depreciación con 3 años de vida útil, Equipos de telecomunicaciones con una depreciación de 33% con 3 años de vida útil y otros activos con una depreciación de 10% con 10 años de vida útil.

**Tabla #8  
Depreciación de Activos**

Detalle	% Depreciación	1- 5 año		
		Valor Total	Depreciación Anual	
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>				
ESCRITORIO	10%	117,00	11,70	
SILLAS DE OFICINA	10%	351,09	35,11	
ARCHIVADORES	10%	80,00	8,00	
TACHOS DE BASURA	10%	25,00	2,50	57,31
<b>EQUIPO TELECOMUNICACIONES</b>				
TELEFONO 27933 INAL GENERAL	33%	102,60	33,86	33,86
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
COMPUTADORA NETTOP MSI GB 160GB	33%	1.557,00	513,81	
IMPRESORA MULTI FUNCION HP INKJET	33%	355,36	117,27	
ROUTER	33%	119,00	39,27	670,35
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
EQUIPO FRIGORIFICO	10%	148000,00	14800,00	
SECADOR DE MANO	10%	160,00	16,00	
SISTEMA DE LUCES	10%	2000,00	200,00	
PANTALLAS GIGANTES	10%	900,00	90,00	
ASIENTOS Y SILLAS/ESTABLECIMIENTO	10%	1600,00	160,00	
MESAS PARA EL ESTABLECIMIENTO	10%	1500,00	150,00	15416,00
<b>Total Depreciación Anual</b>			<b>\$ 16.177,51</b>	<b>16.177,51</b>

Elaborado por: Los autores

## 7.6. Presupuestos de Gastos

### 7.6.1. Gastos de constitución

Los gastos de constitución se detallan cuanto se gastaría en dirección técnica, en diseño de adecuación, los impuestos para la instalación, y los materiales de la adecuación en el cual incluye todo lo necesario para la buena imagen propia para el proyecto de pista de hielo.

**Tabla #12  
Gastos de Constitución**

Diseño de adecuación	\$ 2.000,00
Impuestos, tasas y permiso	\$ 890,00
Materiales de adecuación	\$ 3.800,00
<b>Total</b>	<b>\$ 6.690,00</b>

Elaborado por: Los autores

### 7.6.2. Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se encuentran los gastos que se darían mensual y anualmente en la empresa, son gastos fijos en donde los servicios básicos son altos debido a la cantidad de energía y agua que se requiere para mantener la pista de hielo.

**Tabla #9  
Estimación de Gastos Administrativos**

<b>AÑO</b>	<b>1</b>
*Sueldos y Salarios	\$ 33.825,10
*Suministros de Oficina	600,00
Materiales y limpieza	600,00
alquiler de edificio	6.000,00
Cable/Internet	1.428,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 42.453,10</b>

Elaborado por: Los autores

Además se va a contar con el gasto del alquiler del establecimiento para la instalación del proyecto de pista de hielo, el cual va a tener un costo mensual de \$4.000.00 por el uso de la instalación. El valor total anual de gastos de arriendo va a estar considerado también el valor por garantía de dos meses, el cual estará estipulado en el contrato de arriendo.

### 7.6.3. Gastos de Personal

En los gastos de personal se detalla el número de personal necesario para el proyecto, contando con 11 persona, se estima que mensualmente se tendría un gasto de 3.373.00 por gastos de personal y anualmente \$ 45.036.00

**Tabla #10**  
**Distribución de Gastos de Personal**

DETALLE	AÑO 1				
	PERSONAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Administrador	1		\$ 650,00	650,00	7.800,00
Secretaria	1		\$ 300,00	300,00	3.600,00
seguridad	2		\$ 300,00	600,00	7.200,00
mantenimiento	2		\$ 250,00	500,00	6.000,00
<b>TOTALES</b>	<b>6</b>			<b>\$ 2.050,00</b>	<b>\$ 24.600,00</b>

Elaborado por: Los autores

Aquí se muestra las proyecciones de sueldo considerando además el décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, fondo de reserva y aporte patronal; por lo que el gasto real de Gastos de personal anual es de \$61.923.09 desde el año 1

**Tabla #11**  
**Proyecciones de Gastos de Personal**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo	24.600,00	33.276,89	33.757,43	34.189,29	34.206,08
Décimo tercero	2.050,00	2.773,07	2.813,12	2.849,11	2.850,51
Décimo cuarto	1.308,00	1.308,00	1.308,00	1.308,00	1.308,00
Vacaciones	1.025,00	1.386,54	1.406,56	1.424,55	1.425,25
Fondo de reserva	2.050,00	2.773,07	2.813,12	2.849,11	2.850,51
Aporte Patronal	2.792,10	3.776,93	3.831,47	3.880,48	3.882,39
<b>Total</b>	<b>33.825,10</b>	<b>45.294,50</b>	<b>45.929,70</b>	<b>46.500,55</b>	<b>46.522,74</b>

Elaborado por: Los autores

### 7.7. Presupuesto de Ingresos

Los ingresos del proyecto de la pista de hielo se obtienen de acuerdo a las entradas que se cobrarían por la entrada a la pista de hielo y otros ingresos como el alquiler de parte del lugar para la instalación de pista de bolos y videojuegos como otra alternativa de ingresos. Se estima que alrededor de 33920 personas por año vi

- se estima que alrededor de 76800 personas por año visiten el local

	mensual	anual
<b>Precio de ingreso:</b>		12
<b>Ingreso en \$:</b>	76800	\$ 921.600,00
<b>Alquiler de espacio para videos juegos</b>	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
<b>Alquiler de espacios para alimentos y bebidas</b>	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00

Elaborado por: Los autores

### Ingresos Pista de Hielo

Tabla #13

Precio Servicios	Precio	# de personal proyectadas mensual	Total mensual	Total anual
Precio al establecimiento	12,00	1160	13920	\$ 167.040,00
Alquiler para videos juegos	1.500,00		1.500,00	\$ 18.000,00
Alquiler Bebidas, alimentos	1.200,00		1.200,00	\$ 14.400,00
<b>Total</b>			<b>16620</b>	<b>\$ 199.440,00</b>

Elaborado por: Los autores

### 7.8. Préstamo del proyecto

El proyecto de la pista de hielo requiere de una inversión del 90% que son \$175.909.69 con una tasa de interés del 10.97% pagaderos a 10 años plazo.

**Tabla #14**  
**Tabla de amortización**

Tabla de Amortización Préstamo Largo Plazo	
Monto del préstamo	\$ 166.060,449
Tasa de interés anual	10,97%
Periodo de pago (en años)	1
Duración (periodos)	10

No. Pago	Pago	Cuota de interés	Cuota de capital	Saldo	Capital Amortizado
				166.060,449	
1	28.161,840	18.216,831	9.945,009	156.115,440	9.945,009
2	- 28.161,840	17.125,864	11.035,976	145.079,464	20.980,985
3	- 28.161,840	15.915,217	12.246,623	132.832,841	33.227,607
4	- 28.161,840	14.571,763	13.590,077	119.242,764	46.817,684
5	- 28.161,840	13.080,931	15.080,909	104.161,856	61.898,593
6	- 28.161,840	11.426,556	16.735,284	87.426,571	78.633,877
7	- 28.161,840	9.590,695	18.571,145	68.855,426	97.205,022
8	- 28.161,840	7.553,440	20.608,400	48.247,027	117.813,422
9	- 28.161,840	5.292,699	22.869,141	25.377,886	140.682,563
10	- 28.161,840	2.783,954	25.377,886	- 0,000	166.060,449

**Elaborado por: Los autores**

### **7.9. Flujo de caja anual**

El flujo de caja se considera la inversión inicial, la amortización y las entradas y salidas de dinero que se dan por los ingresos y gastos que generará la pista de hielo durante los 10 primeros años.

En este flujo se detallan los ingresos y egresos anuales proyectados que se obtendrán por la prestación del servicio de la pista de hielo y sus demás salas de entretenimiento, desde el año 1 se muestra las cantidades proyectadas con la inflación. El flujo de caja se lo proyecto a 10 años considerando el préstamo que se realizaría pagadero a 20 años.

En el flujo de caja se incluye los ingresos por venta que es el pago de la entrada y otros ingresos por servicios adicionales. En egresos tenemos los Gastos Administrativos y financieros, los gastos de publicidad anuales y de constitución y la amortización del préstamo teniendo como Utilidad Neta \$ 285.155.85, además se consideran los impuestos a pagar y teniendo como resultado un flujo económico de \$ 301.333.36 como flujo neto de efectivo.

Se obtiene un flujo de caja en el año 0 negativo ya que se incluye un capital de trabajo para poner en marcha el proyecto y así poder cubrir los gastos y la inversión inicial del negocio. A continuación se detalla el Flujo de caja del proyecto de Pista de Hielo

**Tabla #14  
FLUJO DE CAJA**

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>											
<b>Operacionales:</b>											
Ventas		\$ 167.040,00	\$ 183.911,04	\$ 204.711,38	\$ 228.539,78	\$ 259.849,73	\$ 297.943,70	\$ 344.810,25	\$ 403.290,07	\$ 477.253,47	\$ 569.649,74
Otros ingresos		\$ 32.400,00	\$ 35.672,40	\$ 39.706,95	\$ 44.328,84	\$ 44.328,84	\$ 57.790,80	\$ 66.881,30	\$ 78.224,37	\$ 92.570,72	\$ 110.492,41
<b>Total Ingresos:</b>		<b>\$ 199.440,00</b>	<b>\$ 219.583,44</b>	<b>\$ 244.418,33</b>	<b>\$ 272.868,62</b>	<b>\$ 304.178,57</b>	<b>\$ 355.734,51</b>	<b>\$ 411.691,55</b>	<b>\$ 481.514,43</b>	<b>\$ 569.824,18</b>	<b>\$ 680.142,14</b>
<b>EGRESOS</b>											
<b>Operacionales:</b>											
<b>Costos Fijos</b>											
Sueldos y Salarios		\$ 33.825,10	\$ 37.241,44	\$ 41.453,44	\$ 46.278,62	\$ 52.618,79	\$ 60.332,71	\$ 69.823,04	\$ 81.665,03	\$ 96.642,40	\$ 115.352,37
Gastos de Publicidad		\$ 15.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Gastos Administrativos		\$ 42.453,10	\$ 42.134,86	\$ 46.674,12	\$ 51.874,18	\$ 58.706,95	\$ 67.020,18	\$ 77.247,86	\$ 90.009,90	\$ 106.150,91	\$ 126.314,53
Gastos Operativos		\$ 22.680,00	\$ 25.020,21	\$ 27.955,01	\$ 31.249,39	\$ 35.699,75	\$ 41.090,52	\$ 47.770,82	\$ 56.147,02	\$ 66.836,37	\$ 80.232,05
Gastos de constitucion		\$ 1.338,00	\$ 1.338,00	\$ 1.338,00	\$ 1.338,00	\$ 1.338,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Total Costos Fijos</b>		<b>\$ 115.296,20</b>	<b>\$ 115.734,51</b>	<b>\$ 127.420,57</b>	<b>\$ 140.740,20</b>	<b>\$ 158.363,48</b>	<b>\$ 178.443,41</b>	<b>\$ 204.841,73</b>	<b>\$ 237.821,94</b>	<b>\$ 279.629,68</b>	<b>\$ 331.898,94</b>
<b>No Operacionales:</b>											
<b>Costos Variables</b>											
Amortizado de Prestamo		\$ 18.216,83	\$ 17.125,86	\$ 15.915,22	\$ 14.571,76	\$ 13.080,93	\$ 11.426,56	\$ 9.590,69	\$ 7.553,44	\$ 5.292,70	\$ 2.783,95
<b>Total Costos Variables</b>		<b>\$ 18.216,83</b>	<b>\$ 17.125,86</b>	<b>\$ 15.915,22</b>	<b>\$ 14.571,76</b>	<b>\$ 13.080,93</b>	<b>\$ 11.426,56</b>	<b>\$ 9.590,69</b>	<b>\$ 7.553,44</b>	<b>\$ 5.292,70</b>	<b>\$ 2.783,95</b>
<b>Costo Total</b>		<b>\$ 133.513,03</b>	<b>\$ 132.860,38</b>	<b>\$ 143.335,79</b>	<b>\$ 155.311,96</b>	<b>\$ 171.444,42</b>	<b>\$ 189.869,97</b>	<b>\$ 214.432,42</b>	<b>\$ 245.375,38</b>	<b>\$ 284.922,38</b>	<b>\$ 334.682,90</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>\$ 65.926,97</b>	<b>\$ 86.723,06</b>	<b>\$ 101.082,54</b>	<b>\$ 117.556,66</b>	<b>\$ 132.734,15</b>	<b>\$ 165.864,54</b>	<b>\$ 197.259,13</b>	<b>\$ 236.139,05</b>	<b>\$ 284.901,80</b>	<b>\$ 345.459,25</b>
15% PARTICIPACION traba		\$ 0,00	\$ 13.008,46	\$ 15.162,38	\$ 17.633,50	\$ 19.910,12	\$ 24.879,68	\$ 29.588,87	\$ 35.420,86	\$ 42.735,27	\$ 51.818,89
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 0,00	\$ 21.680,77	\$ 25.270,63	\$ 29.389,16	\$ 33.183,54	\$ 41.466,14	\$ 49.314,78	\$ 59.034,76	\$ 71.225,45	\$ 86.364,81
10% RESERVA LEGAL		\$ 0,00	\$ 8.672,31	\$ 10.108,25	\$ 11.755,87	\$ 13.273,42	\$ 16.586,45	\$ 19.725,91	\$ 23.613,90	\$ 28.490,18	\$ 34.545,92
<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR</b>		<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 43.361,53</b>	<b>\$ 50.541,27</b>	<b>\$ 58.778,33</b>	<b>\$ 66.367,08</b>	<b>\$ 82.932,27</b>	<b>\$ 98.629,56</b>	<b>\$ 118.069,52</b>	<b>\$ 142.450,90</b>	<b>\$ 172.729,62</b>
<b>Utilidad neta</b>		<b>\$ 65.926,97</b>	<b>\$ 176.221,91</b>	<b>\$ 193.877,06</b>	<b>\$ 214.090,29</b>	<b>\$ 237.811,49</b>	<b>\$ 272.802,24</b>	<b>\$ 313.061,98</b>	<b>\$ 363.444,91</b>	<b>\$ 427.373,28</b>	<b>\$ 507.412,52</b>
<b>FLUJO ECONOMICO</b>	190.731,06	\$ 133.513,03	\$ 43.361,53	\$ 50.541,27	\$ 58.778,33	\$ 66.367,08	\$ 82.932,27	\$ 98.629,56	\$ 118.069,52	\$ 142.450,90	\$ 172.729,62

Elaborado por: Los autores

### 7.10. Punto de Equilibrio

El punto de Equilibrio determina el momento en el cual las ventas cubren los costos expresándolas en utilidades.

**Tabla #16**  
**Punto de Equilibrio**

Año	1	2	3	4	5
Ingresos Totales	199.440,00	219.583,44	244.418,33	272.868,62	304.178,57
Costos Variables* Totales	15.600,00	10.660,60	10.735,31	10.820,90	10.933,37
Contribución Marginal Total	183.840,00	208.922,84	233.683,01	262.047,72	293.245,20
Promedio ponderado de porcentaje de contribución Marginal	92,18%	95,15%	95,61%	96,03%	96,41%
Costos Fijos	58.533,10	64.494,48	71.893,82	80.302,67	91.473,32
<b>Pto Equilibrio \$\$</b>	<b>\$ 63.500,01</b>	<b>\$ 67.785,40</b>	<b>\$ 75.196,59</b>	<b>\$ 83.618,66</b>	<b>\$ 94.883,82</b>

Elaborado por: Los autores

$$\text{Punto de Equilibrio en US\$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ del margen de contribución}}$$

### 7.11. Valor Actual Neto (VAN)

Como se puede observar por medio del cálculo del VAN, se indica que el proyecto si es rentable dado que el VAN>0, el cual es de \$940.540.59. En el cálculo del VAN consideramos una tasa del 18.47% como tasa interna de retorno y además consideramos todos los resultados del flujo económico proyectado de 10 años del Cash Flow.

INDICADORES DE EVALUACION ECONOMICA	VAN :	\$ 172.958,38
-------------------------------------	-------	---------------

### 7.12. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es de 131.20% que es mayor a la tasa de descuento que es de 18.47%; lo cual confirma que el proyecto si produciría ganancias sobre la inversión.

TIR :	43,3%
-------	-------

Con esta tasa queda demostrado que el proyecto es rentable.

### 7.13. Periodo de Recuperación de la Inversión (PAYBACK)

La recuperación de la inversión a realizar para la implementación de la propuesta se la obtiene a través de la siguiente ecuación financiera:

$$P = F(1+i)^n$$

$F$  = Flujo de Cajá

$i$  = Tasa de Descuento

$n$  = año

Con estos datos se elabora el cuadro para el cálculo del período de recuperación de la inversión del proyecto de Residencia Universitaria, en donde se observa que entre el segundo y el tercer año que recupera de la inversión y en donde se obtiene los beneficios del proyecto.

**Tabla # 16  
PAYBACK**

Año	inversion inicial	Flujo de Caja	Tasa	Formula	Valor presente	Valor presente
0	190731.06					
1		301333,36	18,47%	$P=F(1+i)^n$	254.361,51	254.361,51
2		177.328,33	18,47%	$P=F(1+i)^n$	126.353,26	380.714,77
3		200.459,23	18,47%	$P=F(1+i)^n$	120.569,81	501.284,57
4		226.506,74	18,47%	$P=F(1+i)^n$	114.999,99	616.284,56
5		258.231,00	18,47%	$P=F(1+i)^n$	110.669,82	726.954,39
6		304.925,16	18,47%	$P=F(1+i)^n$	110.310,86	837.265,25
7		357.440,35	18,47%	$P=F(1+i)^n$	109.152,27	946.417,51
8		422.993,77	18,47%	$P=F(1+i)^n$	109.035,35	1.055.452,86
9		505.945,78	18,47%	$P=F(1+i)^n$	110.088,38	1.165.541,24
10		609.739,71	18,47%	$P=F(1+i)^n$	111.991,78	1.277.533,03

Elaborado por: Los autores

#### 7.14. Índice Financiero

En los índices financieros se puede analizar la situación financiera en la que se encuentra la empresa por los resultados obtenidos, considerando 5 años proyectados teniendo como resultado la razón de rentabilidad detallada a continuación:

\* Por cada \$ invertido por los accionistas se genera una utilidad \$14.3 por cada uno de ellos en el primer año.

\* Por cada dólar en ventas se genera una utilidad de 0.65 por cada uno de ellos.

**Tabla #17  
Índice Financiero**

Razón de Rentabilidad		1	2	3	4	5
Rentabilidad sobre el capital invertido (ROE)	Utilidad Neta / Capital	5,84	3,63	4,17	4,80	5,61
Margen de Utilidad sobre ventas	Utilidad Neta/Ventas	0,33	0,39	0,41	0,43	0,44

Elaborado por: Los autores

#### 7.15. Conclusiones análisis financiero

DESCRIPCION	VALOR	RESTRICCION	CONCLUSION
TIR	43.3%	$43.3\% > 18,47\%$	Factible y viable
VAN	172958.38	$172958.38 > 0$	Factible y viable
PRI	1er año	$1 < 5$	Factible y sostenible

#### FACTIBILIDAD

Debido a la TIR del 131.2% es superior a la TMAR 18.47%, el VAN es mayor que cero y la recuperación de la inversión del 1er año es menor al tiempo de vida útil de la propuesta que es de 5 años, entonces se manifiesta que la inversión es conveniente para los intereses de la empresa, desde el punto de vista económico.

#### SOSTENIBILIDAD

La propuesta es sostenible ya que después de recuperar la inversión en el segundo año, la empresa contará con un beneficio-utilidad que se obtendrá durante los siguientes años que completa el tiempo de la propuesta.

## 8. CONCLUSIONES

Este nuevo centro de entretenimiento tiene gran potencial de mercado, ya que actualmente en la ciudad hay muy pocos lugares que brindan diversión familiar, así como también opciones variadas para satisfacer a todos los consumidores; casi el 90% de los encuestados estuvieron a favor por la apertura de una nueva Pista de Patinaje sobre Hielo en la ciudad de Guayaquil.

Gracias a la evaluación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) se obtuvieron estrategias tales como: implementar diferentes tipos de ambientes en el establecimiento, cursos de capacitación de servicio al cliente para todo el personal previo a la inauguración y alianzas con proveedores extranjeros para obtener descuentos y menores precios al importar; las cuales son aplicables al proyecto para tener una mayor ventaja ante nuestros competidores.

De la misma manera, al realizar el análisis de las fuerzas de Porter se identificó un alto nivel de servicios sustitutos (cines, bolos, bares y discotecas, parques), un bajo poder de los consumidores (son muchos, amplio segmento del mercado), la entrada de nuevas empresas es media (fuerte inversión inicial, imitable para grandes empresas), existe un alto poder de los proveedores (compromiso con grandes empresas, alto switching costs) y la rivalidad es alta por los competidores indirectos.

Los resultados del estudio financiero muestran ventajas y posibilidades de llevar a cabo el proyecto, arrojando resultados exitosos que se reflejan en la tasa interna de retorno del 131.2% y un VAN de \$940.540.59

Al ser los únicos en el mercado que ofrece este tipo de servicio, tendremos una ventaja de ser primeros sobre otros establecimientos de diversión y entretenimiento que existen en la ciudad.

Finalmente, de acuerdo al análisis de sensibilidad el proyecto de la pista de hielo no es riesgoso dado que posee un 99.47% de confianza, siendo su intervalo entre (103,859.92) y 2'077,890.62; contando con la demanda y los precios como las variables sensibles para la realización de éste.

## **9. RECOMENDACIONES**

Es necesario evitar se implementen nuevas pistas de hielo y que esto afecte a nuestro negocio, es recomendable crear alianzas con proveedores, es decir que exista un contrato de por medio que los comprometa única y exclusivamente a brindarnos sus servicios, de tal manera que si existen amenazas de nuevos competidores, la entrada en el mercado se torne más difícil para ellos ya que no cuentan con el suficiente apoyo por parte de dichos proveedores.

Desarrollar una relación de fidelidad entre el consumidor y nuestro establecimiento es la recomendación y opción para que la clientela que hemos ganado no perezca en caso de entrada de nuevos competidores, se puede llegar a esto por medio de una excelente atención al cliente, brindarle todas las facilidades para poder acceder al servicio, ofrecer de esta manera un tipo de diversión que se considera sana para la familia, no sólo con el servicio de patinaje sobre hielo, sino también creando espacios para satisfacer distintas necesidades como: área de lectura para aquellas personas que disfrutan de este hobby, mesas de billar y un bar que brinda bocaditos y bebidas para todas las edades. En conclusión, en nuestro establecimiento se podrá encontrar diferentes tipos de servicios acorde a los gustos de personas de todas las edades. Todos estos elementos serán clave para posicionarnos en la mente de los consumidores y gozar de su preferencia incondicional.

## 10. BIBLIOGRAFIA

1. HAIR J., BUSH R., ORTINAU D., "Investigación de Mercados", Segunda Edición, 2004.
2. Nassir Sapag Chain, Preparación y Evaluación de Proyectos 5 edición, 2007.
3. Ketelhöhn Escobar, Werner y Marín Jiménez, José Nicolás (1987). Decisiones de inversión en la empresa. Textos y casos Latinoamericanos. Editorial LIMUSA.
4. Municipalidad de Guayaquil
5. Instituto Nacional de estadísticas y censo, Evolución y análisis de la inflación 2008, Pág. 5. [www.inec.gov.ec/web/guest/institucion](http://www.inec.gov.ec/web/guest/institucion)
6. Michael E. Porter, Competitive Strategy, Techniques for Analyzing Industries and Competitors, 1980.

### Internet:

1. <http://www.ice-world.com/es/consejos/preguntas>
2. <http://www.pistadehielo.com/web/Faq3.asp>
3. <http://www.pistadehielo.com/web/Empresa.asp?idioma=Cast>.

## **ANEXOS**

## 11. ANEXOS

### Anexo #1: MODELO DE ENCUESTA

1. ¿A qué género pertenece usted?

Masculino	<input type="text"/>
Femenino	<input type="text"/>

2. ¿Qué edad tienes?

De 10-20	<input type="text"/>
De 21-30	<input type="text"/>
De 31-40	<input type="text"/>

3. ¿En qué parte de la ciudad de Guayaquil vives?

Urdesa	<input type="text"/>
Kennedy	<input type="text"/>
Ceibos	<input type="text"/>
Centro	<input type="text"/>
Sur	<input type="text"/>
Alborada	<input type="text"/>
Garzota	<input type="text"/>
Otros	<input type="text"/>

8. ¿Qué tipo de ingresos perciben en su hogar?

> \$ 800,00	<input type="text"/>
\$ 600,00 - \$ 800,00	<input type="text"/>
\$300 - \$600	<input type="text"/>
< \$ 300,00	<input type="text"/>

10. ¿Qué aspecto considera usted importante a la hora de escoger un lugar de diversión?

Calidad	<input type="text"/>
Comodidad	<input type="text"/>
Seguridad	<input type="text"/>
Localización	<input type="text"/>
Precio	<input type="text"/>

12. ¿Con qué servicio le gustaría contar en un centro de diversión?

Área de Comida	<input type="text"/>
Música	<input type="text"/>
Guardiania en estacionamiento	<input type="text"/>
Internet inalámbrico	<input type="text"/>
Disponibilidad de parqueo	<input type="text"/>
Salas de entretenimiento	<input type="text"/>

11. ¿Le gustaría contar con un centro de diversión para todas las edades?

Si	
No	

11. ¿Le gustaría contar con una pista de hielo en la ciudad de Guayaquil?

Si	
No	

Si su respuesta es no, la encuesta ha concluido, gracias

5. ¿En qué zona de la ciudad le gustaría que estuviese la pista de hielo?

Norte	
Sur	
Centro	

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en un lugar de diversión (cine, bolos, etc.)?

Menos de \$ 5,00	
De \$ 5,00- \$10,00	
De \$ 10,00- en adelante	

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en comida y bebida en un centro de diversión?

	Menos de \$5	De \$5-\$10	De \$10 en adelante
Colas/jugos			
Snack			
Hamburguesas			
Hot dog			
Salchipapa			
Pizza			
Cangil			
Dulces/chocolate			
Helado			

Pregunta para mayores de 18 años

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en comida y bebida en un centro de diversión?

	Menos de \$5	De \$5-\$10	De \$10 en adelante
Colas/jugos			
Snack			
Cerveza			
Cocktail			
Pastas, Pizza			
Sushi			
Dulces (tipo sweet & coffee)			

## **Anexo #2: Requisitos tramites de construcción y readecuación.**

### **Requisitos:**

1. Tasa única de trámite
2. Formulario "Solicitud de registro de construcción" (F.96.17.002) firmado por el interesado y el responsable técnico de la edificación.
3. Copia de la escritura pública de adquisición del predio o carta de autorización para construir sobre el terreno ajeno, otorgada por el dueño, en caso de que el solicitante no fuese el propietario del solar, o contrato de arrendamiento para el caso de terrenos municipales. Tal requisito no será exigible en áreas de ocupación informal sometidas a procesos de legalización de la tenencia, donde bastará un certificado de responsabilidad civil por acta de dominio.
4. Tres copias de los planos arquitectónicos a escala conveniente (1.50, 1.100, 1.200), según formatos INEN, en cuya tarjeta de identificación se registrará el código catastral del predio, nombres completos del propietario, proyectista y responsable técnico, número de la cédula de ciudadanía y número de registro profesional. En los mismos se graficará:
  - Todas las plantas, incluida la de cubierta.
  - Todas las fachadas.
  - Al menos una sección longitudinal y una transversal.
  - La implantación de la edificación, en la que conste, vertical y horizontalmente, sus dimensiones principales y los distanciamientos respecto de las líneas de construcción y de lindero.
5. De no haberse obtenido previamente las normas de edificación, deberá presentarse copia del levantamiento topográfico del terreno, con la correspondiente firma de responsabilidad técnica.
6. Cuando la construcción tenga tres o más plantas, se presentarán cartas de responsabilidad técnica, sobre estudios de suelo, diseños estructurales, sanitarios, eléctricos y telefónicos, debidamente autenticados por un notario del Cantón. En caso de edificaciones de uso

residencial, no en serie, unifamiliares y bifamiliares, no se exigirá carta de responsabilidad técnica.

7. Para edificaciones en terrenos con pendientes iguales o mayores al 10%, se presentarán cartas de responsabilidad técnica relacionada con movimientos de tierra y estructuras de contención y protección del terreno.

8. En los casos de edificaciones que tengan tres o más plantas, el responsable técnico del proceso de construcción, entregará copia de una póliza de seguro a favor de terceros, que cubra todo riesgo del proceso de construcción y por una cuantía no menor al ocho por ciento (8%) del valor estimado de la obra, cuya estimación se realizará de acuerdo a los valores que para los distintos tipos de construcción se hayan registrado en el último boletín emitido por la cámara de construcción.

9. En las edificaciones a ser sometidas al Régimen de Propiedad Horizontal, donde se contemplen etapas o aumentos de construcción, deberá incluirse la totalidad de estos en los diseños a presentarse. En lo sucesivo, la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro sólo aprobará aumento y remodelaciones acordes a los diseños y planos inicialmente aprobados, o si los mismos son solicitados de acuerdo a lo establecido en el correspondiente reglamento.

10. En proyectos de edificaciones industriales calificables como de mediano o alto impacto, o peligrosas, adjuntarán los correspondientes estudios de impacto ambiental, elaborados por profesionales o empresas especializadas y acreditadas en la Municipalidad.

11. La Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro, se reserva la facultad de exigir adicionalmente la presentación parcial o total de planos y, o estudios técnicos relativos a los ítems 6 y 7 de este artículo.

12. Recibos de pagos del 1% mil de Colegios profesionales por planificación, construcción y eléctrico.

### Anexo 3: Balance general

Activo	Inicial	1	2	3	4	5
<b>Activo Circulante</b>						
Caja y Bancos	6.219,45	105.971,52	167.953,77	239.221,76	321.139,40	416.852,39
Cuentas Por Cobrar	0,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>6.219,45</b>	<b>138.371,52</b>	<b>200.353,77</b>	<b>271.621,76</b>	<b>353.539,40</b>	<b>449.252,39</b>
<b>Activo Fijo</b>						
Equipos de Oficina	573,08	573,08	573,08	573,08	573,08	573,08
Equipos de Computación	2.275,12	2.275,12	2.275,12	2.275,12	2.275,12	2.275,12
Equipo de Telecomunicaciones	102,60	102,60	102,60	102,60	102,60	102,60
Otros Activos	174.870,80	174.870,80	174.870,80	174.870,80	174.870,80	174.870,80
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>
<b>Activo Diferido</b>						
Gastos de Constitución	6.690,00	6.690,00	6.690,00	6.690,00	6.690,00	6.690,00
(-) Amortización Acumulada		1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00
(-) Amortización del préstamo		9.945,01	20.980,98	33.227,61	46.817,68	61.898,59
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>6.690,00</b>	<b>17.973,01</b>	<b>29.008,98</b>	<b>41.255,61</b>	<b>54.845,68</b>	<b>69.926,59</b>
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 190.731,06</b>	<b>\$ 334.166,13</b>	<b>\$ 407.184,36</b>	<b>\$ 490.698,97</b>	<b>\$ 586.206,69</b>	<b>\$ 697.000,60</b>
<b>Pasivo</b>						
<b>Pasivo Circulante</b>						
Cuentas Por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo</b>						
Documentos Por Pagar	166.060,45	156.115,44	145.079,46	132.832,84	119.242,76	104.161,86
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	<b>166.060,45</b>	<b>156.115,44</b>	<b>145.079,46</b>	<b>132.832,84</b>	<b>119.242,76</b>	<b>104.161,86</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>166.060,45</b>	<b>156.115,44</b>	<b>145.079,46</b>	<b>132.832,84</b>	<b>119.242,76</b>	<b>104.161,86</b>
<b>Capital</b>						
Capital Social-Participaciones	17.073,11	17.073,1	17.073,11	17.073,11	17.073,11	17.073,11
Utilidad Acumulada/Perdida	0,00	99.752,07	161.734,32	233.002,31	314.919,95	410.632,95
<b>Total Patrimonio</b>	<b>17.073,11</b>	<b>116.825,17</b>	<b>178.807,42</b>	<b>250.075,41</b>	<b>331.993,05</b>	<b>427.706,05</b>
<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>\$ 183.133,55</b>	<b>\$ 272.940,61</b>	<b>\$ 323.886,89</b>	<b>\$ 382.908,26</b>	<b>\$ 451.235,82</b>	<b>\$ 531.867,91</b>

Elaborado por: Los autores

<b>Forma de Financiamiento</b>			
Capital propio(2) 5%	10%	19.073,10	9.536,55
Deuda L/P	90%	170.642,96	
total		190.731,06	

**Elaborado por:** Los autores

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO

<b>INVERSIONES</b>	
Inversión inicial	187.761,61
Capital trabajo	7.693,60
<b>Total inversiones</b>	<b>190.731,06</b>

**Anexo #4: Gastos por sueldo**

GASTOS POR SUELDO DE PERSONAL ( SIN CONSIDERAR INFLACION)												
DETALLE	AÑO 1			AÑO 2 y AÑO 3			AÑO 4 y AÑO 5					
PERSONAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL	CANTIDA D	MENSUA L	TOTAL MENSUA L	ANUAL
Administrador	1	\$ 650,00	650,00	7.800,00	1	750,00	750,00	9.000,00	1	750,00	750,00	9.000,00
Secretaria	1	\$ 300,00	300,00	3.600,00	1	400,00	400,00	4.800,00	1	400,00	400,00	4.800,00
seguridad	2	\$ 300,00	600,00	7.200,00	2	400,00	800,00	9.600,00	2	400,00	800,00	9.600,00
matenimiento	3	\$ 267,00	801,00	9.612,00	3	300,00	900,00	10.800,00	3	300,00	900,00	10.800,00
Personal de atencion	2	\$ 350,00	700,00	8.400,00	2	301,00	602,00	7.224,00	2	301,00	602,00	7.224,00
cajera	2	\$ 351,00	702,00	8.424,00	2	302,00	604,00	7.248,00	2	302,00	604,00	7.248,00
<b>TOTALES</b>	<b>11</b>		<b>\$ 3.753,00</b>	<b>\$ 45.036,00</b>	<b>11</b>	<b>\$ 2.453,00</b>	<b>\$ 4.056,00</b>	<b>\$ 48.672,00</b>	<b>11</b>	<b>\$ 2.453,00</b>	<b>\$ 4.056,00</b>	<b>\$ 48.672,00</b>

Elaborado por: Los autores

**Anexo #5: Gastos estimados**

PROYECCIONES DE GASTOS DE SUELDO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo	45.036,00	52.929,83	53.694,17	54.381,09	54.407,79
Décimo tercero	3.753,00	4.410,82	4.474,51	4.531,76	4.533,98
Décimo cuarto	2.398,00	2.398,00	2.398,00	2.398,00	2.398,00
Vacaciones	1.876,50	2.205,41	2.237,26	2.265,88	2.266,99
Fondo de reserva	3.753,00	4.410,82	4.474,51	4.531,76	4.533,98
Aporte Patronal	5.111,59	6.007,54	6.094,29	6.172,25	6.175,28
<b>Total</b>	<b>61.928,09</b>	<b>72.362,41</b>	<b>73.372,75</b>	<b>74.280,74</b>	<b>74.316,03</b>

Elaborado por: Los autores

AÑO	Costos de Inflacion
	de total Gastos
2010	\$ 19.822,59
2011	\$ 20.108,84
2012	\$ 20.366,09
2013	\$ 20.376,09
2014	\$ 20.823,92

Elaborado por: Los autores

AÑO	Costos de Inflacion	Costos de Inflacion	Costos de Inflacion	Costos de Inflacion
	de Servicios Basicos	Utiles de Limpie	de Limpieza	de TV cable/Internet
2010	\$ 16.964,69	\$ 652,49	\$ 652,49	\$ 1.552,92
2011	\$ 17.209,67	\$ 661,91	\$ 661,91	\$ 1.575,35
2012	\$ 17.429,84	\$ 670,38	\$ 670,38	\$ 1.595,50
2013	\$ 17.438,39	\$ 670,71	\$ 670,71	\$ 1.596,28
2014	\$ 17.821,66	\$ 685,45	\$ 685,45	\$ 1.631,37

Elaborado por: Los autores

**Anexo #6: Gastos de administración proyectadas**

ANO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
*Sueldos y Salarios	\$ 45.036,00	\$ 49.584,64	\$ 55.192,66	\$ 61.617,08	\$ 70.058,62	\$ 80.329,22	\$ 92.965,00	\$ 108.731,87	\$ 128.673,29	\$ 153.584,44
*Suministros de Oficina	600,00	\$ 660,60	\$ 735,31	\$ 820,90	\$ 933,37	\$ 1.070,20	\$ 1.238,54	\$ 1.448,60	\$ 1.714,27	\$ 2.046,16
Materiales y limpieza	600,00	\$ 660,60	\$ 735,31	\$ 820,90	\$ 933,37	\$ 1.070,20	\$ 1.238,54	\$ 1.448,60	\$ 1.714,27	\$ 2.046,16
Servicios Basicos	15.600,00	\$ 17.175,60	\$ 19.118,16	\$ 21.343,51	\$ 24.267,58	\$ 27.825,20	\$ 32.202,11	\$ 37.663,58	\$ 44.571,09	\$ 53.200,05
alquiler de edificio	52.000,00	\$ 52.848,00	\$ 53.428,80	\$ 53.587,20	\$ 54.576,00	\$ 55.036,80	\$ 55.550,40	\$ 56.140,80	\$ 56.803,20	\$ 57.292,80
Cable/Internet	1.428,00	\$ 1.572,23	\$ 1.750,05	\$ 1.953,75	\$ 2.221,42	\$ 2.547,08	\$ 2.947,73	\$ 3.447,67	\$ 4.079,97	\$ 4.869,85
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 115.264,00</b>	<b>\$ 122.501,66</b>	<b>\$ 130.960,29</b>	<b>\$ 140.143,36</b>	<b>\$ 152.990,35</b>	<b>\$ 167.878,70</b>	<b>\$ 186.142,33</b>	<b>\$ 208.881,12</b>	<b>\$ 237.556,09</b>	<b>\$ 273.039,45</b>

Elaborado por: Los autores

### Anexo #7: Proyección de la inflación

Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Proyecciones de Crecimiento		0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Inflación Anual	8,75%	10,32%	11,73%	11,78%	14,24%	15,10%	16,26%	17,53%	19,04%	20,04%

1,101    1,113    1,116    1,137    1,1466    1,1573    1,1696    1,1834    1,1936

Elaborado por: Los autores

Inflación Proyectada		
Año	Porcentaje	
1	2005	2,21%
2	2006	2,99%
3	2007	2,58%
4	2008	9,87%
5	2009	5,60%
6	2010	8,75%
7	2011	10,32%
8	2012	11,73%
9	2013	11,78%
10	2014	14,24%
11	2015	15,10%
12	2016	16,26%
13	2017	17,53%
14	2018	19,04%
15	2019	20,04%

Elaborado por: Los autores

### Anexo #8: Depreciación proyectada

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>										
ESCRITORIO	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70
SILLAS DE OFICINA	35,11	35,11	35,11	35,11	35,11	35,11	35,11	35,11	35,11	35,11
ARCHIVADORES	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
TACHOS DE BASURA	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Total	57,31	57,31	57,31	57,31	57,31	57,31	57,31	57,31	57,31	57,31
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>										
COMPUTADORA NETTOP MSI GB	513,81	513,81	513,81							
IMPRESORA MULTI FUNCION HP	117,27	117,27	117,27							
ROUTER	39,27	39,27	39,27							
total	670,35	670,35	670,35							
<b>EQUIPO TELECOMUNICACIONES</b>										
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33,86	33,86	33,86							
Total	33,86	33,86	33,86							
<b>OTROS ACTIVOS</b>										
EQUIPO FRIGORIFICO	14.800	14.800	14.800	14.800	14.800	14.800	14.800	14.800	14.800	14.800
SECADOR DE MANO	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
SISTEMA DE LUCES	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
PANTALLAS GIGANTES	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
ASIENTOS Y SILLAS/ESTABLECIMIENTO	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
MESAS PARA EL ESTABLECIMIENTO	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
total	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00	15.416,00
<b>TOTAL DEPRECIACION</b>	<b>16.177,51</b>	<b>16.177,51</b>	<b>16.177,51</b>	<b>15.473,31</b>						

Elaborado por: Los autores

<b>AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ingresos</b>										
Ventas	167.040,00	183.911,04	204.711,38	228.539,78	259.849,73	297.943,70	344.810,25	403.290,07	477.253,47	569.649,74
Otros ingresos	32.400,00	35.672,40	39.706,95	44.328,84	50.401,89	57.790,80	66.881,30	78.224,37	92.570,72	110.492,41
<b>Total Ventas</b>	<b>199.440,00</b>	<b>219.583,44</b>	<b>244.418,33</b>	<b>272.868,62</b>	<b>310.251,62</b>	<b>355.734,51</b>	<b>411.691,55</b>	<b>481.514,43</b>	<b>569.824,18</b>	<b>680.142,14</b>
<b>Gastos</b>										
Gastos de Administración	42.453,10	42.134,86	46.674,12	51.874,18	58.706,95	67.020,18	77.247,86	90.009,90	106.150,91	126.314,53
Gastos Operativos	22.680,00	25.020,21	27.955,01	31.249,39	35.699,75	41.090,52	47.770,82	56.147,02	66.836,37	80.232,05
Gastos De Publicidad	15.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
amortizacion de gastos de constitucion	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00	1.338,00		-	-	-	-
Pago de Intereses	18.216,83	17.125,86	15.915,22	14.571,76	13.080,93	11.426,56	9.590,69	7.553,44	5.292,70	2.783,95
<b>Total gastos</b>	<b>99.687,93</b>	<b>95.618,94</b>	<b>101.882,35</b>	<b>109.033,34</b>	<b>118.825,62</b>	<b>129.537,26</b>	<b>144.609,38</b>	<b>163.710,35</b>	<b>188.279,98</b>	<b>219.330,53</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>99.752,07</b>	<b>123.964,50</b>	<b>142.535,98</b>	<b>163.835,28</b>	<b>191.426,00</b>	<b>226.197,25</b>	<b>267.082,17</b>	<b>317.804,08</b>	<b>381.544,20</b>	<b>460.811,61</b>
(-) 15% Participación Laboral	-	18.594,68	21.380,40	24.575,29	28.713,90	33.929,59	40.062,33	47.670,61	57.231,63	69.121,74
(-) 25% Impuesto Renta	-	30.991,13	35.633,99	40.958,82	47.856,50	56.549,31	66.770,54	79.451,02	95.386,05	115.202,90
(-) 10% Reserva Legal	-	12.396,45	14.253,60	16.383,53	19.142,60	22.619,73	26.708,22	31.780,41	38.154,42	46.081,16
<b>total de impuestos a pagar</b>	<b>-</b>	<b>61.982,25</b>	<b>71.267,99</b>	<b>81.917,64</b>	<b>95.713,00</b>	<b>113.098,63</b>	<b>133.541,08</b>	<b>158.902,04</b>	<b>190.772,10</b>	<b>230.405,81</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>99.752,07</b>	<b>61.982,25</b>	<b>71.267,99</b>	<b>81.917,64</b>	<b>95.713,00</b>	<b>113.098,63</b>	<b>133.541,08</b>	<b>158.902,04</b>	<b>190.772,10</b>	<b>230.405,81</b>

**Anexo #9: Estado de Pérdidas y ganancias**

Elaborado por: Los autores

### Anexo #10: Balance General proyectado

Activo	Inicial	1	2	3	4	5
<b>Activo Circulante</b>						
Caja y Bancos	7.693,60	287.206,80	446.114,12	628.793,56	839.288,40	1.085.333,65
Cuentas Por Cobrar	0,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>7.693,60</b>	<b>319.606,80</b>	<b>478.514,12</b>	<b>661.193,56</b>	<b>871.688,40</b>	<b>1.117.733,65</b>
<b>Activo Fijo</b>						
Equipos de Oficina	573,08	573,08	573,08	573,08	573,08	573,08
Equipos de Computación	2.275,12	2.275,12	2.275,12	2.275,12	2.275,12	2.275,12
Equipo de Telecomunicaciones	102,60	102,60	102,60	102,60	102,60	102,60
Otros Activos	174.870,80	174.870,80	174.870,80	174.870,80	174.870,80	174.870,80
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>	<b>177.821,61</b>
<b>Activo Diferido</b>						
Gastos de Constitución	9.940,00	9.940,00	9.940,00	9.940,00	9.940,00	9.940,00
(-) Amortización Acumulada		1.988,00	1.988,00	1.988,00	1.988,00	1.988,00
(-) Amortización del préstamo		10.534,86	22.225,39	35.198,38	49.594,50	65.569,87
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>9.940,00</b>	<b>22.462,86</b>	<b>34.153,39</b>	<b>47.126,38</b>	<b>61.522,50</b>	<b>77.497,87</b>
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 195.455,21</b>	<b>\$ 519.891,26</b>	<b>\$ 690.489,12</b>	<b>\$ 886.141,55</b>	<b>\$ 1.111.032,51</b>	<b>\$ 1.373.053,14</b>
<b>Pasivo</b>						
<b>Pasivo Circulante</b>						
Cuentas Por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo</b>						
Documentos Por Pagar	175.909,69	165.374,83	153.684,30	140.711,32	126.315,19	110.339,82
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	<b>175.909,69</b>	<b>165.374,83</b>	<b>153.684,30</b>	<b>140.711,32</b>	<b>126.315,19</b>	<b>110.339,82</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>175.909,69</b>	<b>165.374,83</b>	<b>153.684,30</b>	<b>140.711,32</b>	<b>126.315,19</b>	<b>110.339,82</b>
<b>Capital</b>						
Capital Social-Participaciones	19.545,52	19.545,5	19.545,52	19.545,52	19.545,52	19.545,52
Utilidad Acumulada/Perdida	0,00	279.513,19	438.420,51	621.099,96	831.594,80	1.077.640,05
<b>Total Patrimonio</b>	<b>19.545,52</b>	<b>299.058,71</b>	<b>457.966,03</b>	<b>640.645,48</b>	<b>851.140,32</b>	<b>1.097.185,57</b>
<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>\$ 195.455,21</b>	<b>\$ 464.433,66</b>	<b>\$ 611.650,33</b>	<b>\$ 781.366,80</b>	<b>\$ 977.455,52</b>	<b>\$ 1.207.525,39</b>

Elaborado por: Los autores

Anexo #11: Promedio tasa de descuento

CALIF.	EMISOR	TITULO	Valor Nominal	FECHA EMISIÓN	FECHA VENCIMIENTO	PLAZO POR VENC	días	años	TERES CUPÓN	REAJUSTE DE	TASA DE REFEREN	MARGEN	TASA DE DESCUEN	TASA DE DESCUEN	
AAA	BCO. BOLIVARIANO	OCAS	100	16-feb-07	21-ene-12	1.074	1.800	5	4,274%	BLOMBERG 180	1,7250%	3,9700%	5,7635%	5,6828%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	24-abr-06	29-mar-11	776	1.800	5	7,394%	BLOMBERG 180	1,7250%	3,9700%	5,7635%	5,6828%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	24-abr-06	29-mar-11	776	1.800	5	8,080%	TPR BCE + 3%		8,0956%	8,0956%	7,9381%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	25-abr-06	30-mar-11	777	1.800	5	8,080%	TPR BCE + 3%		8,0956%	7,0956%	7,9381%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	26-abr-06	31-mar-11	778	1.800	5	8,080%	TPR BCE + 3%		8,0956%	8,0956%	7,9381%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	31-oct-07	04-oct-12	1.331	1.800	5	7,580%	TPR BCE + 2.5%		7,9002%	7,9002%	7,7500%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	20-mar-08	22-feb-13	1.472	1.800	5	7,290%	TPR BCE + 2.0%	5,1900%	3,1031%	8,4541%	8,2826%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	03-abr-08	08-mar-13	1.486	1.800	5	7,290%	TPR BCE + 2.0%	5,1900%	3,1031%	7,4541%	8,2826%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	30-dic-08	04-dic-13	1.757	1.800	5	8,090%	TPR BCE + 3.0%		8,4202%	8,4202%	8,2500%	
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	09-feb-09	14-mar-14	1.798	1.800	5	8,090%	TPR BCE + 3.0%	5,1900%	3,1031%	7,4541%	8,2826%	
AA	CORP MULTI BG	OBL	100	23-abr-08	28-oct-13	1.506	1.800	5	7,100%	TPR BCE + 2.0%		8,5156%	8,5156%	8,5156%	
													<b>7,5466%</b>	<b>7,6858%</b>	
% pts base por riesgo país			1092	10,92											18,47%