



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE:
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

Kid's Water Park

AUTORES:

Ing. David Morales Cabezas

Eco. Oswaldo Jiménez

Director:

Ing. Ximena Carrillo, MBA

GUAYAQUIL - ECUADOR

2013

Contenido

1	RESUMEN EJECUTIVO	1-1
2	NEGOCIO Y LA EMPRESA	2-2
2.1	Misión	2-3
2.2	Visión	2-3
2.3	Valores Corporativos.....	2-4
3	ANÁLISIS DEL MERCADO	3-4
3.1	Análisis del sector y de la Compañía	3-4
3.1.1	Diagnóstico de la estructura actual y de las perspectivas del sector en el cual se va a entrar. Posibilidades de crecimiento.....	3-4
3.1.2	Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector.	3-6
3.1.3	Rivalidad existente entre los competidores	3-6
3.1.4	Análisis de Competidores Potenciales	3-8
3.1.5	Poder de negociación de clientes y de proveedores	3-8
3.1.6	Amenaza de ingreso de nuevos productos o de sustitutos.....	3-8
3.1.7	Amenaza de ingreso de nuevos negocios.....	3-9
3.1.8	Análisis del mercado propiamente dicho	3-9
3.1.9	Tamaño del Mercado Global.....	3-24
4	ANÁLISIS FODA.....	4-25
4.1	Fortalezas y Oportunidades	4-25
4.2	Debilidades y Amenazas	4-26
4.3	Competencia.....	4-26
4.4	Claves para el Éxito.....	4-27
4.5	Asuntos críticos	4-28
5	PLAN DE MARKETING	5-28
5.1	Objetivo del Marketing.	5-28
5.2	Mercado Objetivo.....	5-28
5.3	Segmentación Seleccionada.	5-28
5.4	Posicionamiento.	5-29
5.5	Estrategia y Programa de Marketing.....	5-29
5.5.1	Estrategia de Precios.	5-29
5.5.2	Estrategia de Venta.....	5-30
5.5.3	Estrategia Promocional	5-31

5.5.4	Estrategia de Distribución	5-32
5.5.5	Políticas de Servicios.	5-32
6	ANÁLISIS TÉCNICO	6-33
6.1	Análisis del producto.....	6-33
6.2	Equipos y Maquinarias.....	6-35
6.3	Generalidades y políticas del Parque.....	6-41
6.4	Distribución del Parque.....	6-42
6.5	Fotos del terreno donde se ubicará del Parque	6-42
7	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	7-44
7.1	Grupo Empresarial	7-44
7.2	Personal Ejecutivo.....	7-44
7.2.1	Empleados	7-45
7.2.2	Organizaciones de Apoyo	7-46
7.2.3	Organigrama.....	7-46
8	ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL	8-47
8.1	Aspectos Legales.....	8-47
9	ANÁLISIS ECONOMICO	9-52
9.1	Inversión en Activos Fijos.....	9-52
9.2	Inversiones Amortizables.....	9-54
9.3	Inversiones en Capital de Trabajo	9-56
9.3.1	Política de Cartera de Clientes	9-56
9.3.2	Política de Compras	9-56
9.3.3	Política de Cartera de proveedores.....	9-57
9.3.4	Política de Efectivo	9-57
9.4	Presupuesto de Ingresos	9-57
9.5	Presupuesto de Personal	9-59
9.6	Punto de Equilibrio.....	9-59
10	ANÁLISIS FINANCIERO	10-62
10.1	Balance Inicial.....	10-62
10.2	Estado de Resultados.....	10-64
10.3	Flujo de Caja	10-65
10.4	Índices Financieros.....	10-66
11	ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	11-71
12	EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO.....	12-72

12.1	Determinación tasa modelo CAPM.....	12-72
12.2	Análisis de Sensibilidad	12-72
12.3	Conclusión Financiera.....	12-76
13	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO	13-76
14	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	14-76
15	ANEXO.....	15-78
15.1	Análisis de la encuesta	15-78
15.2	Mapa del Plano del Parque Acuático detalles Generales.	15-131
15.3	Ficha técnica de Equipos.....	15-132
15.4	Formulario Único de Registro de Signos Distintivos.....	15-154
16	BIBLIOGRAFIA.....	16-1

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Mercado potencial.....	3-18
Tabla 2:	Mercado potencial de Daule.....	3-18
Tabla 3:	Mercado potencial de Samborondón.....	3-19
Tabla 4:	Mercado potencial de Daule y Samborondón	3-20
Tabla 5:	Números de encuestas por locación	3-20
Tabla 6:	Tamaño del Mercado.....	3-25
Tabla 7:	Cuadro comparativa de los Competidores	4-27
Tabla 8:	Inversionistas y % de aportación.....	7-44
Tabla 9:	Inversión en Activos Fijos	9-53
Tabla 10:	Gastos Iniciales	9-53
Tabla 11:	Depreciación	9-54
Tabla 12:	Amortización.....	9-55
Tabla 13:	Gastos de Constitución.....	9-55
Tabla 14:	Préstamo.....	9-56
Tabla 15:	Proyección de Unidades a vender	9-58
Tabla 16:	Presupuesto de Personal.....	9-59
Tabla 17:	Punto de Equilibrio	9-61
Tabla 18:	Punto de Equilibrio	9-62
Tabla 19:	Balance General	10-63
Tabla 20:	Estado de Resultados.....	10-64
Tabla 21:	Flujo de Caja del proyecto	10-65
Tabla 22:	Liquidez Corriente	10-66
Tabla 23:	Razón Deuda y Capital.....	10-67
Tabla 24:	Razón de Cobertura.....	10-67
Tabla 25:	Margen Bruto	10-68

Tabla 26: Rentabilidad	10-69
Tabla 27: ROA	10-69
Tabla 28: ROE.....	10-70
Tabla 29: CAPM	12-72
Tabla 30: Flujo de Caja del Accionista	12-73
Tabla 31: Flujo de Caja del Accionista	12-74
Tabla 32: Flujo de Caja del Inversionista Global.....	12-75
Tabla 33: Flujo de Caja del Inversionista Global.....	12-75

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Lonas Guaira y Nildatex.....	6-36
Figura 2: Hilos	6-36
Figura 3: Tabla surf mecánica.....	6-37
Figura 4: Bola de aire.....	6-38
Figura 5: Piscina inflable	6-38
Figura 6: Botes chocones	6-39
Figura 7: Piscina inflable	6-39
Figura 8: Tobogán ballena	6-40
Figura 9: Tobogán ola tiburón.....	6-40
Figura 10: Paso de agua	6-41
Figura 11: Plano general de características del parque	6-42
Figura 12: Organigrama	7-47
Figura 13: Gráfica del Punto de Equilibrio	9-62
Figura 14: Cronograma de trabajo	13-76

1 RESUMEN EJECUTIVO

La propuesta de negocio consiste en ofrecer un parque de diversión acuático inflable, que acogerá niños de 5 a 14 años de edad, los mismos que se divertirán en una zona sana y segura donde la mayoría de sus atracciones sean de temática acuática; el nombre de la empresa que ofrecerá este servicio es Kid's Water Park.

Para verificar la viabilidad del proyecto mencionado, se realizó una investigación del mercado en la cual después de explicar los servicios que ofrecería Kid's Water Park, el cien por ciento de los encuestados manifestaron estar interesados y dispuestos a visitar el parque. De aquéllos, el 55,7% manifestó llevar más niños aparte de sus hijos. De éstos, el 53% y el 40,9% manifestaron llevar 1 niño y 2 niños adicionales aparte de sus hijos, respectivamente.

Con respecto a la frecuencia con la cual visitarían, los encuestados, el parque; se puede destacar que el 62,5% de los que respondieron a esta pregunta irían al parque entre una y dos veces al mes, seguido del 21,3%, los cuales visitarían el parque entre tres, cuatro y cinco veces al año, en cambio el 16,2% iría entre uno y dos veces a la semana. Cabe indicar que en la ciudad de Guayaquil, y en sus alrededores, existen opciones tales como River Park, Play and Jump, tierra de la diversión entre otros.

La inversión del proyecto y gastos iniciales ascienden a la cantidad de **USD \$ 112.475,93**; en cuanto al financiamiento hay aporte de los socios por valor de **USD \$ 42.000,00** y un préstamo con una tasa PYMES del **11,83%** del Banco Bolivariano que asciende a **USD \$ 80.000,00**, con los cuales se adquirirán los activos fijos, pagos de constitución, y otros gastos para desarrollar la actividad económica que se requiere. El estudio de Mercado proporcionó el mercado meta con lo cual se proyecta y presenta el ingreso que se tendrá con la ejecución del proyecto.

El primer año los ingresos ascienden a **USD \$ 354.987,00** que son conformados por la venta de Tickets de entrada para el parque inflable y los ingresos que se generen del bar. Los sueldos y salarios del personal que ganan el salario básico unificado, esta reajustada cada año a un incremento del 10% (tasa proyectada en base a los incrementos de los últimos seis años del salario básico unificado). Y los sueldos y salarios del personal que ganan por encima del salario básico unificado están reajustados cada año de acuerdo a la inflación proyectada.

La evaluación proyectada a los 5 años de operación de Kid's Water Park para el inversionista global, cuya tasa de descuento es **del 12,54%**, reflejo una tasa interna de Retorno (TIR) del **44,40%** y un Valor Actual Neto (VAN) de **USD \$ 196.879,53** dólares.

Los flujos acumulados positivos del proyecto que empiezan desde el primer año y el periodo de recuperación de la inversión total a los **3,71 años** lo hacen interesante, y la

correspondiente creación de valor es alrededor de **USD \$ 196.879,53** dólares que torna al proyecto sumamente rentable, además que esto se ve ratificado por la gran distancia que hay del TIR a la tasa de descuento para el inversionista global.

2 NEGOCIO Y LA EMPRESA

La empresa Kid's Water Park promocionará un parque de diversión compuesto de distracciones acuáticas y que a su vez sean inflables, que acojan niños de 5 a 14 años de edad, los mismos que se divertirán en una zona sana y segura donde la mayoría de sus atracciones sean de temática acuática.

Entre las atracciones que existirán están las áreas de resbaladeras y piscinas, compuestas por los juegos Tobogán Ballena y Tobogán Ola de Tiburón; además cuenta con zona de bolas inflables, que consiste en una piscina donde el niño ingresará en una esfera de aire y podrá caminar en la piscina como máx. 8 min. Otra atracción es el de los botes chocones, que serán unos botes a batería y/o mecánico que funcionará en la piscina y que atraerá a niños en edades de 4 a 8 años; para los jóvenes de mayor edad están la zona de surf que consiste en una atracción mecánica en forma de tabla que dará la sensación al usuario como si estuviera surfeando; por último habrá el juego paseo de agua, donde los más chicos y jóvenes, podrán resbalarse en un camino de agua de 12 metros de largo.

En el interior del parque se tiene previsto que haya vestidores con casillero, baños y duchas, bar y una zona para parqueadero. Alrededor y en el interior del parque se buscará que haya áreas verdes para brindar una zona de confort y esparcimiento natural.

La idea del parque surge en respuesta a que la ciudad cuenta con poca explotación en cuanto se refiere a diversión familiar y sana en Guayaquil, porque se lo relaciona a cines, paseos a centros comerciales, malecones y centros de entretenimiento variado en cuyo interior hay Juegos mecánicos y/o electrónicos; pero muy pocas personas asocian al parque como un centro de entretenimiento donde padres y niños puedan concurrir a pasar momentos en familias.

Entre los pocos lugares de diversión existentes, entre públicos y privados, existe el malestar de los padres ya que estos lugares pueden haber:

- Videojuegos violentos.
- Ruido excesivo.
- Gente de distintas edades y clases económicas.
- Comportamiento poco agradable y que pueden adquirir los niños fácilmente.

Todo esto hace que los padres no se sientan cómodos para llevar a sus hijos, para que así puedan pasar un tiempo ameno con niños de su edad.

Ante este malestar surge Kid's Water Park que ofrecerá zonas de esparcimiento y recreación sana, con niños y jóvenes de la misma edad, con zonas recreacionales que evitan que los jóvenes y niños se lastimen mientras juegan. Además ofrece un ambiente seguro y de distracción variada por su rotación de juegos.

El estado actual del servicio está solo en proyecto; para tornarla una realidad es necesario que se constituya la empresa, se hagan los trámites para patentar el nombre comercial y registrar la marca; paso que se detalla en el capítulo "8" denominado "ANALISIS LEGAL Y SOCIAL". En lo que respecta a la ubicación del parque, éste estará ubicado en el cantón Daule, en la Av. León Febres Cordero, y vía a Samborondón frente al conjunto residencial Villaclub; más detalles de su ubicación y de los elementos que contendrá el parque, así como sus atracciones y tipo de éstas, se lo puede encontrar en el capítulo "6" titulado "ANALISIS TECNICO".

Lo que respecta al plan de Marketing, forma de dar a conocer la empresa, las estrategias que se emplearán, los competidores de la empresa, plan de difusión, se ubica en el capítulo "5" denominado "PLAN DE MARKETING"; mientras que en el capítulo "4" denominado "ANALISIS FODA" se encuentra la fortaleza, oportunidad, debilidad y amenaza del proyecto; así como los asuntos críticos a considerar en el mismo.

2.1 Misión

Kid's Water Park tiene como misión brindar un parque infantil que satisfaga la necesidad de los padres que tienen hijos pequeños que desean compartir un momento grato en un lugar de sano esparcimiento, que a su vez sea recreativo, divertido y seguro sin riesgo de lastimarse, mejorando y desarrollando continuamente su servicio y la atención de sus colaboradores altamente calificados.

2.2 Visión

Posicionarse como uno de los más prestigiosos parques de recreación ubicados entre las ciudadelas residenciales de Daule y Samborondón; así como los alrededores de Guayaquil y del Ecuador en los próximos 20 años, gracias al continuo desarrollo

organizacional cuya gestión está basada en agregar valor a sus clientes, colaboradores, accionistas, siendo responsables con el medio ambiente y la sociedad.

2.3 Valores Corporativos

Compromiso con el Cliente: Buscar cubrir las expectativas del cliente, otorgando la atención requerida del servicio.

Liderazgo: Reconocimiento por el cumplimiento de los logros de acuerdo al cumpliendo los objetivos trazados.

Responsabilidad: Desarrollar todas las actividades designadas con orgullo y entusiasmo, buscando el beneficio y satisfacción de los clientes.

Lealtad: Desarrollar fidelidad frente a sus clientes.

Eficiencia: Cumplir con los compromisos adquiridos de la forma como el cliente lo requiere y de acuerdo al tiempo estimado.

3 ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Análisis del sector y de la Compañía

3.1.1 Diagnóstico de la estructura actual y de las perspectivas del sector en el cual se va a entrar. Posibilidades de crecimiento.

El sector de la diversión en nuestra ciudad está poco explotado. Por lo general cuando se habla de diversión en Guayaquil, en la avenida León Febres Cordero (Daule), y en la Vía Samborondón, se los suelen relacionar con bares y lugares de entretenimiento nocturnos. Sin embargo, cuando se trae a colación temas como diversión sana, se lo relaciona a cines, paseos a centros comerciales de la urbe, malecones y centros de entretenimiento variado en cuyo interior hay Juegos mecánicos y/o electrónicos; pero muy pocas personas asocian al parque como un centro de entretenimiento donde padres y niños puedan concurrir a pasar momentos en familias.

Además, la **MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL**, impulsa diversos sectores. Se aprecian alrededor de 6 sitios en los que se destacan:

- Playita del Guasmo
- Parque Acuático – Puerto Hondo
- Parque Acuático – Viernes Santo
- Malecón del Salado
- Malecón Simón Bolívar
- Puerto Santa Ana

Además, en los últimos años, han aparecido y puesto en boga canchas de fútbol con césped sintético; los mismos que están cerca o dentro de las urbanizaciones y de igual forma, se encuentran los centros familiares en formato de clubes sociales cuyo principal centro y/o atracción gira en relación a la piscina, que está a la entrada del club. Además han surgido centros comerciales con vitrinas visibles a las zonas de juego, así como las salas de cines.

También se encuentran otros lugares como:

Cosmic Bowling, Play Zone, River Park, Play and Jump, entre otros, los cuales son sitios considerados de diversión para los niños pequeños; pero de parte de los padres hay cierta insatisfacción ya que estos lugares pueden contar con:

- Videojuegos violentos.
- Ruido excesivo.
- Gente de distintas edades y clases económicas.
- Comportamiento poco agradable que pueden adquirir los niños fácilmente.

Hay, sin embargo, empresas privadas que suelen aprovechar esta situación lo que permite que empresas como las de comida rápida busque satisfacer esta necesidad con sus zonas de juegos y entretenimiento infantil. Ejemplo de estos lugares, se puede evidenciar visitando los diversos Mc Donalds, Burger King y KFC.

Es importante destacar que estos sitios son usados para seducir a los niños y con ello a sus padres, para que puedan alimentarse, y también usar las distracciones para obtener un momento de esparcimiento infantil.

3.1.2 Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector.

Las barreras que existen para ingresar a este negocio son:

- **Know How:** Los parques de diversiones que existen actualmente, tienen muchos años establecidos en Guayaquil, y sus alrededores. Conocen muy bien el manejo del negocio siendo éstos las políticas de los proveedores, de las instituciones públicas entre otros, procedimientos, tendencias del mercado, gustos y preferencias de los consumidores.
- **Infraestructura:** Al hablar de infraestructura se refiere a espacio físico (área) y de elementos constitutivos como son cabañas, garitas, juegos y demás. En este aspecto, un negocio que quiera ofrecer entretenimiento con equipos sofisticados, difícilmente podrá posicionarse con costos bajos y/o podrá deshacerse de los bienes (equipos y terrenos, entre otros) a corto plazo donde se recupere el valor de rescate o salvamento.
- **Reconocimiento:** Parques de diversiones con prestigio ganado a través de los años.

3.1.3 Rivalidad existente entre los competidores

Entre los competidores directos se puede considerar a todos los parques de diversiones que existen actualmente en Guayaquil, y sus alrededores; entre los cuales son: Play and Jump, Europark, River Park, Play Zone, La tierra de la Diversión, Aventura Park aunque estos centros no sean competidores tan directos, tienen el concepto de ofrecer diversión a los niños de todas las edades.

River Park

Cuenta con una diversidad de juegos que van desde Golfito, carros chocones, go - Kart, pared de escalar, hasta Barcos a motor, zoológico y máquinas electrónicas. La aparente debilidad apreciable de este parque de diversiones es que la mayoría de los juegos, no presentan diferenciación de sus atracciones por edades; sino solo por altura. También se aprecia falta de mantenimiento de juegos mecánicos.

Play Zone

Es una cadena de entretenimiento juvenil, que está ubicado en su mayoría en los importantes centros comerciales de la ciudad de Guayaquil. Cuenta entre sus atracciones un sin número de Juegos de videos que requieren habilidades y

destrezas; entre los cuales se puede mencionar: baile, baloncestos, de tiro al blanco, de pelea, de carreras, de futbol, entre otros. Esto hace que las atracciones sean de preferencia principal para los adolescentes.

Una debilidad que tiene esta cadena de entretenimiento es que las atracciones que ahí se encuentran, atienden a niños y adolescentes sin distinción de edades, lo que hace que ciertos comportamientos de los jóvenes sean asimilados por los niños presentes, si es que los padres no supervisan y no los llega acompañar en su momento de esparcimiento.

Aventura Park

Es una cadena que cuenta con equipos electrónicos parecidos a los de Play Zone. A diferencia de la Cadena Play Zone, este local está dirigido a personas de extractos medio típicos, a medio bajo; y en los centros comerciales de corte popular.

Europark

Es un centro de Entretenimiento con máquinas electrónicas así como máquinas de actividad física de simulación de actividades tales como de Baile, el de esquivar los cuadros, pedaleo entre otros; además cuenta con atracciones como Euro Bungy. Lo rescatable del parque es que se desarrolla en el interior del parque actividades físicas; lo que lo vuelve algo novedoso, y apetecible porque permite quemar calorías mientras se divierte.

Lo negativo, es que las atracciones en su mayoría son para adolescentes y adultos.

Play and Jump

Está ubicado en la vía a Samborondón, en NOU Camp, km 11.5 vía la Puntilla – la Aurora. Esta empresa es considerada el principal competidor del proyecto; por ser sus distracciones de lona inflables. Entre sus atracciones incluyen el “Hyper Jumper”, en el cual el joven ingresa en una cama elástica donde salta y es sostenido por cables elásticos que permiten que el cuerpo se eleve varios metros. También están los Air-Bots, juego en el que los participantes se meten en un traje de robot

que es inflado sobre su cuerpo y se disponen a pelear, también ofrecen juegos plásticos como casitas y columpios así como juegos electrónicos.

3.1.4 Análisis de Competidores Potenciales

Actualmente en el mercado no existe un parque de diversiones que cuente con diversidad de atracciones compuestos de juegos inflables acuáticos que contengan resbaladeras y/o que desemboquen en piscina inflable. Además no se cuentan con atracciones donde el niño puede desplazarse en una esfera inflable; ni variedad en tipo de diversión con bola inflable en el que el niño se divierta desplazándose a lo largo de la piscina lo que puede ocasionar que se desarrolle las destrezas motrices de los niños y además puedan compartir con jóvenes de las mismas edad.

Adicionalmente los parques de diversiones que existen no llegan ofrecer una variedad de valores agregados a sus clientes como es la diversidad en juegos inflables acuáticos.

3.1.5 Poder de negociación de clientes y de proveedores

El poder de negociación de los proveedores para con la empresa Kid's Water Park es muy bajo, ya que existe un sin número de empresas que pueden proveer servicios y productos que necesitaría para realizar aquella infraestructura. En este sentido, los proveedores serían básicamente empresas que ofrezcan servicios como son la Guardianía, limpieza, servicios contables, inflables, mantenimiento, entre otros. Se espera conforme vaya creciendo el parque, este servicio sea provisto por personal propio; sin embargo, no se puede opinar lo mismo con respecto a los clientes, porque su poder de negociación es alto y dada la diversidad de atracciones naturales y privadas en la localidad, pueden desplazarse a dichos lugares, pero salvo los elementos diferenciadores y la seguridad que se espera ofrecer se puede poseer cierto nicho y segmento del mercado.

3.1.6 Amenaza de ingreso de nuevos productos o de sustitutos.

Como sustitutos de estos centros de entretenimiento interactivo y mecánico, se encuentran los parques, clubes sociales y cadenas de entretenimiento electrónico así como las franquicias de comida rápida con sus juegos infantiles. Todos estos

lugares son considerados como sustitutos del parque acuático inflable, porque el segmento al que se dirigen estos sitios son para adolescentes y jóvenes, excepto las comidas rápidas con sus juegos infantiles que se destinan más bien a niños pequeños; aquellos quienes en muchas ocasiones, frecuentan estos lugares por el hecho de tener un sitio para poder distraerse con chicos de la misma edad, pasando un tiempo ameno y con la posibilidad de comer algo rápido que se ofrezca cerca del lugar.

3.1.7 Amenaza de ingreso de nuevos negocios.

Así como hay negocios establecidos que pueden ingresar a este sector de la diversión, hay la posibilidad del ingreso de negocios que puedan competir directamente con Kid's Water Park con mayores atracciones bajo el mismo concepto de juegos inflables acuáticos. Una vez que Kid's Water Park, demuestre que es un negocio rentable, varias personas y organizaciones querrán ingresar a este negocio de parque inflables. Este hecho debe ser revisado cuidadosamente en el caso que ingresen los nuevos competidores.

3.1.8 Análisis del mercado propiamente dicho

3.1.9 GENERAL

3.1.10 Características demográficas

- **Factores geográficos**

El mercado inicial meta es en Samborondón y Daule ubicados en los conjuntos residenciales de estos cantones.

- **Factores demográficos**

El mercado potencial son los niños cuyos rangos de edad comprenden desde los 5 a 14 años de edad, tanto del género masculino y femenino. E igualmente puede ser considerado como cliente, aunque no como principal, a los padres de los niños o al adulto acompañante que desea tomar algún tipo de descanso.

- Nivel de Ingreso

El estrato social a la cual pertenecen los clientes es de un nivel socio económico medio alto a alto, los cuales se caracterizan por buscar parques de entretenimiento novedosos.

- Factores conductuales

Se considera que el cliente potencial tenga el interés o la práctica de socializar y jugar con otros niños, de realizar actividades recreativas en parques, y tengan un estilo de vida saludable ya que estarán más predispuestos a realizar actividades físicas en el parque acuático inflable.

- **Necesidades de Mercado**

- Tendencia

Según un estudio realizado por la empresa Amadeus hubo cinco tendencias que marcaron el turismo en el Ecuador en el año 2012. De estas cinco tendencias, tomamos en cuenta cuatro de las cuales creemos que puede influir en una rama del turismo la cual es el sector de entretenimiento:

La primera tendencia es la generación Y, la cual el estudio demuestra que el 33% de turistas de entre 18 y 33 años de edad usa un Smartphone para hacer sus consultas de turismo. En base a esto es importante que el sitio web de Kid's Water Park sea compatible con plataformas como Android e Ios, para que padres que estén dentro de la generación Y puedan revisar y resolver sus dudas como días y horarios de atención, precios, etc., en sus teléfonos inteligentes.

La segunda son los servicios adicionales a la medida del cliente, indicando que estos ingresos pueden llegar hasta el 35% de los ingresos de las aerolíneas. Para el proyecto Kid's Water Park, servicios adicionales a los del negocio podrían ser el servicio de

expresos para los niños, empleados que vigilen a los niños, alquiler de espacios para celebrar cumpleaños etc.

Otra tendencia es la experiencia. Esto porque aproximadamente el 40% de los entrevistados en el estudio afirmaba que utilizaría servicios que le proveyeran de información en tiempo real en sus dispositivos portátiles. Para precautelar esta tendencia en Kid's Water Park, tendría que tener el sitio web una parte de sesión chat, para que puedan los usuarios preguntar y ser respondidos en línea y en tiempo real.

Y finalmente la otra tendencia que creemos que puede influir en el sector de entretenimiento, es la facturación en línea. Para que Kid's Water Park no tenga inconvenientes con esta tendencia, desde sus inicios debería afiliarse, como establecimiento, con Instituciones emisoras de tarjetas de crédito para que puedan hacer sus pagos en el sitio web del parque de entretenimiento.

- Crecimiento de mercado

Según datos estadísticos del Censo de Población y Vivienda 2010, proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), respecto del cantón Samborondón y Daule, la población total de estos cantones es de 187.916; y de acuerdo a este organismo, el país bordea una tasa de crecimiento intercensal anual de 1,52%.

De acuerdo a un informe elaborado por el Ministerio de Turismo (Plandetur 2020), proyecta que el ingreso de divisas del sector turístico para el 2016 es de \$ 1.236.309.000,00 con una tasa de crecimiento anual del 14,76%. Igualmente el informe detalla que el gasto por turista por estancia proyectado al 2016 es de \$ 733,13 con un tasa de crecimiento anual de gasto del 2,33%. En cuanto al

turismo interno proyecta para el 2016 la cantidad de 1.717.021 turistas, con una tasa de crecimiento anual del 9%.

▪ **Planteamiento del problema de Investigación y definición del Problema Gerencial**

○ Empresa

La empresa se llamará Kid's Water Park y estará legalmente constituida en el cantón Daule, en la Av. León Febres Cordero cerca de los conjuntos residenciales La Joya y Villaclub, siendo constituido en el 2013. Su ubicación física en este cantón también compartirá las oficinas de venta y administración.

○ Producto

La empresa se enfoca a ofertar principalmente boletos que se venderán para el ingreso al parque y así puedan hacer uso de los diferentes juegos inflables acuáticos, además otro ingreso a futuro será el alquiler de los juegos inflables y de la organización personalizada de fiestas infantiles.

○ Mercado Análisis de datos secundarios

Empresas dedicadas exclusivamente a ofrecer recreación infantil mediante juegos inflables acuáticos, en los cantones de referencia que son Daule y Samborondón, no hay. Lo que si hay actualmente en el mercado son empresas que ofrecen este tipo de entretenimiento pero en un segmento pequeño que está concentrado en otra área o tamaño del parque o a su vez ofrecen entretenimiento con juegos inflables pero no acuáticos.

El competidor más cercano es: Play and Jump. Entre los competidores más distantes se encuentran: Europark, Aventura Park, Play Zone y River Park.

o Entrevista a Experto

En cuanto a expertos relacionados a nuestra actividad, se consideró importante entrevistar al dueño de la empresa de nuestra competencia más cercana, el cual es Play and Jump. Se consultó al propietario Edwin Ronquillo, el cual dio las siguientes recomendaciones:

- Definir bien cuál es la necesidad que se va a satisfacer.
- Estructurar bien el segmento a atender.
- Identificar qué exige el segmento que se haya escogido.
- Proyectar las visitas anuales que haría el segmento.
- Identificar mercados inexplorados. (Océanos azules).
- Recomendación de fondos propios para el inicio de un negocio y dedicarle todo el tiempo.
- Tratar de aprender el negocio lo más pronto posible, o asociarse con alguien, para reducir el tiempo en la curva de aprendizaje.
- Buena oferta, cómo saber comercializarlo, contratar a personas que sepan cómo dirigirse a los padres.

Además indicó y narró los siguientes detalles:

- Breve historia de adquisición del Play and Jump.
- Adquisición del Know How incluida en la compra del negocio.
- Facilidad de migración o traslado del parque.
- Inicio del parque inflable con el objetivo de darles uso más continuo.
- Rentable si se alquila el terreno.

- Análisis de Datos secundarios
 - Determinar cuántas familias consumen entretenimiento familiar y cuál es el monto promedio que gastan en entretenimiento de este tipo para la población objetivo.
 - Determinar las tendencias de consumo en entretenimiento para la población objetivo.
 - Determinar ubicación de las empresas que brindan servicios similares.
 - Determinar el número de empresas que brindan servicios similares.
 - Determinar los tipos de servicios de las empresas que brindan servicios similares.
 - Determinar los costos de los diferentes tipos de servicios que brindan las empresas similares.
 - Determinar montos de ventas anuales o mensuales de las empresas que brindan servicios similares.
 - Conocer el cuidado que se le debe dar a la zona del parque.
 - Conocer los tipos, frecuencias y costos del mantenimiento del parque.
 - Determinar las empresas que actualmente proveen de este tipo de juegos inflables.
 - Conocer la capacidad de abastecimiento de las empresas que proveen de juegos inflables.
 - Conocer la duración o vida útil de los juegos inflables.
 - Determinar los medios de comunicación que usan actualmente las empresas que brindan el servicio de entretenimiento con juegos inflables.

- **Definición del Problema**
 - Problema de Decisión gerencial

Conocer la aceptación que tendría implementar un parque de recreación infantil basado en juegos inflables acuáticos en la Av. León Febres Cordero (a la altura de la Joya y Villa Club), del cantón Daule.

○ Problemas de Investigación de Mercado

Identificar cuántos y tipos de inflables a disponer para la recreación infantil en el parque acuático.

Identificar los canales de comunicación para darnos a conocer.

Identificar el segmento del mercado a atender.

Ubicación del parque acuático.

○ Preguntas de investigación e Hipótesis

1.- Determinar qué tipo de clientes y cuántos de ellos llevan o envían a sus hijos a parques de entretenimiento.

2.- Determinar intención de compra de la población objetivo.

3.- Conocer dónde, con qué frecuencia, qué actividades, cuánto gasta en promedio y razones por las cuales visita actualmente los parques de entretenimiento para la población objetivo.

4.- Conocer qué no les agrada actualmente de los parques de entretenimiento y qué conllevaría a que definitivamente dejaría de visitarlos.

5.- Conocer y determinar grado de Interés, con qué frecuencia visitaría, con cuántas personas iría y qué actividades le gustaría que incluyera un parque inflable acuático para la población objetivo.

6.- Conocer tiempo de permanencia y número de atracciones que usaría la población objetivo en un parque acuático inflable.

7.- Determinar qué facilidades o servicios adicionales desearían que prestara el parque inflable acuático.

8.- Determinar qué canal de comunicación la población objetivo está más expuesto o fácil de acceder y a la que le gustaría recibir información.

9.- Determinar si están más dispuestos a pagar por el uso de todo el parque o por cada atracción, cuánto está dispuesto a pagar y la forma de pago más cómoda.

10.- Determinar lugares y ubicaciones por el cual la población objetivo se sentiría más a gusto.

○ Diseño de la Investigación

○ Tipo de Investigación a realizar

Técnicas no probabilísticas, por conveniencia. Ya que deben estar en el lugar correcto, para el encuestador, las familias con niños y niñas de entre 5 a 14 años de edad que vivan en los conjuntos residenciales de Samborondón y Daule.

○ Herramientas

La herramienta que nos permitirá obtener mejores resultados de acuerdo a las preguntas de investigación y al tipo de investigación que se ha decidido realizar es el método de Encuestas.

○ El Plan muestral

▪ **Población Meta.**

- **Elemento de población:** Niños y niñas de entre 5 a 14 años de edad de nivel socio económico medio alto a alto que residen en los conjuntos residenciales de Daule y Samborondón (aledaños a la Av. León Febres Cordero y Vía Samborondón).
- **Unidad de Muestreo:** Centros Comerciales, Parques y Centros Vacacionales.
- **Ubicación:** Centros Comerciales, Escuelas, Parques, Colegios y Centros Vacacionales ubicadas a alrededor de los conjuntos residenciales de Samborondón y Daule.
- **Tiempo:** 15 días.

- **Marco Muestral**

Personas asistentes.

3.1.10.1 Cálculo estimado del mercado potencial.

Está destinado a niños y niñas de entre 5 a 14 años de edad del nivel socio económico medio alto a alto de Samborondón y Daule, los cuales representan 5007 personas. El cálculo es el siguiente:

	Daule	Samborondón	Total
Población Total	120.326	67.590	
			187.916
Clase media alta 11,2 %	13.477	7.570	
Clase alta 1,9 %	2.286	1.284	
Total	15.763	8.854	
Edad 5-14: Daule 20,87 % y Samborondón 19,39 %	3.290	1.717	5.007

Tabla 1: Mercado potencial

Elaborado por los Autores

De acuerdo al INEC (en base a los resultados de la primera Estratificación del Nivel Socioeconómico en el 2011) los hogares del Ecuador en estrato A (nivel socio económico alto) son del 1,9 % y del estrato B (nivel socio económico medio alto) son del 11,2 %.

SUPUESTO: Se asume que estos porcentajes se repiten para el rango de edades seleccionados – 5 a 14 años

Y de acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2010 del INEC, los niños y niñas de edad de 5 a 14 de Daule son 25.114 lo cual representa el 20,87% del total y en este mismo rango de edad en Samborondón son 13.105 lo cual representa el 19,39% del total.

Daule			
	Padres con hijos de 5 a 9 años de edad	Padres con hijos de 10 a 14 años de edad	Población Total
	12.349	12.765	120.326
20,87%	10,26%	10,61%	

Tabla 2: Mercado potencial de Daule

Elaborado por los Autores

Samborondón			
	Padres con hijos de 5 a 9 años de edad	Padres con hijos de 10 a 14 años de edad	Población Total
	6.455	6.650	67.590
19,39%	9,55%	9,84%	

Tabla 3: Mercado potencial de Samborondón

Elaborado por los Autores

▪ **Cálculo de la muestra**

Margen de error $e = 0,05$

Población $N = 5007$

Confianza: 95%

Desviación estándar $= 0,5$

$Z = 1,96$

En base a esta información la muestra sería de 357.

En cuanto al número de los que se van a encuestar por cantón y grupo de edad, se lo describe a continuación:

	Daule	Relación % en base al total	Samborondón	Relación % en base al total	Total
Población de edad 5-14 del NSE medio alto a alto	3.290	65,71%	1.717	34,29%	5.007

Tabla 4: Mercado potencial de Daule y Samborondón

Elaborado por los Autores

	Relación % en base al total	Total encuestas
# de encuestas en Daule	65,71%	235
# de encuestas en Samborondón	34,29%	122
Total	100,00%	357

Tabla 5: Números de encuestas por locación

Elaborado por los Autores

3.1.10.2 Servicio

- **Descripción detallada del producto o servicio que se van a vender (especificaciones)**

Kid's Water Park es un parque acuático inflable infantil de 5 a 14 años donde la principal atracción serán los juegos inflables. La

atención será de 8:00 a 17:00 los sábados, domingos y feriados; y de 15:00 a 17:00 los viernes.

▪ **Productos competidores.**

En la ciudad de Guayaquil y en sus alrededores, existen 4 competidores que tienen presencia en el mercado; quienes cuentan con atracciones electrónicas, inflables, de habilidades, mecánicas entre otros.

Entre los competidores considerados están:

Atracción	Descripción
River Park	Ubicado en Vía a Samborondón km 4 ½. Consta de un área aproximada de 10.000 metros cuadrados. Cuenta con zona de parqueo, de servicio médico, de boletería, y de comedor para empleados.
La tierra de la Diversión	Ubicado en Vía a Samborondón km 2.5. Cuenta con zona de parqueo todo bajo techo; atiende eventos contratados como fiestas de cumpleaños y fiestas para empresas el día que seleccione el cliente.
Play zone	Se encuentra en varios lugares debido a su ubicación, porque está en el interior de los principales centros comerciales los mismos que comprenden los centros comerciales del grupo el Rosado,

	además ofrecer a sus clientes el alquiler del sitio con el fin de poner a su disposición la organización de fiestas infantiles privadas.
Aventura Park	Una de las primeras cadenas que se ubicó en los centros comerciales de la ciudad de Guayaquil; atracciones similares a las ofrecidas en Play zone.
Play and Jump	Ubicada en la vía a Samborondón ofrece atracciones con inflables.

3.1.10.3 Fortalezas y debilidades de su producto frente a los productos competidores.

La fortaleza de Kid's Water Park radica en:

- Presentar nuevo tipo de juegos inflables y de modalidad acuática.
- Altos niveles de confiabilidad y seguridad dentro del parque de diversiones.
- Precios bajos.
- Seguridad Física: control de ingreso y salida de las personas.
- Flexibilidad, escalabilidad y adaptabilidad a las exigencias del mercado.
- Atención por personal amigable y atento.
- Valores agregados en el servicio: bar y centro para padres.

Entre las debilidades de Kid's Water Park comparado con los parques de diversiones que existen son:

- Altos costos de implementación del servicio.
- Costos elevados en gastos de publicidad y marketing

- No hay alianzas estratégicas establecidas (arranque de cero).
- Limitada presencia en el mercado.

3.1.10.4 Patentes o condiciones de secreto industrial referente a su producto o servicio.

No hay condiciones de secreto industrial, así como no hay pago alguno por el uso de patentes o franquicias.

Se espera poder generar un modelo de negocio que pueda convertirse en franquicia y se pueda por ende explotar la marca.

3.1.10.5 Productos o servicios posibles como complementos o derivados del actual.

En el futuro, usando la infraestructura del parque se lo podría usar para:

- Alquilar a los padres de familia que deseen hacer u organizar fiestas infantiles a sus hijos.
- Alquilar a empresas que hacen fiestas a los hijos de sus funcionarios y colaboradores.
- Hacer lanzamiento de eventos relacionados a productos infantiles.
- Alquilar las atracciones por día.

3.1.10.6 Solución a sus debilidades y formas de aprovechar sus fortalezas.

Entre las soluciones a las debilidades, puede hacer alianzas estratégicas con ciertas empresas para no tener que comprar ciertos activos que pueden ser consignados. A cambio del apoyo económico o con el producto entregado para vender en el bar; se puede colocar vallas publicitarias en las paredes y alrededores del parque e incluso ciertas atracciones podrían llevar el logo de alguna empresa auspiciante.

3.1.10.7 Factores para destacar del servicio

El principal atractivo, consiste en que los clientes son niños de edades comprendidas entre 5 a 14 años de edad. Además el parque contará con seguridad privada por lo que habrá cuidado tanto en el exterior como en el interior del parque. Además existirán bar y zona para padres de familia.

3.1.10.8 Cuidados especiales con el producto o servicio.

Por ser un servicio orientado a niños pequeños, debe existir el cuidado durante el momento que los infantes usen las atracciones. En caso de existir algún incidente, el parque contará con la presencia de colaboradores con experiencia en atención para ese tipo de caso así como de personas con experiencia en primeros auxilios. Para resguardar la seguridad física de los visitantes se contará con resguardo de una entidad encargada de facilitar seguridad física; además para mantener el control de calidad y atención de las personas en el interior del parque.

3.1.11 Tamaño del Mercado Global.

Se prevé que para el ingreso a las diversas atracciones de KID'S WATER PARK se emitan tickets de entradas. Esto servirá para que los niños ingresen al parque y con ello usen las atracciones.

El primer mes se considera emitir 1.613 tickets de entradas. Este cálculo se basa en la investigación de mercado, obtenido de encuestas realizadas a los padres de familia.

	Tamaño del Mercado																
	1er trimestre			2do trimestre			3er trimestre			4to trimestre			1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M					
Mercado Global	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	207.101	211.140	215.257	219.454	223.734
Volumen de Ventas	1.613	1.613	1.613	1.613	1.613	1.613	1.763	1.913	2.063	2.213	2.363	2.513	22.508	25.388	28.268	31.148	34.028
Fracción de Mercado (%)	9%	9%	9%	9%	9%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	11%	12%	13%	14%	15%

Tasa Intercensal	1,95%	# Boleto	# de Visitas	Incremento de boletos de entrada y visitas anual a partir del 2 año hasta el año 5, por Plan de Marketing	# Boleto	# de Visitas
Incremento de boletos de entrada y visitas mensual a partir del 7mo mes hasta el mes 12, por Plan de Marketing		150	69		2.880	1.329

Tabla 6: Tamaño del Mercado

Elaborado por autores.

A partir del séptimo mes se prevé un incremento de ventas de boletos mensuales de 150 tickets, que representan un aumento de 69 visitas por familias considerándose un miembro familiar (un Padre, o Madre), un hijo y un niño adicional. Igualmente para el segundo hasta el quinto año se prevé incrementos anuales en la venta del número de boletos por 2.880, y que esta cifra en número de visitas familiares al parque representan incrementos anuales de 1.329.

Según la misma investigación realizada a los padres de familia, las causas por las cuales se puede ver afectada el tamaño del mercado está dado por inseguridad en el sector, falta de limpieza en los sectores comunes y la excesiva aglomeración de personas.

4 ANÁLISIS FODA

4.1 Fortalezas y Oportunidades

Formación Académica de Economía y de Ingeniería en Administración de empresas; así como de Maestría en Administración de empresas de los socios. (Fortaleza)

Correcta segmentación del mercado y establecimiento del perfil del consumidor. (Fortaleza)

Baja inversión en infraestructura física. (Oportunidad)

Convertirse en una actividad recreacional novedosa para niños. (Oportunidad)

Expansión del modelo de negocio hacia otros atractivos turísticos y de destino familiar.
(Oportunidad)

4.2 Debilidades y Amenazas

Limitación de recursos económicos. (Debilidad)

Falta de experiencia en el manejo de operaciones de esta actividad. (Debilidad)

No cumplir con las expectativas concebidas de los clientes en la realización de actividades recreacionales. (Amenazas)

No contar con la aprobación, financiamiento para el desarrollo e implementación del proyecto por parte de las instituciones financieras. (Amenaza)

Bajas barreras de entradas, lo que ocasiona que otros proveedores puedan competir en el mismo segmento. (Debilidad)

4.3 Competencia

De acuerdo a lo explicado en el capítulo anterior a continuación se presentará el cuadro comparativo de los competidores con sus principales características, incluyendo el proyecto Kid's Water Park como competidor dentro del segmento al que es dirigido.

	KID'S WATER PARK	LA TIERRA DE LA	PLAY ZONE	AVENTURA PARK	HI-HIPARK	PLAY AND JUMP	KID'S WATER
Dirección	Ubicado en Vía a Samborombón km 4,4	Ubicado en vía a Samborombón km 2,4	Ubicado mayormente en los barrios comerciales de "El Casado"	Ubicado en Vial del Sol, la Rosada, Plaza Mayor	Ubicado en Vial del Sol	Ubicado vía a Comandante km 11,3; vía a Pimilla - la Aurora	Ubicado vía Leon Febres Cordero km 12, vía a Samborombón
Facilidades	Zonas de parques, servicio médico, Boletería, Atracciones a la Intepelle	Zonas de parques, mayormente que atracciones juguetero.	Zonas de parques, compártilo a niños, mecánicos	Zonas de parques, compártilo a niños, mecánicos	Zonas de parques, compártilo a niños, mecánicos	Zonas de parques, Boletería, Atracciones a la Intepelle	Zonas de parques, Boletería, Atracciones a la Intepelle
Usuarios	Niños y Jóvenes de 5 a 18 años	Niños de 5 a 12 años	Niños y Jóvenes de 5 a 18 años	Niños y Jóvenes de 5 a 18 años	Niños Jóvenes y Adultos de 10 a 20 años	Niños y Jóvenes de 5 a 18 años	Niños y Jóvenes de 5 a 14 años
Días de Atención	Martes a Jueves 3:00 - 8:00 Viernes 2:00 - 8:00, Sábados y Domingos 10:00 - 20:00	Viércoles a Domingo 10:00 - 18:00 y 18:00 - 19:00	Lunes a Sábado 10:00 - 21:00 y Domingo 10:00 - 20:00	Lunes a Sábado 10:00 - 21:00 y Domingo 10:00 - 20:00	Lunes a Sábado 10:00 - 21:00 y Domingo 10:00 - 20:00	Sábados y Domingos 10:00 - 19:00	Sábados y Domingos 0:00 - 17:00, viernes 15:00 - 17:00.
Atracción Tipo	Mecánicas, físicas y electrónico	Mecánicas	Electrónicas	Electrónicas	Inflables, electrónicos, de destreza y actividad físicas	Inflables	Inflable Acuático
Ingresos							
Alquiler a eventos especiales y fiestas infantiles.	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si
Uso del parque por atracción.	Si	No	Si	Si	Si	No	No
Uso del parque ilimitadamente	Si	No	No	No	No	Si	Si
Miembros de franquicia	No	No	Si - Water y Cosmic	Si - Fun Zone	Si - Fun Park (Alemania)	No	No
Seguridad Privada (Similitud)	media	Media	Media - media alta	media	media	media	media
Seguridad en Atracciones (Supervisión)	Media - media alta	Media	Media - media baja	Media - media baja	Media - media baja	Media	Media - media alta
Variación atracciones	Media	Media	Media	Media	Media	Alta	Alta

Tabla 7: Cuadro comparativa de los Competidores

Elaborado por los Autores

4.4 Claves para el Éxito

Se considera como parte esencial para el éxito del parque acuático Kid's Water Park ser apreciado y reconocido por:

- La buena atención que perciban los padres de familia para con sus niños.
- Limpieza de las áreas comunales.
- La rapidez con la que puedan acceder a las atracciones los infantes y jóvenes.
- La seguridad dentro del parque, como en sus alrededores, y
- La diversidad de atracciones.

Estos elementos se piensan que serían exitosos porque le otorgarán al padre de familia la tranquilidad y disfrute en compañía de sus hijos pasando momentos amenos.

4.5 Asuntos críticos

Lograr acuerdos de cooperación con los diferentes aliados estratégicos, los mismos que facilitarán la distribución y la comunicación constante con los diversos clientes.

Incrementar constantemente un valor agregado para alcanzar la satisfacción en los clientes y poder lograr un posicionamiento real de la empresa y sus productos.

5 PLAN DE MARKETING

5.1 Objetivo del Marketing.

Lograr una considerable captación del mercado potencial por parte de Kid's Water Park, permitiendo que alcance por lo mínimo en el primer año del 11 % del mercado potencial.

Lograr una alta fidelización de los clientes, que permita garantizar el regreso de los clientes permanentemente a Kid's Water Park. Esto se lograría superando constantemente las expectativas del cliente.

5.2 Mercado Objetivo.

Son las familias, de Samborondón y Daule, con niños en edad de 5 a 14 años.

5.3 Segmentación Seleccionada.

Está dirigido para niños y adolescentes del género masculino y femenino, entre el rango de edad de 5 a 14 años y del nivel socioeconómico medio alto a alto. Representan en total 5.007 personas.

5.4 Posicionamiento.

Lograr posicionar la marca Kid's Water Park en la mente de los clientes, permitiendo como mínimo ubicarla en el tercer año de funcionamiento entre los tres primeros lugares, de entretenimiento para niños, de mayor recordación del segmento objetivo, estableciendo así con ellos valores compartidos y un vínculo emocional.

5.5 Estrategia y Programa de Marketing.

5.5.1 Estrategia de Precios.

El precio previsto, para el uso del servicio de juegos recreativos inflables ofrecidos en este proyecto es de \$11.00 por niño. Este valor está considerado para que los niños hagan uso del parque todo el día implicando que no hay restricciones de número de veces que puede usar las diversas atracciones a su disposición.

Luego del análisis de investigación de mercado, se determinó que la mayoría estaba dispuesto a pagar entre 12 y 15 dólares, pero para posicionar el servicio ofrecido y lograr captar un mayor porcentaje de clientes, se escogió el precio ya indicado. Los clientes actuales de parques de entretenimiento, de Samborondón y Daule, no consideran el factor precio como relevante de decisión para dejar de llevar o enviar a sus hijos a un parque de entretenimiento e igualmente no es un factor que les desagrada actualmente de los parques que visita, por lo cual Kid's Water Park con el transcurso del tiempo y de acuerdo al nivel de aceptación considerará incrementar los precios.

Los descuentos que planea ofrecer Kid's Water Park, por etapa de introducción al mercado, son por volumen es decir si el padre o madre lleva a un tercer niño ya sea su hijo o no, tiene el 10% de descuento del precio para el ingreso de este niño al parque.

Los porcentajes de venta con tarjeta de crédito, de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, son del 38,4 %. Para el ingreso y consumo en alimentos en el Parque sólo se va a aceptar pago en efectivo y tarjeta de crédito con modo de pago corriente.

5.5.2 Estrategia de Venta

Los clientes de Kid's Water Park son niños de 5 a 14 años de edad, pero como estrategia para hacerse conocer el Parque se promocionará inicialmente con los niños de 5 a 11 años, que están en la etapa escolar.

De acuerdo a los resultados de la investigación, los padres son los que toman la última decisión para ir a un determinado parque, por lo cual el esfuerzo en venta se enfocará en ellos y con mucho más detalle a la madre ya que en los resultados indicaba que es el género femenino quien mayormente lo lleva al parque.

Las escuelas y colegios de Samborondón y Daule, son considerados lugares de ubicación de clientes potenciales y la forma de establecer contacto con ellos es por medio de publicidad impresa.

Las características del servicio que se enfatizarán en la venta son la calidad, seguridad y amplio espacio. Estas características son importantes, ya que en los resultados de la investigación se determinó que la mayoría les desagradan los parques actuales, por falta de limpieza, seguridad y la aglomeración de las personas. También se destaca que el parque contará con diferentes actividades de juegos cuyo elemento incluye el agua y guarda relación a ésta y de características como guardias de seguridad, parqueadero, baños, casilleros y bar, razones de importancia y características que, de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, son muy importantes para el cliente.

5.5.3 Estrategia Promocional

Los mecanismos y/o medios para llevar el producto o servicio a la atención de los posibles compradores, serán principalmente a través de publicidad en medios impresos, televisión y radio. También se mantendrá informado de novedades, cualidades del servicio y promociones que existan en el momento, a los clientes a través de diferentes redes sociales tales como Twitter y Facebook y también mediante envío masivos de e-mails a los que estén registrados en la página web de Kid's Water Park. Por último, ya que los niños son los que generalmente toman la iniciativa de ir a un determinado parque, de acuerdo a los resultados de la Investigación de Mercado, se entregará a los niños un boletín en medios impresos que sea atractivo, siendo divulgado en las escuelas y colegios de Samborondón y Daule, informando de los entretenimientos que posee el Parque.

Por efecto de introducción de sus servicios Kid's Water Park realizaría las siguientes promociones:

El día de la inauguración tendrá un descuento del 25 %.

Si lleva un tercer niño sea éste o no su hijo, aquel tiene el 10 % de descuento en el precio del ingreso al parque por los primeros 6 meses. A partir del segundo año hasta el quinto año esta promoción estará vigente por un periodo de 4 meses, los cuales serán aleatorios en la temporada de clases de la región costa de cada año.

Si lleva a uno o más niños aparte de sus hijos, recibirán un 10% de descuento por cada uno de aquellos niños (los que no son hijos) en el precio del ingreso al parque. Esta promoción estará vigente por los primeros 6 meses en el primer año. A partir del segundo año hasta el quinto año esta promoción estará vigente por un periodo de 4 meses, los cuales serán aleatorios en la temporada de clases de la región costa de cada año.

Descuentos del 10% a los niños de 5 a 11 años, que previamente hayan entregado en la entrada del Parque la volante en la cual se explicaba sobre la promoción, por los primeros 6 meses. A partir del segundo año hasta el quinto año esta promoción estará vigente por un periodo de 4 meses, los cuales serán aleatorios en la temporada de clases de la región costa de cada año.

Los niños que acudan al parque en el día de su cumpleaños recibirán un descuento del 10% del valor de la entrada, esta promoción estará vigente durante todos los meses en los primeros cinco años. (No aplica a días feriados).

5.5.4 Estrategia de Distribución

El servicio de juegos recreativos inflables es dirigido al usuario final en un lugar determinado; por lo tanto no requiere de un gran sistema de distribución. Kid's Water Park busca implementar u ofrecer su servicio en un espacio físico en el cual acuden los consumidores.

Para el alquiler del juego inflable, éste será instalado en el domicilio por una persona de Kid's Water Park que además controlará el uso del mismo durante las horas que haya alquilado el cliente y para la exhibición del juego en ciertos centros comerciales; para estos dos casos se alquilará un vehículo para transportar el inflable y el motor.

Las instalaciones de Kid's Water Park contará con una bodega la cual contendrá los diferentes juegos inflables, accesorios para éstos, motores, etc.; que precautelará la vida útil de los diferentes juegos

5.5.5 Políticas de Servicios.

Los servicios que ofrece Kid's Water Park son para niños y jóvenes, los cuales son los que toman la iniciativa generalmente de ir a un determinado lugar de entretenimiento, pero los padres son los que toman la última decisión de ir a un determinado parque o sitio de entretenimiento, por lo cual la política de servicio al cliente hacia a ellos hará énfasis en los valores que ofrece el parque como es el de las áreas seguras que posee el parque y del uso adecuado que se le da a las instalaciones evitando cualquier tipo de aglomeración de personas así como en el aseo al lugar.

Conociendo que los empleados son los que van a tener contacto directo con los clientes y/o usuarios y que ellos van a ser el filtro en cuanto a la calidad del servicio que percibe el cliente y buscando asegurar el éxito en la implementación del servicio de juegos inflable, se seleccionará cuidadosamente al personal y se lo ingresará a un plan de capacitación de atención al cliente que se lo realizará constantemente para de esta manera asegurar la calidad del servicio que se ofrece.

Para acceder al servicio que ofrece Kid's Water Park, se dispondrá de tres alternativas las cuales son: comprar la entrada para el parque en la boletería, reservar mediante vía telefónica o reservar por medio de la página web.

6 ANÁLISIS TÉCNICO

6.1 Análisis del producto

- **Cronograma de desarrollo.**

1. Ubicación y alquiler del terreno.
2. Trámite de legalización de la Empresa.
3. Construcción vestidores, casilleros, sanitarios y cerramiento externo para el Parque Inflable Acuático.
4. Equipamiento del lugar y abastecimiento de materiales para el funcionamiento.
5. Realizar selección del personal y su correspondiente capacitación.
6. Apertura del establecimiento.

- **Pruebas del servicio y de la tecnología.**

Días antes de la apertura, se realizará invitación a través de las redes sociales a familias para que accedan a la pre – inauguración con el fin revisar el estado del servicio y convocar a las personas para que prueben el servicio que se ofrece. Además se podrá tomar esta prueba para:

- Realizar algún tipo de corrección en la forma de atención al cliente.

- Dar a conocer las atracciones y servicios que ofrece el parque.

- **Bases científicas y tecnológicas.**

La empresa, Kid's Water Park se domiciliará en el cantón Daule, en la Av. León Febres Cordero, y vía al Samborondón frente al conjunto residencial Villaclub.

Se eligió esta zona por ser un lugar de desarrollo urbanístico y está en constante crecimiento, lo que brindará la oportunidad de que futuras familias que se asienten en la zona, la identifiquen y llegue al mismo tiempo a ser un sitio de entretenimiento familiar para quienes la visiten.

El lugar contará con 2 líneas telefónicas de la Compañía Nacional de Telecomunicaciones, CNT.

En cuanto a la posición relativa de los clientes, estos serán principalmente de los sectores del norte de la ciudad de Guayaquil que limitan con la Autopista León Febres Cordero - la Aurora y la Vía a Samborondón – la Puntilla; así como las urbanizaciones ubicadas en sus alrededores y que están cerca de la zona.

La situación geográfica del parque es favorable en cuanto a las distancias a los distintos puntos de la urbe: Riocentro Entre Ríos – 27 minutos, Village Plaza – 25 minutos; Plaza Lago – 14 minutos; Riocentro Norte – 21 minutos. Esto facilitará la logística con los diversos proveedores.

Contará con un terreno de aproximadamente 2.141m²; los cuales servirán para parqueadero, áreas de distracción y áreas verdes. Con respecto a las atracciones del

parque, concretamente los juegos, se buscará la forma de hacerlos rotar con el fin de evitar la monotonía en el parque.

El lugar será abierto; sin techo, el local estará abierto desde las 8:00 hasta las 17:00; hora en que se apagará los reflectores siendo los fines de semana y feriados los días que se atienden así como los viernes en la tarde.

Kid's Water Park tendrá 2 puertas:

- Una de entrada para el respectivo registro y cancelación por el servicio,
- Otra para la salida.

Cabe mencionar que la puerta de salida estará ubicada de un lado diferente al de la puerta de la entrada.

La instalación contará con 4 tipos de servicios higiénicos:

- Uno para caballeros
- Uno para damas
- Uno para niños
- Uno para niñas

Estas tendrán cada uno 3 baterías sanitarias; además habrá vestuario para los niños(as) y en los exteriores de los servicios higiénicos se ubicarán los casilleros.

6.2 Equipos y Maquinarias

Con respecto a las atracciones del parque, concretamente los juegos, se buscará la forma de hacerlos rotar con el fin de evitar la monotonía en el parque.

Los juegos inflables serán importados desde Argentina en su mayoría, así como de los Estados Unidos. Además, se buscará contar con proveedores nacionales con el

afán de obtener atracciones “únicas” que se requieran fabricar de acuerdo a diseños y la forma deseada.

Con respecto a la materia empleada en la fabricación de las atracciones se deja explicado lo siguiente:

Lonas Guaira y Nildatex, fabricadas con hilados de poliéster y con resina de PVC.

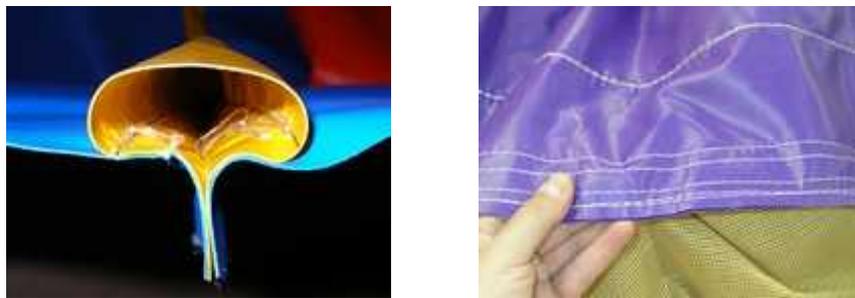


Figura 1: Lonas Guaira y Nildatex

Redes tejidas tipo pescadoras de soga de 3mm de espesor de colores, lo que permite garantizar su funcionamiento y durabilidad en el tiempo.

Hilos de costura marca Pillver N° 10, lo que garantiza una costura fuerte y duradera.



Figura 2: Hilos

Ojales para la colocación de las redes construidas en aluminio, lo que permite que no se oxiden con el tiempo, perdurando la estética y belleza del juego.

Velcro o abrojo de excelente calidad y durabilidad.

Pegamento PU (específico para superficies plásticas) para los refuerzos críticos.

Turbinas y Sopladores de probada durabilidad, con motores blindados libres de mantenimiento.

Kid's Water Park contará con las siguientes atracciones:

- TABLA SURF MECANICA 4 x 4 x 0,5m CON TURBINA

DIMENSIONES: LARGO 4m

ANCHO 4m

ALTO 0,75m



Figura 3: Tabla surf mecánica

- PISCINA CON BOLA DE AIRE (WALKING BALL)

DIMENSIONES DE LA BOLA: DIAMETRO 2m



Figura 4: Bola de aire

DIMENSIONES DE LA PISCINA: LARGO 6m

ANCHO 6m

ALTO 1.2m



Figura 5: Piscina inflable

- BOTES CHOCONES

MEDIDAS DEL BOTE: LARGO 156 CM

ANCHO 110Cm

ALTO 48Cm



Figura 6: Botes chocones

DIMENSIONES DE LA PISCINA: LARGO 6m

ANCHO 6m

ALTO 1.2m



Figura 7: Piscina inflable

• TOBOGAN BALLENA
MEDIDAS DEL TOBOGAN CHICO: LARGO 7.5 M

ANCHO 4,5M

ALTO 4,8M

MEDIDAS DEL TOBOGAN GRANDE: LARGO 8.5M

ANCHO 5,5M

ALTO 5,5M



Figura 8: Tobogán ballena

- TOBOGAN OLA TIBURON

MEDIDAS DEL TOBOGAN CHICO: LARGO 7 M

ANCHO 4M

ALTO 4,5M

MEDIDAS DEL TOBOGAN GRANDE: LARGO 9M

ANCHO 4,5M

ALTO 6,5M



Figura 9: Tobogán ola tiburón

- PASO DE AGUA
- MEDIDAS: LARGO 12 M**

ANCHO 3M

ALTO 3M



Figura 10: Paso de agua

El parque además contará con un bar; el mismo que tendrá:

- Un congelador para las bebidas como gaseosas, jugos, yogurt; agua y helados.
- Un mini refrigerador para los diversos sándwiches de Pollo y Atún. Además se contará de tostadora para tostar el Pan, o calentar los sándwiches que se oferten.
- Carretilla de Canguil, hotdog y hamburguesa
- Horno para Pizza.

6.3 Generalidades y políticas del Parque

Ningún adulto puede ingresar solo, sin que previamente se identifique algún acompañante dentro del parque.

Toda persona adulta debe entregar sus datos al momento de ingresar; esto con el fin de poder obtener una base de datos de los concurrentes y con ello generar promociones y publicidad para que concurran de forma constante al parque.

En la caja del parque, se entregará la factura por el valor del servicio que haya requerido el cliente por el servicio de uso de todo el parque.

6.4 Distribución del Parque

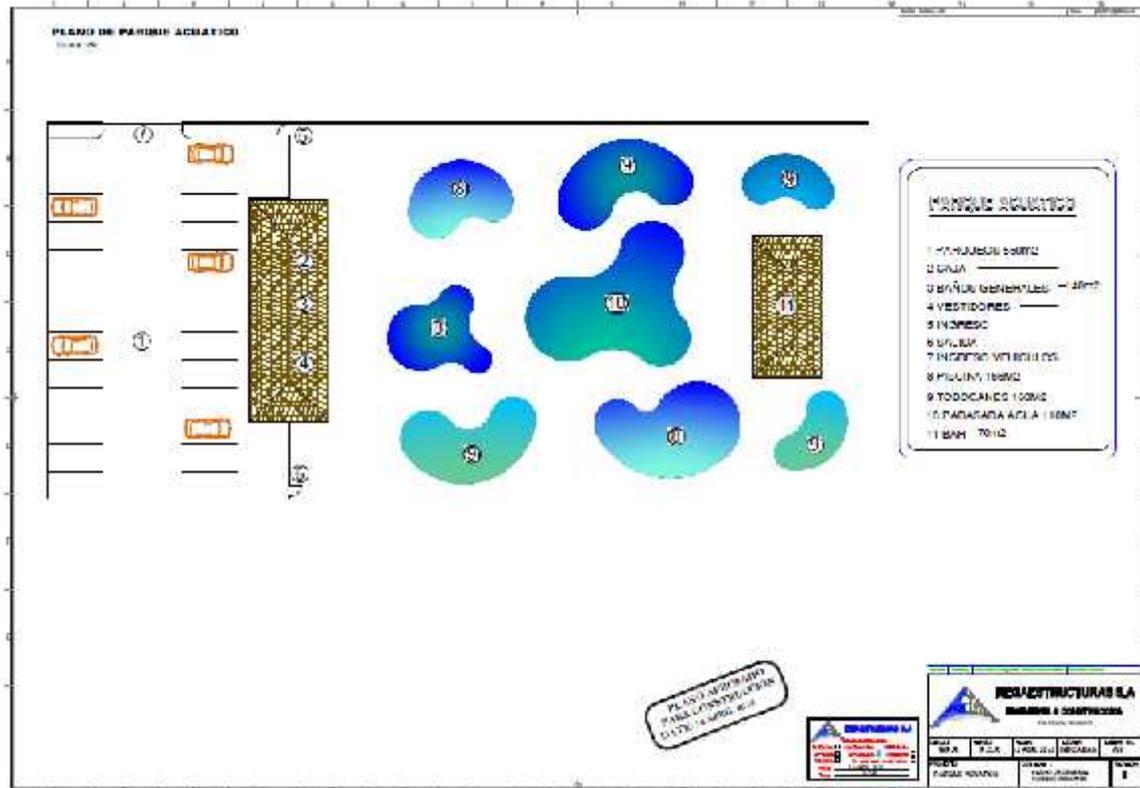


Figura 11: Plano general de características del parque

Elaborado por Megaestructuras, a petición de los autores

6.5 Fotos del terreno donde se ubicará el Parque



Características Generales del terreno	
Tipo:	Terreno
Transacción:	Alquiler
m2 Totales:	2,141.00
Precio/m2:	\$ 3,00

Longitudes del Terreno		
Norte:	25,00	MTRS
Sur:	25,48	MTRS
Este:	88,64	MTRS
Oeste:	83,00	MTRS

7 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

7.1 Grupo Empresarial

Kid's Water Park contará con un grupo de trabajo humano con conocimientos, destrezas y aptitudes que permiten que el negocio salga adelante.

La empresa con 2 socios que iniciarían las actividades de la empresa, los cuales harán aporte del 34% del total de la inversión, este dinero será cancelado al momento de constituirse como sociedad.

Los miembros del grupo conformarán la empresa de la siguiente manera:

Inversionistas	% de Aportación
Ing. David Morales	50%
Eco. Oswaldo Jiménez	50%

Tabla 8: Inversionistas y % de aportación

Como estrategia de crecimiento de Kid's Water Park, consiste en reinversión de las utilidades de la Compañía para la inversión en ésta y con ello poderla dotar de fondos suficientes con el fin de adquirir equipos inflables para generar diversidad de atracciones en el parque.

7.2 Personal Ejecutivo

Los cargos básicos identificados para iniciar con el funcionamiento de Kid's Water Park son:

- Gerente General: Quien será el representante legal del Kid's Water Park. Además será el encargado de la imagen corporativa y dará los lineamientos para la administración de todo el negocio. Será el encargado de planificar y controlar las diferentes actividades del Gerente Administrativo y del Gerente de Operaciones. Por último se encargará de implementar y hacer seguimiento de los planes de marketing con el fin de atraer usuarios para el parque.
- Gerente Administrativo: Se dedicará a toda la administración del recurso humano y el de los diversos proveedores, los que al final acaban concretándose en recursos económicos y documentos o justificantes en soportes (papel) o informatizado. Entre las tareas y funciones del Gerente de Administración de Kid's Water Park están:
 - Cobros y Pagos
 - Mantener la relación y gestionar nuevas relaciones con clientes y proveedores
 - Gestión y Selección del Talento Humano.
- Gerente de Operaciones: Sus funciones como gerente de operaciones son de Administrar y velar por el buen desempeño de las operaciones del Parque, entre sus responsabilidades se encuentran:
 - Mantenimiento preventivo y correctivo del local
 - Realizar mejoras en las operaciones del parque
 - Realizar el requerimiento de piezas esenciales para el normal desempeño del parque.

7.2.1 Empleados

El número de personal en la parte operativa de Kid's Water Park es de 17 personas los cuales estarían distribuidos de la siguiente manera:

- Bar: 1 persona para caja; 1 persona para despacho.
- Cajera: 2 cajeras; quienes velarán la parte de ingreso.
- Supervisores (operador de juegos): 1 por cada juego inflable y mecánico que haya en el parque
- Animadores: 1 por cada juego inflable y mecánico que haya en el parque y que en conjunto cada ciertas horas realizarán animaciones especiales en el parque.

- Guardia: 1 guardia de seguridad para la atención del día y de noche

Cabe mencionar que para la parte operativa que comprenden los supervisores y animadores, entre otros, se considera tener un contrato por servicios prestados por un año; además se cancelará los valores correspondientes a beneficios sociales y el rol de la Compañía.

7.2.2 Organizaciones de Apoyo

La compañía subcontratará:

- Servicios contables – tributarios;
- Servicios legales;
- Agencia de Publicidad;
- Seguridad;
- Sistemas

7.2.3 Organigrama

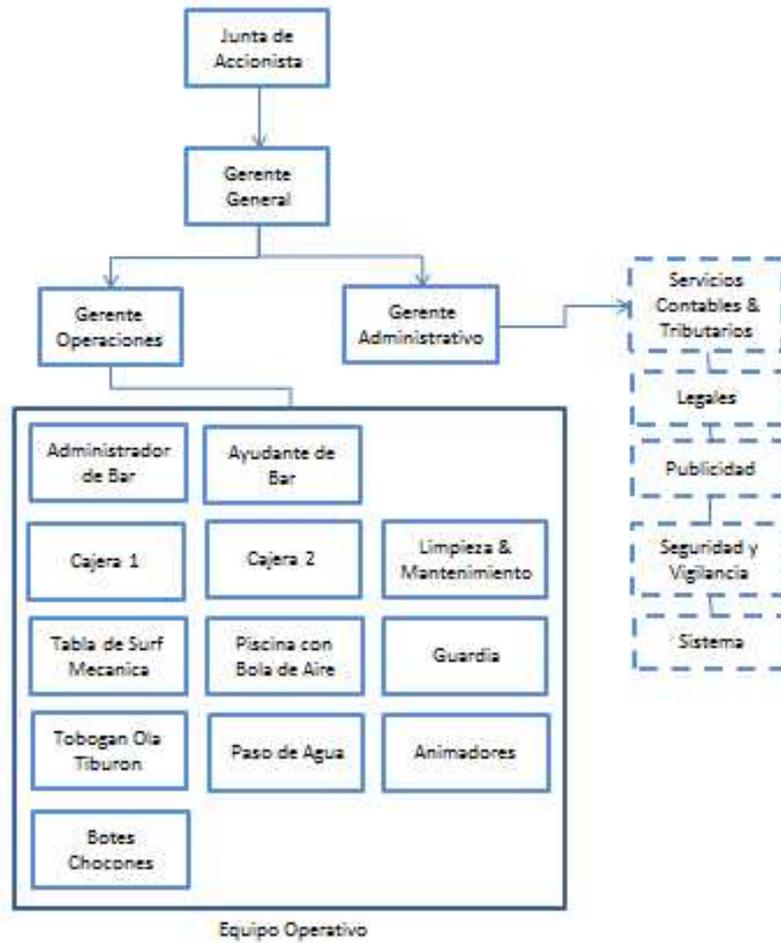


Figura 12: Organigrama

Elaborado por: David Morales C.

8 ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

8.1 Aspectos Legales

- **Tipo de sociedad.**

Kid's Water Park, se establece como una Sociedad Anónima cuya razón social será Kid's Water Park S.A.

Kid's Water Park S.A., es una organización de carácter civil, compuesta por recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, destinados a desarrollar actividades de comercio y servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Esta compañía se constituirá con los 2 socios: David Morales, Oswaldo Jiménez; siendo David Morales quien se registrará como Gerente en el Registro Mercantil hasta 30 días luego de haber sido designado. El plazo para la duración del cargo como representante legal será de 5 años luego de los cuales podrá ser reelegido.

El capital aportado es de USD 42.000,00 dividido equitativamente por cada socio.

- **Procedimientos para la conformación de la sociedad.**

La constitución de la compañía será llevada a cabo por la Abogada Luisa Germania Cabezas González cuyos honorarios asciende a USD 500.

Para conformación se deberá presentar:

Copias a color de cédulas de ciudadanía de los accionistas;

Copias a color de certificados de votación de los accionistas, correspondiente a la última votación;

Copia a color de cédula y certificado de votación de quien va a ejercer la representación legal; y

Original de una factura de servicio básico (luz, agua, teléfono) del mes inmediato anterior, o contrato de arrendamiento sellado por el Juzgado de Inquilinato y que salga a nombre de cualquiera de los accionistas.

Implicaciones tributarias, comerciales y labores asociadas al tipo de sociedad.

Funcionamiento

RUC entregado por el SRI

Para las empresas se requiere la escritura de constitución de la compañía,

Copia de la cédula del representante legal, y,

Llenar el formulario

Patente Municipal,

Es un comprobante de pago emitido por la Administración Zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patentes municipales. Se grava a toda persona natural o Jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

En Guayaquil, para obtener la patente se requiere:

- RUC;
- Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos; y
- Cédula del representante legal

El impuesto anual por la patente es de 0,70 ctvs. Pero esta patente no concede autorización para el funcionamiento de Kid's Water Parks. Requiere luego pagar la "Tasa de Habilitación" cuyo valor depende del tipo de negocio y capital declarado. Para Kid's Water Park, el costo es del uno por mil del Capital.

Permisos Municipales

Tasa de Habilitación de Locales Comerciales

- Certificado de Uso de Suelo Factible (cuesta solamente la tasa de trámite = USD 2.00)
- RUC
- Certificado de cuerpo de bomberos
- Copia de cédula de ciudadanía
- Copia de patente del año (se compra en ventanillas de financiero = USD 12.00 para personas naturales)
- Tasa de trámite para la tasa de habilitación = USD 2.00
- Llenar formulario de solicitud de tasa de habilitación
- Contrato de arrendamiento
- Nombramiento del representante local (Para personas jurídicas)

Permiso de Espectáculo Anual

Tasa de Trámite. Valor USD 2.00

Llenar formulario de solicitud de permiso de espectáculo

Visado DASE (Se consigue en la Dirección de Acción Social y Educación, Valor USD 2.00)

Certificado de colegio de ingenieros mecánicos del guayas

Tasa de habilitación del local

La tasa de habilitación cuesta de acuerdo a los metros cuadrados según la siguiente tabla:

1 - 50= USD 30,00

51 – 100 = USD 60,00

101 - 200= USD 90,00

201 – 500 = USD 120,00

501 - 1000= USD 150,00

1001 – 2500 = USD 180,00

2501 en adelante = USD 210,00

Por lo que para el parque, el costo que hay que pagar es de USD 180,00

Afiliación a la Cámara de la pequeña industria del Guayas (CAPIG)

- **Normas y procedimientos sobre la comercialización de sus productos.**

Se registrará el nombre Comercial “Kid’s Water Park” usando los servicios profesionales de la Abogada Luisa Germania Cabezas quien cobrará como servicios de honorario USD150

Para registrar la marca, se deberá seguir los siguientes pasos:

Realizar la BUSQUEDA FONETICA DE DENOMINACIÓN (Este trámite dura 5 días hábiles). Para el efecto se debe presentar una carta o enviar un correo electrónico en el que se detalle la denominación cuya búsqueda va a solicitar; así como adjuntar el valor de USD 16,00 que corresponden a tasa que cobra INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL –IEPI.

Una vez revisado el resultado de la búsqueda fonética se inicia el TRAMITE DE REGISTRO DE MARCA Y/O NOMBRE COMERCIAL.- (Este trámite dura 6 meses aproximadamente). Para el efecto se deberá presentar:

Solicitud dirigida al IEPI con los siguientes datos:

- Datos generales a favor de quién se va a registrar el Título de Registro de Marca (nombres completos, nacionalidad, dirección, teléfonos, correo electrónico);

- Detalles de la marca a registrar (nombre, logo, tipo de signo, naturaleza del signo, especificación individualizada de los productos o servicios, signo que acompaña al lema comercial).
- Solicitud de registro de signos distintivos, suscrita por el peticionario, llenada a máquina o en computador.
- Dos copias de la cedula de ciudadanía y del certificado de votación del peticionario.
- Copia notariada del nombramiento del representante legal, en caso de ser compañía.
- Si la marca es figurativa o mixta, deberá presentar seis etiquetas a color tamaño 5x5 cm, en papel adhesivos.
- Cancelar USD 116.00 correspondiente a la tasa del IEPI.

Finalmente, cuando el IEPI concede el registro de la marca a favor del solicitante, se iniciará el proceso de la EMISION DE TITULO DE REGISTRO DE MARCA/NOMBRAMIENTO COMERCIAL. (Esta parte del trámite dura 1 mes, aproximadamente).

9 ANALISIS ECONOMICO

Kid's Water Park, ha analizado la estructura que tendría que tener la empresa para la implementación del negocio que es de ofrecer servicio de entretenimiento; por lo que a continuación se presenta el detalle de las inversiones valoradas en activos fijos y gastos iniciales que son de **USD \$ 112.475,93** desembolsos que serán realizados para la readecuación de planta, compras de equipos e insumos, gastos de constitución y gastos iniciales de alquiler del lote de terreno para la readecuación.

9.1 Inversión en Activos Fijos

Para ingresar al mercado de servicios de entretenimiento juvenil con el Parque Acuático Inflable, la empresa incurrirá en la inversión de Activos Fijos valorados en **USD \$ 98.452,93** los cuales incluyen los costos de los equipos inflables con el compresor y su

importación, readecuación del sitio, muebles de oficina para el desarrollo de las operaciones administrativa, bar y vestuario, tal como se lo detalla a continuación.

Inversion Activos Fijos	
Concepto	Valor
Equipos y muebles de oficina	2.499,10
Equipos de computo	4.934,16
Equipos inflables	48.486,07
Bar	9.111,20
Vestuarios y Duchas	3.422,40
Adecuaciones del lugar	30.000,00
Total	98.452,93

Tabla 9: Inversión en Activos Fijos

Elaborado por los Autores

Los gastos iniciales antes de que opere Kid's Water Park son los siguientes:

Gasto Inicial en Alquiler de Terreno	
Alquiler del lote	12.848,00
Total	12.848,00

Gastos De Constitución	
Gastos de Constitución	1.175,00
Total	1.175,00

Tabla 10: Gastos Iniciales

Elaborado por los Autores

La inversión en activos fijos y gastos iniciales antes de que entre en operación en Kid's Water Park se presenta con mayor detalles en los anexos de la páginas 156, 157 y 158.

El valor de los Activos se muestran en base a su costo histórico, y la depreciación de los mismos se registrará conforme a las tasas establecidas en el reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno de acuerdo con el Artículo 28 numeral 6, según

corresponda su vida útil. El detalle de cada uno de los rubros de estos Activos, los pueden observar en la tabla de Depreciación que se detalla a Continuación:

KID's WATER PARK									
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS									
METODO DE LÍNEA RECTA									
ACTIVOS FIJOS	Costo Histórico	Vida útil(años)	%	Depreciación Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles de Oficina	2.231,34	10	10%	18,59	223,13	223,13	223,13	223,13	223,13
Equipo de Computo	4.405,50	3	33,33%	122,38	1.468,50	1.468,50	1.468,50	0,00	0,00
Equipos Inflables	43.291,13	10	10%	360,76	4.329,11	4.329,11	4.329,11	4.329,11	4.329,11
Bar	8.135,00	10	10%	67,79	813,50	813,50	813,50	813,50	813,50
Vestuario y Duchas	3.055,71	10	10%	25,46	305,57	305,57	305,57	305,57	305,57
Adecuaciones del lugar	26.785,71	10	10%	223,21	2.678,57	2.678,57	2.678,57	2.678,57	2.678,57
TOTAL	87.904,40			818,20	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89

Tabla 11: Depreciación

Elaborado por los Autores

9.2 Inversiones Amortizables

Los costos incurridos para la constitución de la empresa serán amortizados bajo el método de línea recta en un período de cinco años, como lo permite la ley y serán registrados dentro del Activo en el rubro de Amortización de Diferidos en el Balance General.

KID'S WATER PARK TABLA DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO BANCARIO

Inversión Total

Inversión activo fijo	98.452,93
Gastos de Constitución	1.175,00
Alquiler del lote	12.848,00
Total	112.475,93

Capital de Trabajo (Aportación Socios) 42.000,00

CAPITAL REQUERIDO 70.475,93

Condiciones del Crédito

Valor del Préstamo	80.000,00
Periodos de pago	60
Tasa de interés	11,83% Tasa máxima efectiva para PYMES
Forma de capitalización	mensual a 5 años
PAGO	\$ 1.772,69

Tabla 12: Amortización

Elaborado por los Autores

Los Gastos de Constitución incluyen el pago de los Honorarios del Abogado, escritura de Constitución de la Compañía, Compra de Extintores, Publicación de Extractos, Inscripción de Nombramiento en Registro Mercantil. El detalle se presenta en el siguiente cuadro:

Gastos de Constitución	
Honorario Abogado	500,00
Escritura de Constitución de la Compañía	200,00
Certificado de Integración de Capital	30,00
Inscripción de Escritura de Constitución en Registro Mercantil	60,00
Inscripción de Nombramiento en Registro Mercantil	30,00
Publicación de Extracto en diario	50,00
Compra de Extintor	100,00
Certificado del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil	35,00
Pago de Patente Municipal	20,00
Otros Gastos Pre-Operacionales	150,00
Total	1.175,00

Tabla 13: Gastos de Constitución

Elaborado por los Autores

9.3 Inversiones en Capital de Trabajo

Para el inicio de las operaciones los accionistas realizaron el aporte de USD \$ 42.000,00 cada una dando un total de USD \$ 21.000,00 en efectivo; y un Préstamo a cinco años plazos con el valor USD \$80.000,00 con una tasa máxima referencial del 11,83%, valor considerado del porcentaje máximo a cobrar para PYMES de acuerdo al Banco Central. Como se observa en la Tabla de Amortización del Préstamo, el resumen de los pagos anuales de capital e intereses se detalla a continuación:

Años	Principal	Intereses
Año 1	12.470,06	8.802,23
Año 2	14.027,94	7.244,35
Año 3	15.780,45	5.491,84
Año 4	17.751,90	3.520,39
Año 5	19.969,64	1.302,65
TOTAL	80.000,00	26.361,46

Tabla 14: Préstamo

Elaborado por los Autores

9.3.1 Política de Cartera de Clientes

Los principales clientes son los padres de familia quienes pagaran en efectivo para el ingreso al parque para los cuales se cobrarán al ingreso (se cobra la entrada a los niños). Además para la alimentación en el parque, se podrá adquirir productos en el mismo, el cual cobrará en efectivo; lo que le permitirá a la organización contar con un flujo de dinero al instante.

9.3.2 Política de Compras

Se han establecidos las políticas necesarias, las cuales permitirán gestionar las actividades de compra de forma responsable, seleccionando a los proveedores con los insumos que presenten las cualidades necesarias requeridas, manteniendo una buena relación con los mismos, optimizando los recursos adquiridos. Las políticas que se han considerado son las siguientes:

- Determinar la cantidad de compras, a través de la provisión oportuna de la demanda.
- Mantener altos niveles de los Inflables y de la atención a los clientes.
- Estudio y análisis para futuros cambios en lista de precios.
- Negociar descuentos y condiciones de pago.
- Verificar el cumplimiento de las órdenes de pedido y sus respectivos tiempos de entrega.

9.3.3 Política de Cartera de proveedores

Los pagos de los consumibles del bar se las negociarían con crédito de empresas entre 15 a 30 días que las empresas de este tipo de servicio provean. Se espera obtener este crédito de parte de las empresas distribuidoras de bebidas lácteas, de gaseosas, de embutidos, snacks entre otros para el bar, una vez que sea reconocida por la atención que tenga en el parque en el largo plazo. Esta consideración se la toma en cuenta luego del período de evaluación pasado los 5 años.

Referente a los proveedores de inflables el pago será en efectivo (transferencia bancaria) y de forma inmediata para que se pueda obtener orden de trabajo para el desarrollo de los inflables dado que la mayoría de éstos son desarrollados bajo pedidos.

9.3.4 Política de Efectivo

Los pagos realizados por los clientes serán depositados en la cuenta bancaria de la empresa, con un tiempo no mayor a dos días de haber recibido los mismos.

Las cancelaciones (pagos) a los proveedores y otros gastos se realizarán con cheques, transferencias y efectivo. Los pagos que se realicen con cheque llevarán la firma de la persona financiero y del Gerente General quienes tienen la firma autorizada.

Los pagos de los dividendos del préstamo; planillas de aportes al IESS y remuneraciones, se debitarán de la misma cuenta; y los pagos a los empleados por concepto de sueldos se los realizará con crédito directo a las cuentas personales del personal.

9.4 Presupuesto de Ingresos

Según la estimación de la demanda obtenida en el Estudio de Mercado, la cual muestra que los potenciales clientes corresponden al 11% del mercado Global adecuado al primer año,

compuesto de 207,101 boletos que podrían adquirir los niños/as de 5 a 14 años de edad de Samborondón y Daule, del nivel socioeconómico medio alto a alto.

Las ventas han sido estimadas de los tipos de frecuencias de visitas que realizarían los padres (semanal, mensual y anual), el número de hijos que tienen los padres y los niños adicionales que llevarían (aparte de sus hijos) a Kid's Water Park (los cálculos correspondientes a la estimación de la demanda y las ventas estimadas al detalle se los puede ubicar en los anexos de las páginas 163 -166.

KID'S WATER PARK PRESUPUESTO DE INGRESO					
Ingresos	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Ventas					
Servicio de entretenimiento					
Número de niños que ingresan al parque	22.508	25.388	28.268	31.148	34.028
Precio	11	11	11	11	11
Ingreso por Servicio de entretenimiento	247.587	279.267	310.947	342.627	374.307
Ventas por Serv. E Entret. (Sin Iva)	221.060	249.345	277.631	305.917	334.203
Descto 25% por día de inauguración	330				
Descto. 10% por tercer niño	1.765	1.157	1.289	1.420	1.551
Descto. 10% por niño aparte de sus hijos	2.647	1.736	1.933	2.130	2.327
Descto. 10% niños de 5-11 años con volante	951	623	694	765	836
Descto. 10% en cumpleaños	221	249	278	306	334
Total de ingresos por ventas (sin Iva)	215.145	245.579	273.438	301.296	329.155
IVA	25.817	29.470	32.813	36.156	39.499
Total de Ingresos por Ventas de boletos(inclu IVA)	240.963	275.049	306.250	337.452	368.653
Ventas de alimentos					
Número de visitas de familias	10.387	11.716	13.045	14.374	15.703
Gastos en promedio de la familia en alimentos	11	11	11	11	11
Ingreso por venta de alimentos	114.253	128.872	143.491	158.110	172.730
Ventas de alimentos (Sin Iva)	102.011	115.064	128.117	141.170	154.223
Descto. 10% en cumpleaños	204				
Total de ingresos por venta de alimentos (sin Iva)	101.807	115.064	128.117	141.170	154.223
IVA	12.217	13.808	15.374	16.940	18.507
Total de ingresos por Ventas de alimentos (inclui Iva)	114.024	128.872	143.491	158.110	172.730
Total ingresos por venta de boletos y de alimentos	354.987	403.921	449.741	495.562	541.383

Tabla 15: Proyección de Unidades a vender

Elaborado por los Autores

9.5 Presupuesto de Personal

La estructura laboral consta de personal administrativo y operarios, los cuales están clasificados como Personal Administrativo, de Producción.

Los sueldos del personal que tienen el nivel básico unificado estará reajustado cada año de acuerdo a la estimación proyectada (promedio basado en los incrementos del salario básico unificado de los últimos 7 años), la cual es del 10%. Para los sueldos del personal que están por encima del salario básico unificado estarán reajustados cada año de acuerdo a la inflación proyectada. Y para los sueldos del personal que después de estar reajustado a la inflación proyectada y éstos caigan por debajo del salario básico unificado, estarán reajustados al salario básico unificado corriente. A continuación se presenta el rubro por tipo de grupo de empleados, con su respectivo detalle para el primer año, para los siguientes años se los puede encontrar en los anexos de las páginas 159 y 160.

KID'S WATER PARK									
PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL									
Colaboradores	Cantidad de Personal	Remuneración Mensual	Remuneración Mensual Total	Total de Remuneración Anual	13ero	14to	Vacaciones	Aportes Patronal (12,15%)	Total Gastos de Nómina
Gerente General	1	700,00	700,00	8.400,00	700,00	318,00	350,00	1.020,60	10.788,60
Gerente Administrativo	1	450,00	450,00	5.400,00	450,00	318,00	225,00	656,10	7.049,10
Gerente Operativo	1	450,00	450,00	5.400,00	450,00	318,00	225,00	656,10	7.049,10
Administrador de Bar	1	400,00	400,00	4.800,00	400,00	318,00	200,00	583,20	6.301,20
Ayudante de Bar	1	318,00	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	463,64	5.074,64
Cajera	2	318,00	636,00	7.632,00	636,00	636,00	318,00	927,29	10.149,29
Supervisor(Operador)	6	318,00	1.908,00	22.896,00	1.908,00	1.908,00	954,00	2.781,86	30.447,86
Animadores	6	450,00	2.700,00	32.400,00	2.700,00	1.908,00	1.350,00	3.936,60	42.294,60
Guardia	1	318,00	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	463,64	5.074,64
Servicio de Limpieza	2	320,29	640,58	7.686,96	640,58	636,00	320,29	933,97	10.217,80
TOTAL	22	4.042,29	8.520,58	102.246,96	8.520,58	6.996,00	4.260,29	12.423,01	134.446,84

Tabla 16: Presupuesto de Personal

Elaborado por los Autores

9.6 Punto de Equilibrio

Para determinar los puntos de equilibrio de cada año, primero se determinaron los costos fijos y variables anuales proyectados.

Los costos fijos están conformados por Gastos de Personal (se consideran fijos los sueldos de los gerentes, del administrador del bar, de un cajero, del guardia y de un auxiliar de limpieza), Suministros de oficina, Depreciaciones, Amortizaciones y Otros gastos, en éste último son considerados los servicios básicos, alquiler del lote, gastos legales, gastos de servicios subcontratados, impuestos municipales y tasas de funcionamiento.

Los costos variables están conformados por Gastos de Personal (se consideran variables los sueldos de los supervisores de juegos, los animadores, de un cajero, de un auxiliar de limpieza y del ayudante del bar), Suministros de limpieza, Suministros de Bar y Publicidad.

Las fuentes de ingresos de Kid's Water Park son las ventas de boletos por niño para el ingreso al parque, y la venta de alimentos y bebidas (calculado determinado por el gasto promedio en alimentos y bebidas que realizan las familias por visita).

La proyección en el primer año en el número de boletos para la venta y el número de visitas que tendría el parque es de 32.895, lo cual da un costo promedio y un costo variable unitario de \$ 7,99 y \$ 2,75 respectivamente. El precio promedio unitario y la contribución marginal unitaria promedio es de \$ 9,82 y \$ 7,07 respectivamente. Lo que da un punto de equilibrio de 24.388, que si se lo representa en número de boletos sería de 16.687 (mínimo a vender en el año 1) y en número de visitas 7.701 (mínimo de visitas en el año 1).

ANALISIS DE COSTOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Gastos de Personal	46.446,19	49.183,38	52.137,02	55.474,80	59.068,14
Servicios Básicos	14.344,32	14.928,25	15.530,65	16.192,71	16.883,01
Alquiler Lote	68.828,57	71.409,64	74.030,38	77.117,44	80.333,24
Gastos Legales	1.071,43	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Servicios Subcontratados	30.000,00	31.125,00	32.267,29	33.612,83	35.014,49
Impuestos municipales	1.071,43	0,00	0,00	0,00	0,00
Tasa de funcionamiento	0,00	208,23	215,87	224,87	234,25
Suministros de Oficina	892,86	926,34	960,34	1.000,38	1.302,62
Deprec.	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89
TOTAL COSTOS FIJOS	172.473,18	177.599,23	184.959,92	191.972,93	201.185,64
COSTOS VARIABLES					
Gastos de Personal	79.007,90	84.908,90	98.245,11	101.315,27	111.446,79
Suministros de Limpieza	4.285,71	4.446,43	4.609,61	4.801,83	5.002,07
Suministros de Bar	5.357,14	5.558,04	5.762,02	6.002,29	6.252,59
Publicidad	1.785,71	1.852,68	1.920,67	2.000,76	2.084,20
TOTAL COSTOS VARIABLES	90.436,47	96.766,04	110.537,41	114.120,16	124.785,65
COSTO TOTAL	262.909,65	274.365,26	295.497,33	306.093,09	325.971,29
Número de boletos	22.508	25.388	28.268	31.148	34.028
Número de visitas de familias	10.387	11.716	13.045	14.374	15.703
Número Boletos y Familias	32.895	37.104	41.313	45.522	49.731
Costo promedio por boleto y familia	\$ 7,99	\$ 7,39	\$ 7,15	\$ 6,72	\$ 6,55
Costo Var Un por boleto y familia	\$ 2,75	\$ 2,61	\$ 2,68	\$ 2,51	\$ 2,51
Precio promedio unitario sin iva	\$ 9,82				
CONTRIBUCIÓN MARGINAL	\$ 7,07	\$ 7,21	\$ 7,15	\$ 7,31	\$ 7,31
PUNTO DE EQUILIBRIO	24.388	24.621	25.884	26.246	27.514
Representacion del P.E. en # boletos (68,42%)	16.687	16.847	17.711	17.958	18.826
Representacion del P.E. en # visitas (31,52%)	7.701	7.774	8.173	8.287	8.688

Tabla 17: Punto de Equilibrio

Elaborado por los Autores

Para determinar el punto de equilibrio se aplica la siguiente fórmula:

Costos fijos

P.E.: _____

Precio - Costo variable unitario

A continuación se presenta la tabla # 18 y la figura # 13 en la que se aprecia el punto de equilibrio del primer año.

PUNTO DE EQUILIBRIO DE KID'S WATER PARK (en el primer año)						
Unidades	0	8000	16000	24.388	32000	40000
Ventas	\$ -	\$ 78.571,43	\$ 157.142,86	\$ 239.521,96	\$ 314.285,71	\$ 392.857,14
Costos variables	\$ -	\$ 21.994,30	\$ 43.988,61	\$ 67.048,78	\$ 87.977,21	\$ 109.971,51
Margen de contribución	\$ -	\$ 56.577,13	\$ 113.154,25	\$ 172.473,18	\$ 226.308,50	\$ 282.885,63
Costos fijos	\$ 172.473,18	\$ 172.473,18	\$ 172.473,18	\$ 172.473,18	\$ 172.473,18	\$ 172.473,18
Utilidad o pérdida	\$ (172.473,18)	\$ (115.896,06)	\$ (59.318,93)	\$ -	\$ 53.835,32	\$ 110.412,45
Costo Total	\$ 172.473,18	\$ 194.467,48	\$ 216.461,79	\$ 239.521,96	\$ 260.450,39	\$ 282.444,70

Tabla 18: Punto de Equilibrio

Elaborado por los Autores

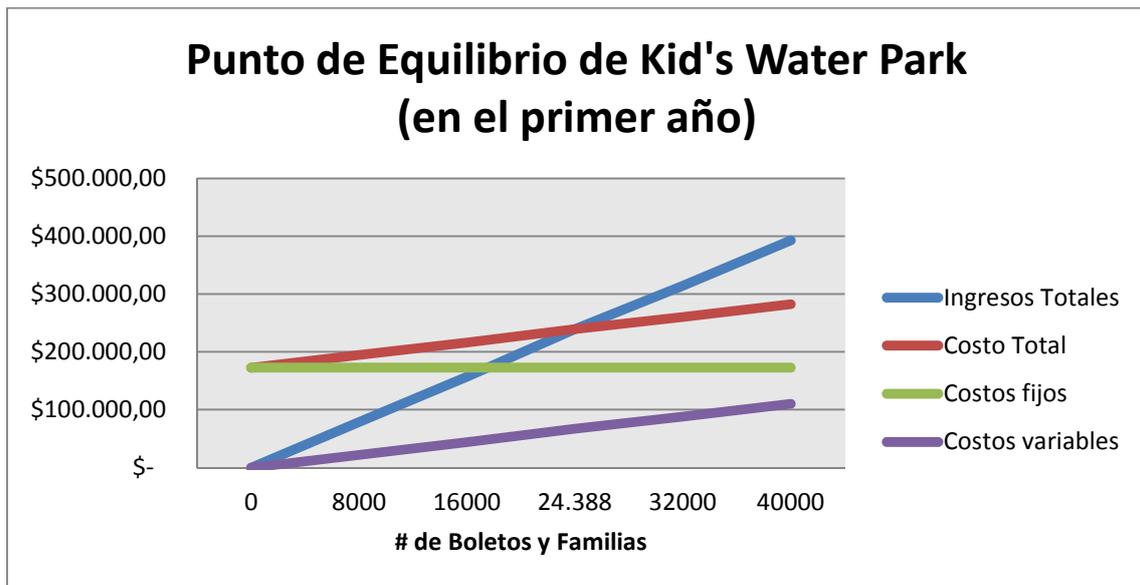


Figura 13: Gráfica del Punto de Equilibrio

Elaborado por los Autores

10 ANALISIS FINANCIERO

10.1 Balance Inicial

Al iniciar las operaciones de la empresa se realizaron aportaciones de los socios por el valor de USD \$ 42.000,00 en total y un Préstamo Bancario por el valor de USD \$

80.000,00 el cual se encuentra presentando en el Balance Inicial de Kid's Water Park, como sigue a continuación:

KID'S WATER PARK BALANCE GENERAL						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activo Corriente						
Efectivo	9.524,07	68.274,64	125.786,11	195.356,39	280.505,75	372.259,71
Alquiler pagado por anticipado	11.471,43					
Total Activo Corriente	20.995,50	68.274,64	125.786,11	195.356,39	280.505,75	372.259,71
Activo No Corriente						
Activo Fijo						
Propiedad, Planta y Equipo	87.904,40	87.904,40	87.904,40	87.904,40	87.904,40	87.904,40
Depreciación		-9.818,39	-19.636,78	-29.455,17	-37.805,06	-46.154,95
Activo Intangible						
Gastos de Constitución	1.175,00					
Total Activo No Corriente	89.079,40	78.086,01	68.267,62	58.449,23	50.099,34	41.749,45
TOTAL DE ACTIVOS	110.074,90	146.360,65	194.053,73	253.805,62	330.605,09	414.009,16
PASIVOS						
Pasivo Corriente						
Participación a Trabajadores		4.889,18	11.175,14	15.403,78	19.821,32	22.779,19
Impuesto a la Renta por pagar		7.170,80	16.390,20	22.592,21	29.071,27	33.409,48
Retención por pagar IR		724,58	751,75	779,34	811,84	845,69
Retención por pagar IVA		300,00	311,25	322,67	336,13	350,14
Iva por pagar	-11.925,10	3.211,57	2.453,25	2.820,05	3.179,31	3.536,49
Total Pasivo Corriente	-11.925,10	16.296,14	31.081,59	41.918,05	53.219,87	60.920,99
Pasivo No Corriente						
Deuda a Largo Plazo	80.000,00	67.529,94	53.502,00	37.721,55	19.969,64	0,00
Total Pasivo No Corriente	80.000,00	67.529,94	53.502,00	37.721,55	19.969,64	0,00
TOTAL PASIVO	68.074,90	83.826,08	84.583,59	79.639,59	73.189,51	60.920,99
PATRIMONIO						
Capital	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00
Utilidad y/o pérdida Años anteriores			20.534,57	67.470,15	132.166,02	215.415,58
Utilidad y/o pérdida del ejercicio		20.534,57	46.935,57	64.695,88	83.249,55	95.672,59
Total Patrimonio	42.000,00	62.534,57	109.470,15	174.166,02	257.415,58	353.088,17
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	110.074,90	146.360,65	194.053,73	253.805,62	330.605,09	414.009,16
Diferencia A-P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabla 19: Balance General

Elaborado por los Autores

10.2 Estado de Resultados

Los resultados generados durante todos los años muestran utilidad, lo que permitirá repartir utilidades a los trabajadores. Se ha considerado no repartir dividendos durante estos periodos para no descapitalizar la empresa.

Se muestra a continuación el Estado de Resultados:

Kid's Water Park					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas					
Ingreso por servicio de entretenimiento	221.059,65	249.345,36	277.631,08	305.916,79	334.202,50
Ingreso por venta de alimentos	102.011,41	115.064,29	128.117,18	141.170,06	154.222,94
Total Ventas	323.071,06	364.409,66	405.748,25	447.086,85	488.425,45
Descuentos en Ventas	6.118,18	3.766,15	4.193,39	4.620,62	5.047,85
Ventas Netas	316.952,87	360.643,50	401.554,87	442.466,23	483.377,60
Costo de Venta					
Compra de Insumos	892,86	5.459,32	4.974,48	1.710,99	5.545,03
Total Costo de Venta	892,86	5.459,32	4.974,48	1.710,99	5.545,03
Gastos Operacionales					
Remuneraciones	125.454,09	134.092,27	144.241,81	156.790,07	170.514,94
Total Gastos Operacionales	125.454,09	134.092,27	144.241,81	156.790,07	170.514,94
(=) Utilidad Bruta	190.605,93	221.091,91	252.338,58	283.965,17	307.317,63
Gastos Administrativos	139.390,75	129.528,26	134.336,48	139.952,75	145.803,84
Total Costos y Gastos	139.390,75	129.528,26	134.336,48	139.952,75	145.803,84
Utilidad Operacional	51.215,18	91.563,65	118.002,10	144.012,42	161.513,79
Otros Gastos					
Depreciación	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89
Gastos Financieros	8.802,23	7.244,35	5.491,84	3.520,39	1.302,65
Total Otros Gastos	18.620,62	17.062,74	15.310,23	11.870,28	9.652,54
(=) Utilidad antes de Impuestos	32.594,56	74.500,91	102.691,87	132.142,15	151.861,26
(-) 15% Participación de trabajadores	4.889,18	11.175,14	15.403,78	19.821,32	22.779,19
(-) Impuesto a la Renta	7.170,80	16.390,20	22.592,21	29.071,27	33.409,48
(=) Utilidad y/o Pérdida Neta	20.534,57	46.935,57	64.695,88	83.249,55	95.672,59

Tabla 20: Estado de Resultados

Elaborado por los Autores

10.3 Flujo de Caja

Las operaciones realizadas anteriormente permiten obtener el siguiente flujo de caja de Kid's Water Park, el cual se muestra en la siguiente tabla:

PRESUPUESTO DE CAJA						
	Inversión Inicial	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Saldo Inicial		9.524,07	58.750,57	57.511,47	69.570,28	85.149,36
Ingresos						
Ventas al contado		354.987,22	403.920,72	449.741,45	495.562,18	541.382,91
Total Ingresos		354.987,22	403.920,72	449.741,45	495.562,18	541.382,91
Egresos						
Compra de Insumos		991,07	6.105,18	5.561,82	1.906,31	6.197,40
Gtos en Personal		125.454,09	134.092,27	144.241,81	156.790,07	170.514,94
Otros Gastos	12.848,00	127.582,02	130.508,54	135.352,73	141.011,37	146.906,61
IVA		9.431,10	29.653,41	32.992,06	37.707,15	41.540,34
Retenciones Iva		3.428,57	3.723,75	3.860,65	4.020,08	4.187,72
Retenciones IR		8.077,51	8.993,83	9.324,49	9.709,56	10.117,05
Imp. a la Renta			7.170,80	16.390,20	22.592,21	29.071,27
Particip. de trabajadores			4.889,18	11.175,14	15.403,78	19.821,32
Compra de A.F.	98.452,93					
Gastos de Constitución	1.175,00					
Gastos Financieros		8.802,23	7.244,35	5.491,84	3.520,39	1.302,65
Total de egresos	112.475,93	283.766,59	332.381,31	364.390,72	392.660,92	429.659,30
Flujo de Caja	-112.475,93	71.220,63	71.539,41	85.350,73	102.901,26	111.723,61
Prestamo Bancario	80.000,00					
Amortiz. de Deuda		12.470,06	14.027,94	15.780,45	17.751,90	19.969,64
Aportación de Socios	42.000,00					
Flujo de Caja Neto	9.524,07	58.750,57	57.511,47	69.570,28	85.149,36	91.753,96
Flujo de Caja Acumulado	9.524,07	68.274,64	125.786,11	195.356,39	280.505,75	372.259,71

Tabla 21: Flujo de Caja del proyecto

Elaborado por los Autores

Los flujos de cajas necesarios para medir la rentabilidad de los recursos propios (flujo de caja del accionista) y de toda la inversión (flujo de caja del inversionista global) se encuentran en los anexos de las páginas 174 y 175.

10.4 Índices Financieros

A continuación se presenta los Indicadores más representativos de las operaciones de la empresa:

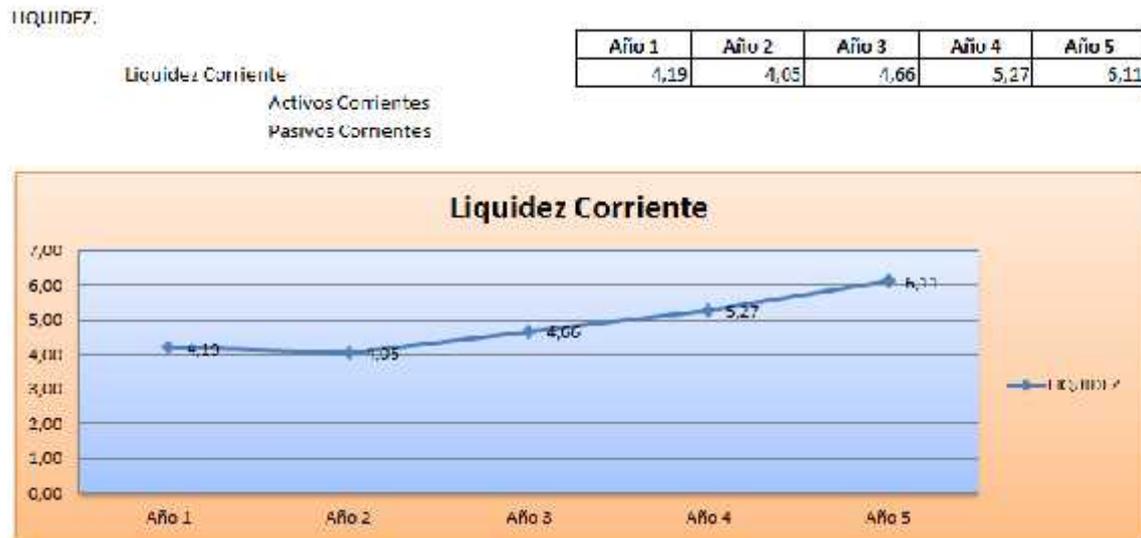


Tabla 22: Liquidez Corriente

Elaborado por los Autores

El crecimiento de la liquidez corriente en el periodo de análisis, se debe a que las tasas de crecimiento de los pasivos corrientes no son tan altas en comparación con las tasas de crecimiento de los activos corrientes. Esto es que en el primer año por cada dólar de deuda de corto plazo, la organización tiene para pagar \$ 4,19 y ya para el quinto año por cada dólar de deuda, la empresa tiene para pagar \$ 6,11. La organización tiene suficiente dinero para pagar sus deudas a corto plazo, pero sería conveniente, para un mayor análisis, que la empresa cuente con indicadores de liquidez de la industria para saber si está dentro de lo normal, ya que podría reflejar dinero ocioso que no está produciendo.

SOLVENCIA Y RIESGO

$$\text{Razón entre Deuda y Capital} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1,08	0,49	0,22	0,08	0,00



Tabla 23: Razón Deuda y Capital

Elaborado por los Autores

$$\text{Razón de Cobertura} = \frac{\text{UAII}}{\text{Gastos de Intereses}}$$

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
4,70	11,26	17,70	38,54	117,58



Tabla 24: Razón de Cobertura

Elaborado por los Autores

El comportamiento de la razón entre deuda y capital, la cual es de que se reduce paulatinamente, se explica por el motivo de que la organización no vuelve a realizar préstamos a largo plazo (por lo menos en el periodo de análisis) a excepción del que realizó al inicio del periodo. Esto es que, en el primer año por cada \$ 100 de Patrimonio la empresa adeuda \$ 108, para luego llegar al cuarto año en que por cada \$ 100 de Patrimonio la empresa adeuda \$ 8. Aunque la empresa empieza con un endeudamiento elevado, pero ya con la actividad del negocio logra mejorar su capacidad de apalancamiento.

La cobertura de intereses está garantizada por parte de la organización, en el primer año por cada dólar de intereses, la empresa genera \$4,70 de utilidad antes de interés e impuestos, mientras que en el quinto año por cada dólar de interés, la empresa genera \$ 117,58 de utilidad antes de intereses e impuestos.

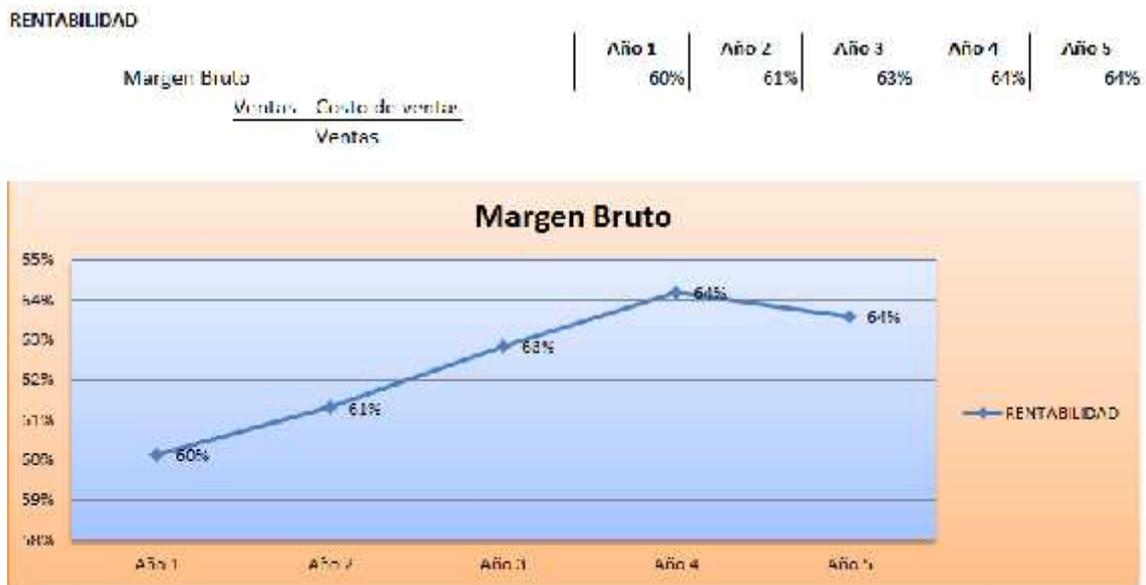


Tabla 25: Margen Bruto

Elaborado por los Autores

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen de utilidad neta	6%	13%	15%	19%	20%

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$



Tabla 26: Rentabilidad
Elaborado por los Autores

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rentab. en relación con la Inversión (ROA)	14%	24%	25%	25%	23%

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$



Tabla 27: ROA
Elaborado por los Autores

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rendimiento sobre el capital (ROE)	33%	43%	37%	32%	27%
Utilidad Neta					
Patrimonio					



Tabla 28: ROE

Elaborado por los Autores

El margen de utilidad neta presenta crecimientos constantes, pero con crecimientos cada vez de menor proporción. Esto es que en el año uno por cada dólar de ventas, la empresa genera \$ 6 de utilidad neta y ya para el año cinco por cada dólar de ventas la empresa genera \$ 20 de utilidad neta.

El ROA de la organización presenta crecimientos constantes, pero en el quinto año tiene una caída del 2% en comparado al año anterior. Esto es que en el año uno por cada dólar invertido en activos totales ésta genera \$ 14 de utilidad neta, en el año cuatro genera \$ 25 y ya en el año cinco genera \$ 23.

El ROE de la empresa si bien presenta un crecimiento considerable del año uno al año dos, luego de éste va decreciendo hasta el año cinco del análisis. Estos es que en el año uno por cada dólar de los accionistas la empresa genera \$ 33 de utilidad neta, en el año dos genera \$ 43 y ya en el año cinco genera \$ 27 de utilidad neta. Esto es debido a que las tasas de crecimiento de la Utilidad Neta son cada año más bajas comparadas a las tasas de crecimiento del Patrimonio, que también se están desacelerando pero no tan rápidas como la Utilidad Neta.

Uno de los factores que podrían haber influenciado significativamente en las tendencias de los indicadores de rentabilidad, es el estancamiento de los precios de alimentos y del acceso al Parque en la evaluación de los cinco años.

11 ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

Al analizar el entorno del mercado de servicios de distracción infanto – juvenil, se han considerado los posibles riesgos para el ingreso a esta industria y sus posibles soluciones a fin de obtener una gran acogida en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores; pues al ingresar con un producto, como es el de ofrecer un servicio de entretenimiento en forma de parque acuático con juegos inflables, puede ser replicable y ocasionar disminución de afluencia en la demanda de este servicio. En la actualidad no se haya lugares de esparcimiento familiar de este tipo, lo que sería este proyecto pionero en este campo.

El mayor riesgo en este aspecto se da si las empresas que ya están posicionadas en este mercado decidieran ofrecer el mismo tipo de producto en diferentes sitios de la urbe; y dado su nombre posicionado en la mente del consumidor, podría ocasionar una disminución en la demanda de Kid's Water Park.

Ante el riesgo antes mencionado y conociendo que el negocio depende mucho en la atención prestada a sus clientes, así como en la innovación en sus atracciones; se espera contrarrestarlo haciendo que en los próximos años se hagan negociaciones con los proveedores de inflables con el fin de obtener mejores equipos, lo que conllevaría que se cuente con atracciones modernas y se mantenga la variedad. Además se buscará incrementar la cantidad de clientes impulsando su visita en redes sociales y los contactos de aquellas personas que sean usuarios del parque.

Como un riesgo posible en el proyecto está el aumento de los costos de importación a los equipos inflables, así como el costo por la salida de capital. Pero se deberá emplear e invertir en productos importados por su calidad y durabilidad, a pesar de que se puede realizar inflables de forma local, pero su calidad y durabilidad no se iguala al importado.

Por otra parte, se cuenta con el impulso a la generación de proyectos que realiza el Gobierno Nacional, lo que conllevaría a beneficios en la disminución de impuestos a la renta por nuevas inversiones.

12 EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

12.1 Determinación tasa modelo CAPM

Para la evaluación financiera de este proyecto se ha considerado determinar la Tasa Modelo CAPM, aunque por motivos informativos ajenos al entorno no se cuenta con uno de sus componentes para el cálculo como es el índice Beta (B) para lo cual se ha tomado este dato del Beta de la Industria en el mercado Norteamericano lo que da como resultado la siguiente tasa CAPM:

CAPM (Costo de Capital Propio)

$Re = R_f + \beta(R_m - R_f) + \text{Riesgo Pais}$	21,48%
--	--------

Tabla 29: CAPM

Elaborado por los Autores

El completo análisis se encuentra en los anexos de las páginas 171, 172 y 173; conjuntamente con el flujo de Caja del Accionista, y el Flujo de Caja del Inversionista Global.

12.2 Análisis de Sensibilidad

Este análisis nos permite medir cuan sensible es la evaluación realizada a variaciones en uno o más parámetros decisorios.

Basado en uno de los modelos de análisis de sensibilidad detallados en el texto de Nassir Sapag, se escogió para este análisis el Modelo Unidimensional de la sensibilización del VAN. El cual explica que dependiendo del número de variables que se sensibilicen en forma simultánea, el análisis puede clasificarse como unidimensional o multidimensional. En el análisis unidimensional, la sensibilización se aplica a una sola variable mientras que en el multidimensional se aplica a dos o más variables relevantes. El modelo de análisis de

dispuestos a pagar entre USD \$ 12,00 y \$ 15,00 por boleto y que además el 61,06% de ellos, estarían dispuestos a gastar por alimentos durante su visita más de USD \$ 10,00.

2.-

Variables Fijas

Precio del boleto de entrada a Kid's Water Park por niño	\$ 11,00
Gasto promedio de la familia en alimentos, por visita	\$ 11,00

Variable Sensibilizada

Incremento de boletos de entrada y visitas anual a partir del 2 año hasta el año 5, por Plan de Marketing	# Boleto	# Visitas
	2.450	1.135

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FCa	32.475,93	4.912,97	2.744,09	6.417,98	13.292,59	54.582,59

TIR	21,48%
VAN	6,00
IR	1,00
CAPM	21,49%

Tabla 31: Flujo de Caja del Accionista

Elaborado por los autores.

Se concluye que para que el proyecto siga siendo rentable manteniendo fijo el precio del boleto de entrada y el gasto promedio de la familia por visita, el incremento mínimo de ventas de boletos y visitas anual a partir del segundo año es de 2.460 y 1.135, respectivamente.

Flujo de Caja del Inversionista Global.

Variables Fijas													
Incremento de boletos de entrada y visitas anual a partir del 2 año hasta el año 5, por Plan de Marketing	# Boletos 2690 # Visitas 1329												
Costo promedio de la familia en alimentos por visita	\$ 11,00												
Variable Sensibilizada													
Precio del boleto de entrada a Kid's Water Park por niño	\$ 9,28												
Hjg	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Año 0</th> <th>Año 1</th> <th>Año 2</th> <th>Año 3</th> <th>Año 4</th> <th>Año 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>-112.475,93</td> <td>8.504,35</td> <td>2.120,45</td> <td>11.978,00</td> <td>19.010,35</td> <td>149.020,58</td> </tr> </tbody> </table>	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	-112.475,93	8.504,35	2.120,45	11.978,00	19.010,35	149.020,58
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5								
-112.475,93	8.504,35	2.120,45	11.978,00	19.010,35	149.020,58								
TIR	12,54%												
VAN	0,00												
IR	1,00												
WAAC	12,54%												

Tabla 32: Flujo de Caja del Inversionista Global

Elaborado por los autores.

Se concluye que para que el proyecto siga siendo rentable manteniendo fijo el incremento de boletos a partir del segundo año y el gasto promedio de la familia en alimentos por visita, el precio mínimo a vender por boleto es de USD \$ 9,28.

Variables Fijas													
Precio del boleto de entrada a Kid's Water Park por niño	\$ 11,00												
Gasto promedio de la familia en alimentos por visita	\$ 11,00												
Variable Sensibilizada													
Incremento de boletos de entrada y visitas anual a partir del 2 año hasta el año 5, por Plan de Marketing	# Boletos 178 # Visitas 821												
Hjg	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Año 0</th> <th>Año 1</th> <th>Año 2</th> <th>Año 3</th> <th>Año 4</th> <th>Año 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>113.475,93</td> <td>26.185,26</td> <td>13.537,91</td> <td>17.805,70</td> <td>19.726,01</td> <td>96.474,83</td> </tr> </tbody> </table>	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	113.475,93	26.185,26	13.537,91	17.805,70	19.726,01	96.474,83
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5								
113.475,93	26.185,26	13.537,91	17.805,70	19.726,01	96.474,83								
TIR	12,54%												
VAN	0,00												
IR	1,00												
WAAC	12,54%												

Tabla 33: Flujo de Caja del Inversionista Global

Elaborado por los autores.

Se concluye que para que el proyecto siga siendo rentable manteniendo fijo el precio del boleto de entrada y el gasto promedio de la familia por visita, el incremento mínimo de

ventas de boletos y visitas anual a partir del segundo año es de 1.785 y 824, respectivamente.

12.3 Conclusión Financiera

Kid's Water Park, presenta crecimientos conservadores; a pesar de ello las ventas y las ganancias son atractivas para los inversionistas obteniendo márgenes rentables. La inversión de los accionistas es recuperada en su totalidad en al cuarto año de operación.

La tasa Interna de Retorno es del 44,40%; la misma que demuestra que es un proyecto rentable ya que cubre la tasa mínima requerida por los socios.

13 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO												
ACTIVIDADES	MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Estudio de mercado y análisis de factibilidad	x											
Costitución de la compañía		x										
Obtención de desembolso de Crédito		x	x									
Limpieza y nivelación del terreno			x	x								
Construcción Civil (Cerramiento, Bar, Parqueadero y Oficinas)				x								
Tramite y obtención de permisos de funcionamiento				x								
Adquisición de maquinarias y equipos (Inflables)			x									
Importación de los equipos (inflables)				x								
Adquisición de maquinarias y equipos de Oficina (mobiliario)				x								
Selección de Personal				x								
Contratación y entrenamiento personal				x	x							
Prueba de Maquinaria y Puesta en marcha					x							
Programa de atención al público					x	x						
Puesta en funcionamiento						x						
Arranque del Negocio						x						

Figura 14: Cronograma de trabajo

Elaborado por los Autores

14 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez elaborado el estudio y el plan de mercadeo y de haber realizado un adecuado análisis financiero, se pone en consideración algunas conclusiones y recomendaciones.

Conclusiones.

Las investigaciones realizadas determinan que la situación actual del mercado es ideal para la creación del parque acuático inflable, lo cual asegura una buena rentabilidad.

El proyecto del parque tiene potencial en el mercado guayaquileño. Se puede ubicar en cualquier locación y su movilidad es uno de los elementos claves, porque permite ahorrar costos en infraestructura, además de permitir desplazar la infraestructura a los otros sitios donde se ubique la demanda.

El estudio también demuestra que la operación del prototipo de juegos implementado es rentable, además de que luego del análisis realizado se concluye que el proyecto es factible ya que cumple con las expectativas tanto del cliente como del inversionista.

A pesar que las proyecciones del estudio están realizadas bajo un escenario conservador, queda demostrado que el proyecto en su funcionamiento es un negocio viable y atractivo con una utilidad considerable.

Recomendaciones.

Para este tipo de proyectos deberá contar con la debida asistencia y asesoramiento de empresas y/o profesionales con vasta experiencia, dedicadas al servicio del entretenimiento de niños y jóvenes, para así asegurar la calidad que ofrece el parque.

Impulsar adecuadamente el servicio de alquiler de inflables en los días que no apertura, para así darle una mayor rotación a los mismos, ante una depreciación inminente de estos.

Generar continuamente actividades promocionales para impulsar el crecimiento de las visitas al parque.

Diversificar constantemente las atracciones con las que cuenta el parque, así como los canales de comunicación para dar a conocer los atractivos del parque.

Evaluar la posibilidad de ampliar el proyecto a nivel nacional, tomando en consideración el comportamiento del mercado y las variables que lo afectan directamente.

15 ANEXO

15.1 Análisis de la encuesta

Informe Kid's Water Park

Análisis de la encuesta

Estos resultados fueron obtenidos en base a un total de 357 encuestas realizadas en los cantones de Samborondón y Daule; los cuales están encaminados a responder los problemas de decisión gerencial.

Los resultados de las preguntas (1, 2, 6, 7 y 8 del cuestionario) determinadas a conocer el tipo de cliente y cuántos de ellos llevan o envían a su/s hijo/s a un Parque de entretenimiento son los siguientes:

Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	342	95,8	95,8	95,8
	No	15	4,2	4,2	100,0
	Total	357	100,0	100,0	

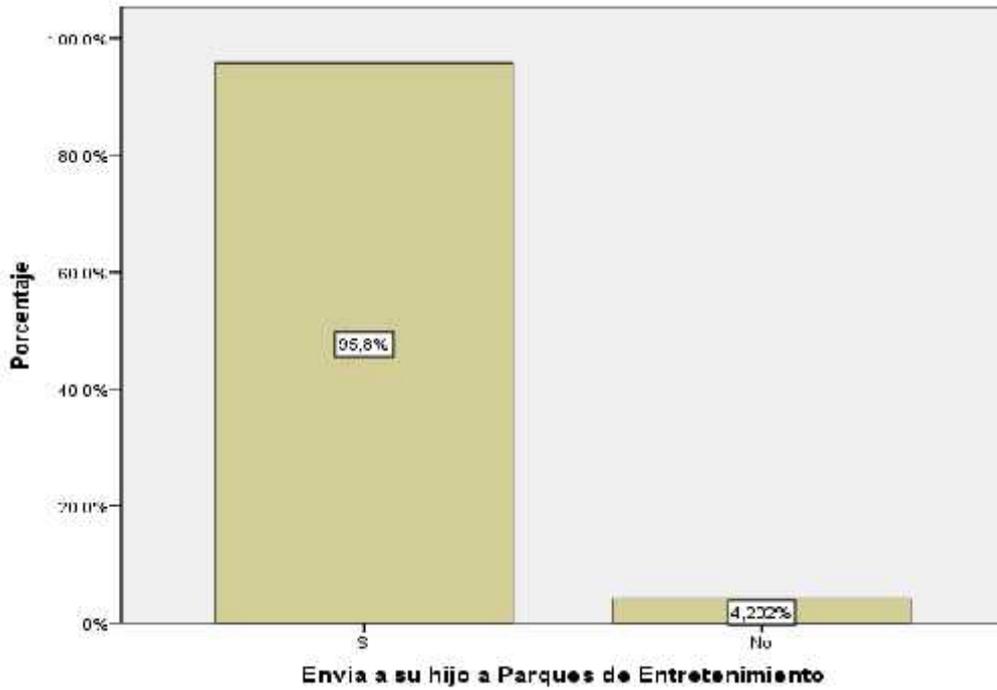


Tabla de contingencia Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento * Género

		Género		Total
		Masculino	Femenino	
Envía a su hijo a Parques Si de Entretenimiento	Recuento	96	246	342
	%	28,1%	71,9%	100,0%
	% dentro de Genero	92,3%	97,2%	95,8%
	% del total	26,9%	68,9%	95,8%
No	Recuento	8	7	15
	%	53,3%	46,7%	100,0%
	% dentro de Genero	7,7%	2,8%	4,2%
	% del total	2,2%	2,0%	4,2%
Total	Recuento	104	253	357
	%	29,1%	70,9%	100,0%

% dentro de Genero	100,0%	100,0%	100,0%
% del total	29,1%	70,9%	100,0%

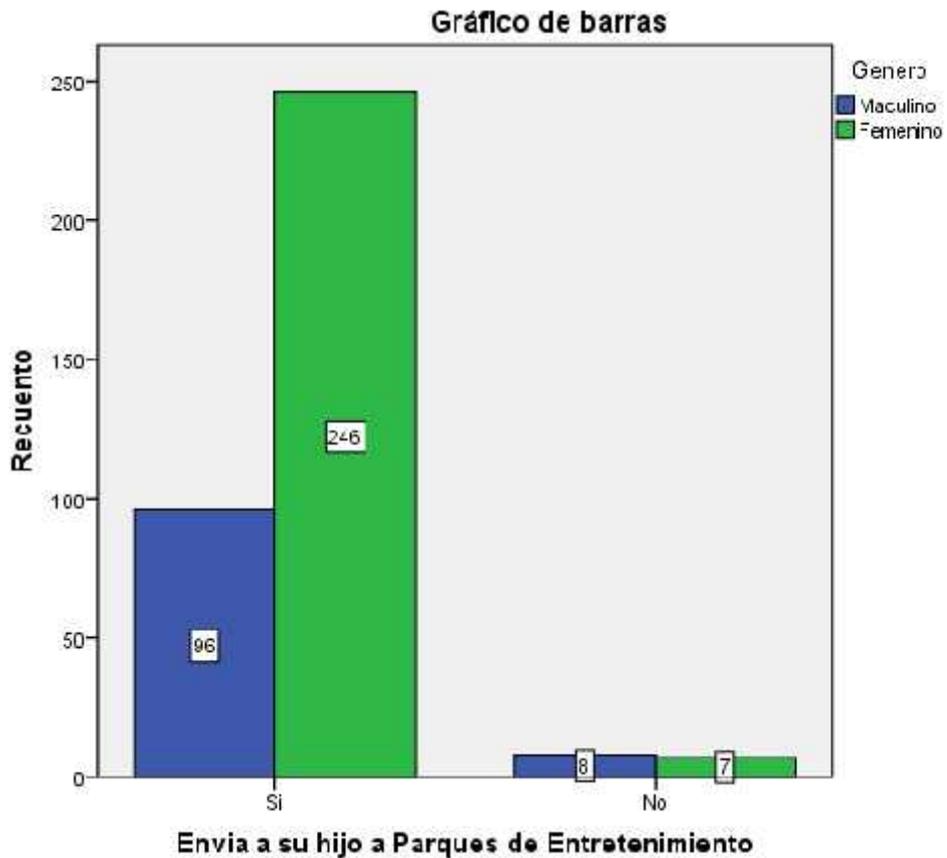


Tabla de contingencia Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento * Edad

		Edad			Total
		24-30	31-40	>40	
Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento Si	Recuento	99	183	60	342
	%	28,9%	53,5%	17,5%	100,0%
	% dentro de Edad	94,3%	96,3%	96,8%	95,8%

	% del total	27,7%	51,3%	16,8%	95,8%
No	Recuento	6	7	2	15
	%	40,0%	46,7%	13,3%	100,0%
	% dentro de Edad	5,7%	3,7%	3,2%	4,2%
	% del total	1,7%	2,0%	,6%	4,2%
Total	Recuento	105	190	62	357
	%	29,4%	53,2%	17,4%	100,0%
	% dentro de Edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	29,4%	53,2%	17,4%	100,0%

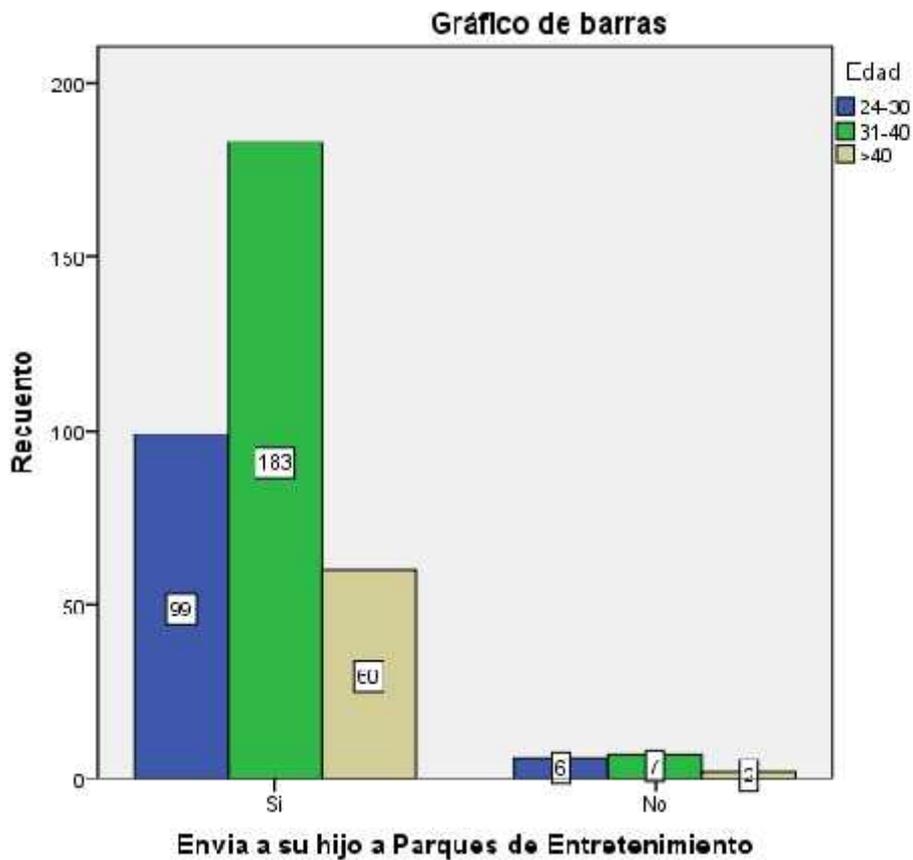


Tabla de contingencia Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento * Estado Civil

			Estado Civil						Total
			Casado	Soltero	Divorciado	Unidos	Separados	Viudo	
Envía a su hijo a Parques de Entret.	Si	Recuento	248	30	20	14	29	1	342
		%	72,5%	8,8%	5,8%	4,1%	8,5%	,3%	100,0%
Parques de Entret.	No	Recuento	8	2	4	0	0	1	15
		%	53,3%	13,3%	26,7%	,0%	,0%	6,7%	100,0%
Total		Recuento	256	32	24	14	29	2	357
		%	71,7%	9,0%	6,7%	3,9%	8,1%	,6%	100,0%

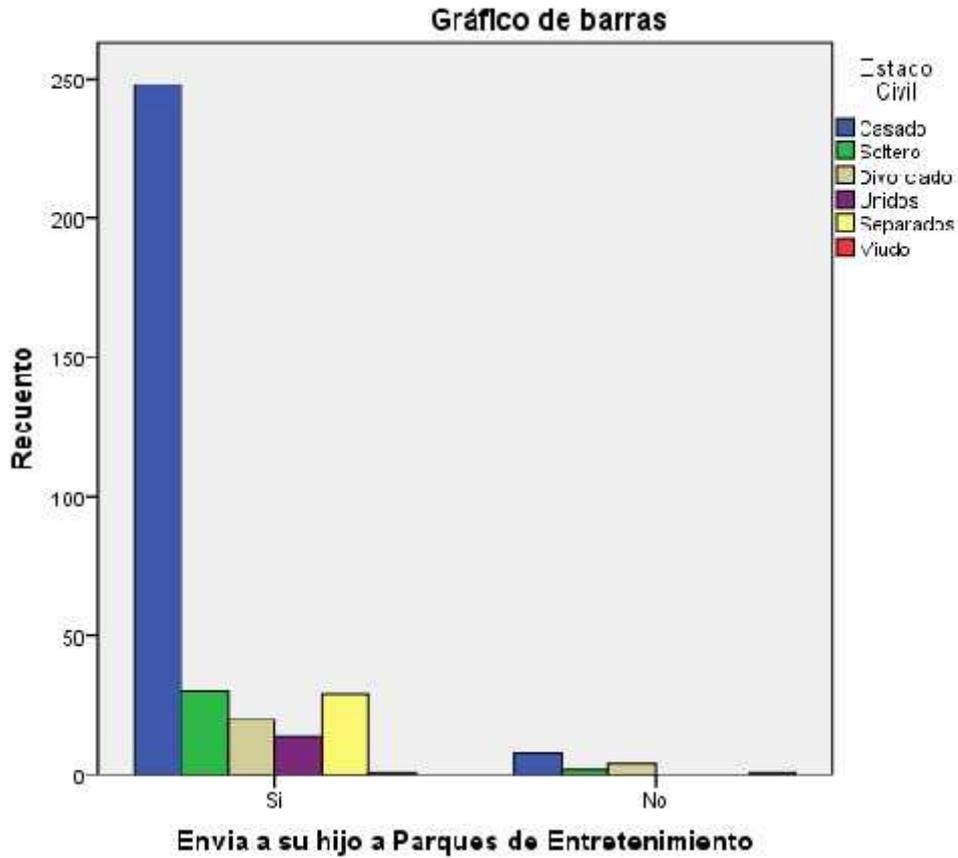


Tabla de contingencia Ingresos Familiares * Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento

			Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento		Total
			Si	No	
Ingresos Familiares <800	Recuento		4	0	4
	% Columna		1,2%	,0%	1,1%
800-1300	Recuento		29	2	31
	% Columna		8,5%	13,3%	8,7%
1301-2000	Recuento		128	6	134
	% Columna		37,4%	40,0%	37,5%
2001-3000	Recuento		155	7	162

	% Columna	45,3%	46,7%	45,4%
>3000	Recuento	26	0	26
	% Columna	7,6%	,0%	7,3%
Total	Recuento	342	15	357
	% Columna	100,0%	100,0%	100,0%

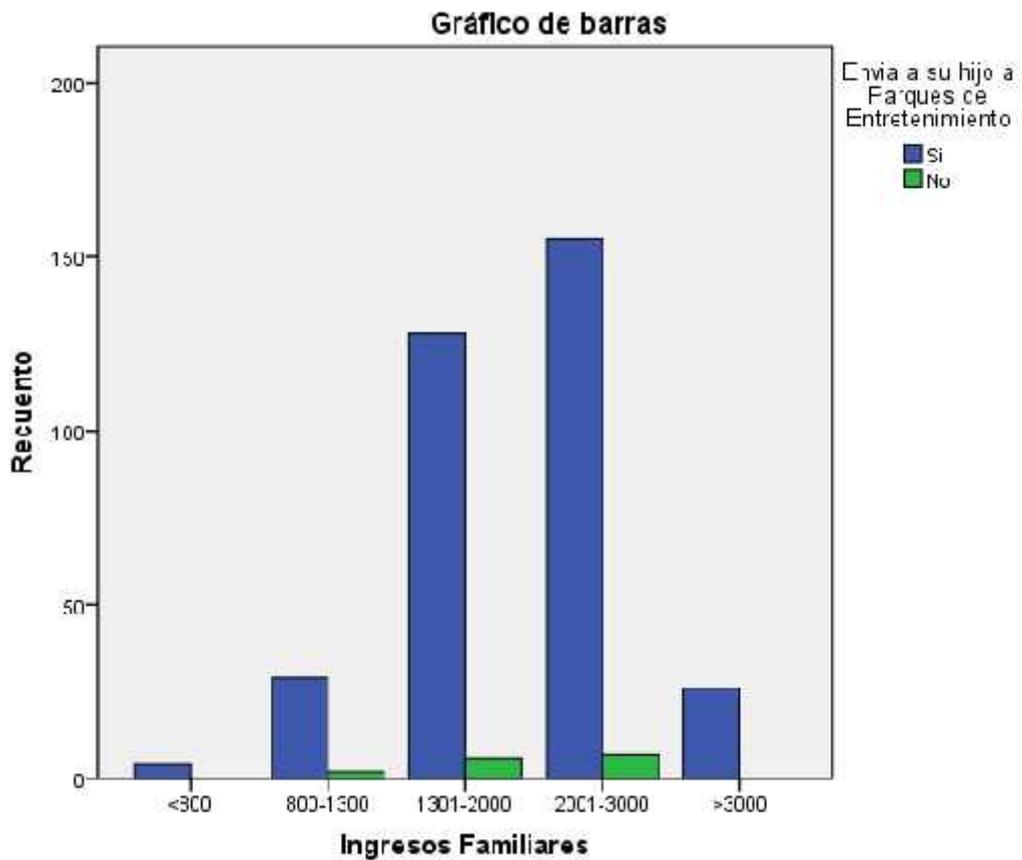
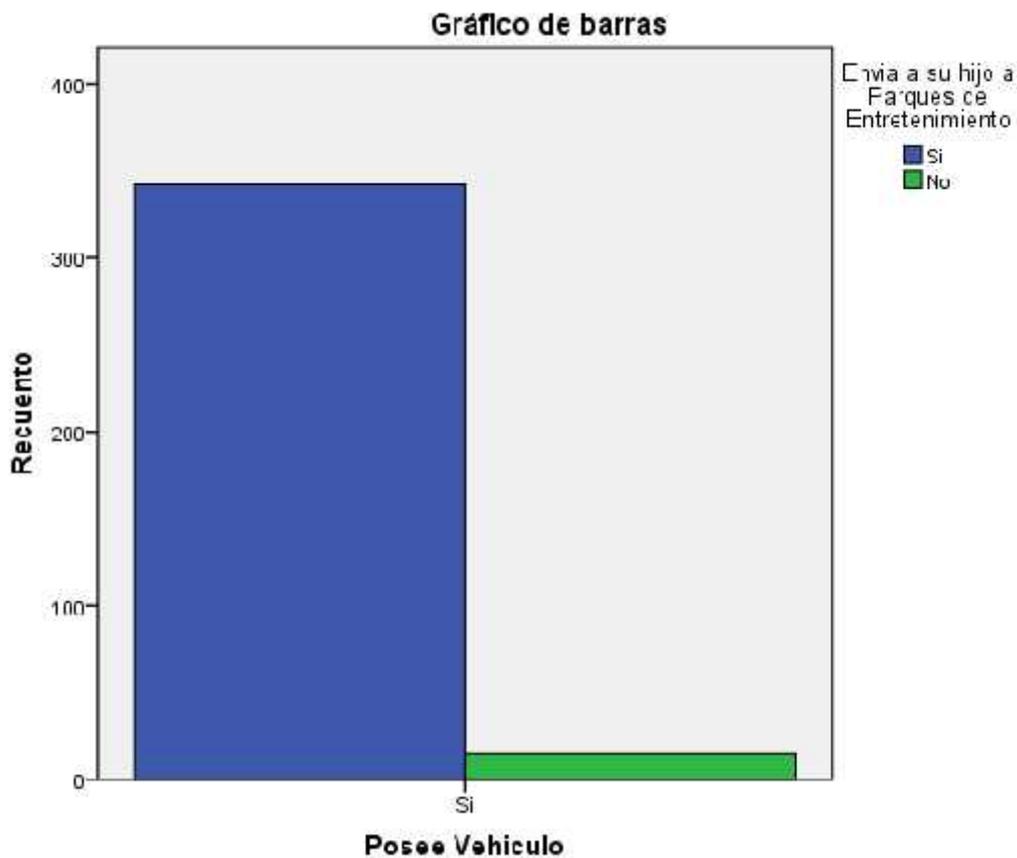


Tabla de contingencia Posee Vehículo * Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento

			Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento		Total
			Si	No	
Posee Vehículo	Si	Recuento	342	15	357

	% dentro de Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento	100,0%	100,0%	100,0%
Total	Recuento	342	15	357
	% dentro de Envía a su hijo a Parques de Entretenimiento	100,0%	100,0%	100,0%

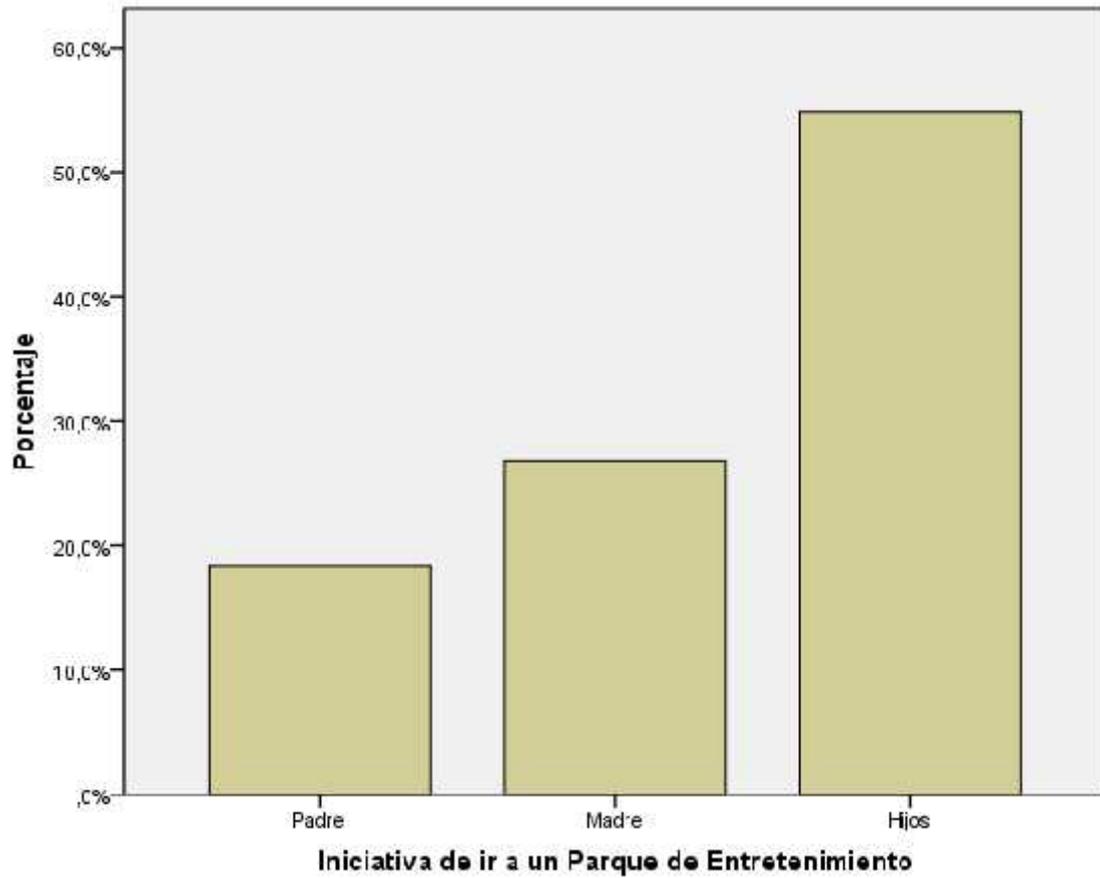


Se concluye en los seis parámetros de los cantones de Samborondón y Daule, que del total encuestados la mayoría envían o llevan a sus hijos a parques de entretenimiento, que de estos son en su mayoría de género femenino, que se encuentran en el rango de edad entre 31 y 40, y que tienen un estado civil de casados. En cuanto al nivel socioeconómico de los Padres que envían o llevan a parques de entretenimiento dan como resultado que en su gran mayoría tienen un nivel de ingreso familiar de entre \$ 2001 a \$ 3000 y que ciento por ciento de ellos tienen auto.

Los resultados de las preguntas (9 y 10 del cuestionario) a determinar la intención de compra de los clientes son los siguientes:

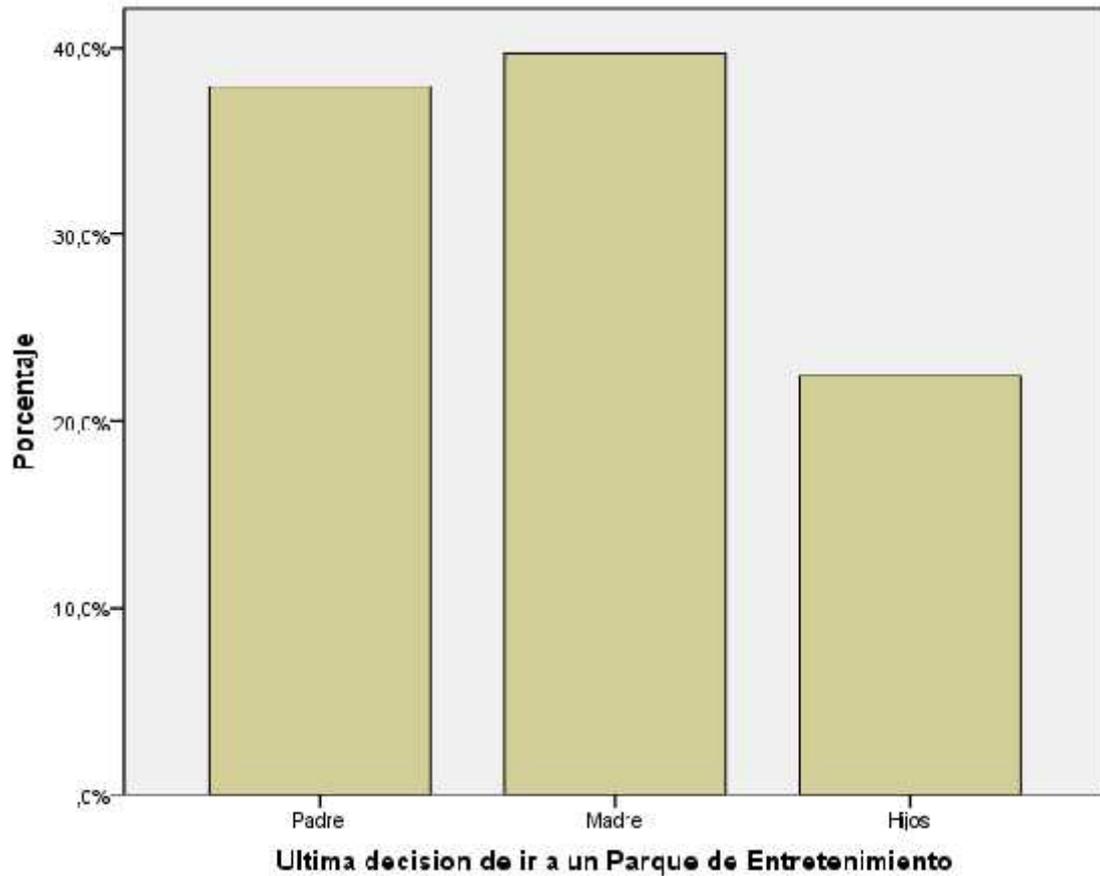
Iniciativa de ir a un Parque de Entretenimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Padre	63	17,6	18,4	18,4
	Madre	92	25,8	26,8	45,2
	Hijos	188	52,7	54,8	100,0
	Total	343	96,1	100,0	
Perdidos	Sistema	14	3,9		
Total		357	100,0		



Ultima decisión de ir a un Parque de Entretenimiento

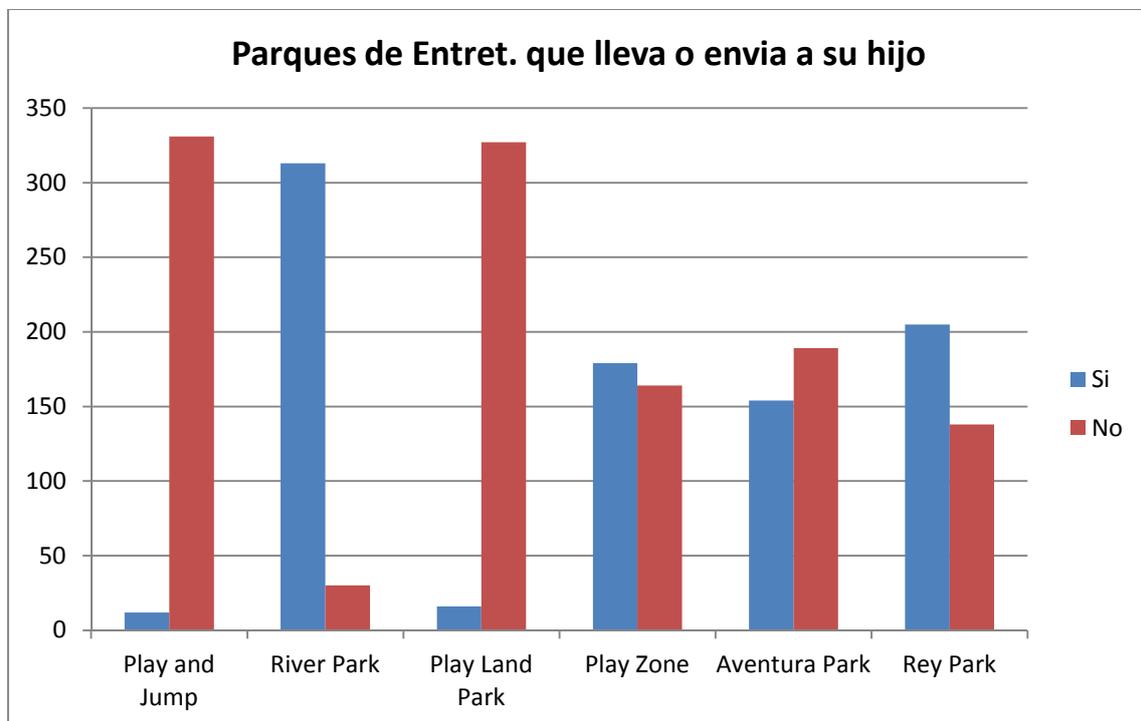
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Padre	130	36,4	37,9	37,9
	Madre	136	38,1	39,7	77,6
	Hijos	77	21,6	22,4	100,0
	Total	343	96,1	100,0	
Perdidos	Sistema	14	3,9		
Total		357	100,0		



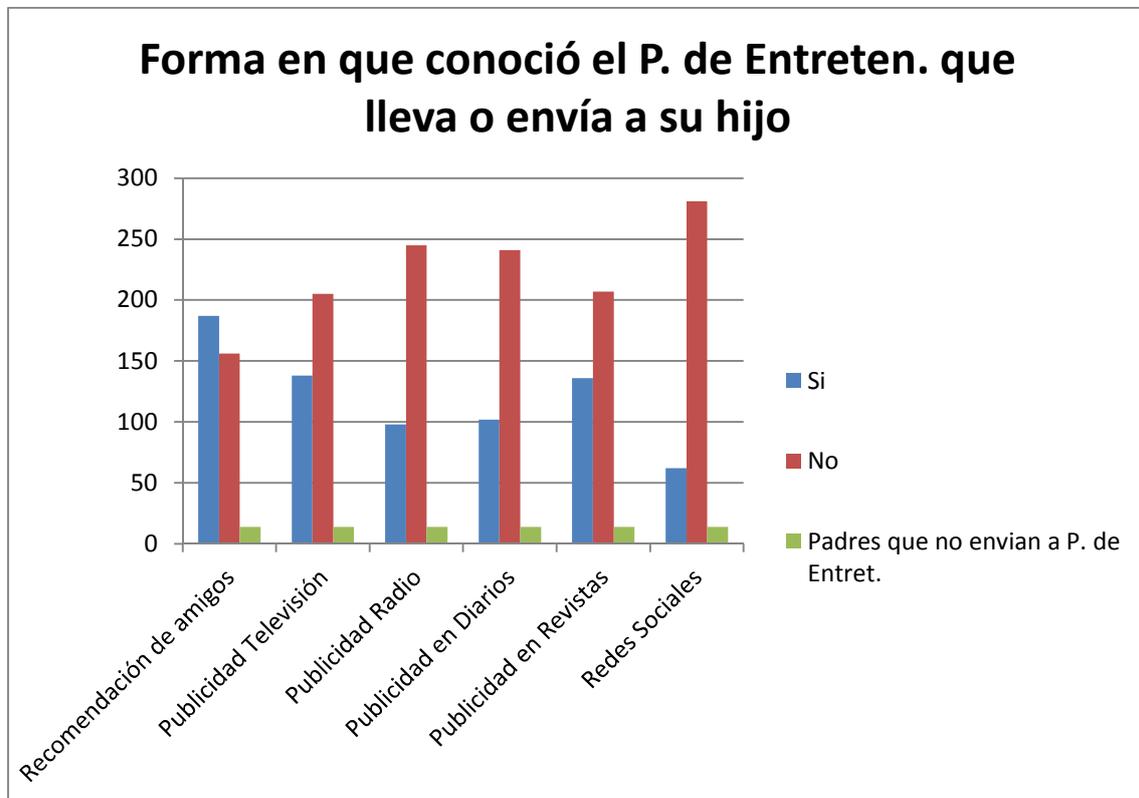
En base a estos resultados se concluye que la iniciativa generalmente la toman los hijos, y que la última decisión recae equitativamente entre el padre y la madre.

Los resultados de las preguntas (11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del cuestionario) determinadas a conocer donde, con qué frecuencia, que actividades, cuánto gasta en promedio y razones por la cual visita actualmente los parques de entretenimiento para la población objetivo:

Parques de Entretenimiento que lleva o envía a su hijo	SI		NO		Padres que no envían a P. de Entret.		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Play and Jump	12	3,4	331	92,7	14	3,9	357	100
River Park	313	87,7	30	8,4	14	3,9	357	100
Play Land Park	16	4,5	327	91,6	14	3,9	357	100
Play Zone	179	50,1	164	45,9	14	3,9	357	100
Aventura Park	154	43,1	189	52,9	14	3,9	357	100
Rey Park	205	57,4	138	38,7	14	3,9	357	100

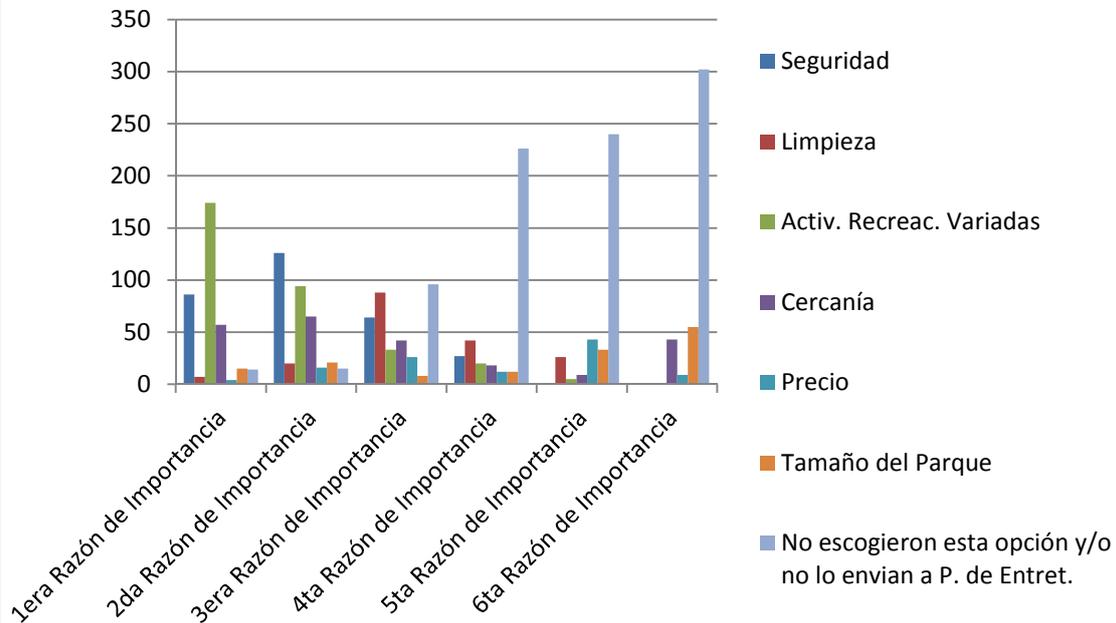


Forma en que conoció el P. de Entreten. que lleva o envía a su hijo	SI		NO		Padres que no envían a P. de Entret.		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Recomendación de amigos	187	52,4	156	43,7	14	3,9	357	100
Publicidad Televisión	138	38,7	205	57,4	14	3,9	357	100
Publicidad Radio	98	27,5	245	68,6	14	3,9	357	100
Publicidad en Diarios	102	28,6	241	67,5	14	3,9	357	100
Publicidad en Revistas	136	38,1	207	58	14	3,9	357	100
Redes Sociales	62	17,4	281	78,7	14	3,9	357	100



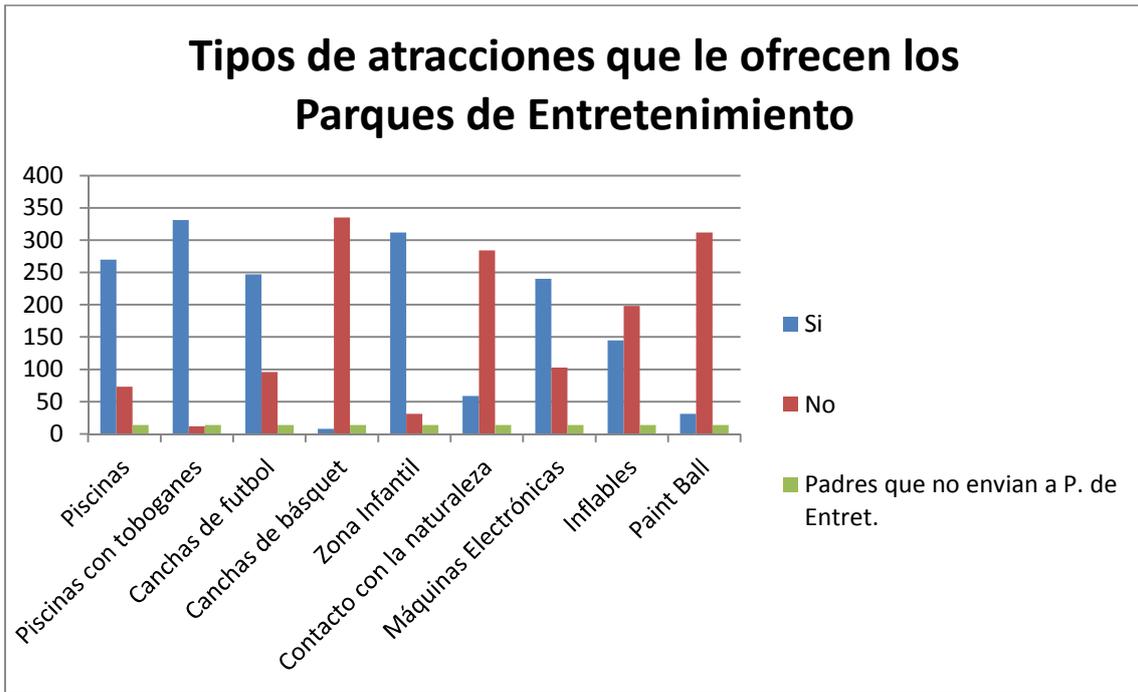
Razones de importancia por la cual Ud. lleva o envia a su hijo aun P. de Entrenamiento	Seguridad		Limpieza		Actividades recreativas variadas		Cercanía		Precio		Juego en el Parque		Padres que no esogieren esta opción o no la enviarían a de Entren.		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
	1era Razón de Importancia	86	24	7	2	174	48,7	57	15	4	1,1	15	4,2	14	3,9	357
2da Razón de Importancia	120	35	20	5,6	94	26,3	65	18,2	16	4,5	21	5,9	15	4,2	357	100
3era Razón de Importancia	64	18	88	25	33	9,2	42	11,8	26	7,3	8	2,2	46	12,9	357	100
4ta Razón de Importancia	27	7,6	42	12	20	5,6	18	5	12	3,4	12	3,4	226	63	357	100
5ta Razón de Importancia	1	0,3	26	7,3	5	1,4	9	2,5	43	12	33	9,2	240	67	357	100
6ta Razón de Importancia	1	0,3	1	0,3	1	0,3	43	12	9	2,5	55	15,4	302	85	357	100

Razones de Importancia por la cual envía a su hijo a P. de Entretenimiento



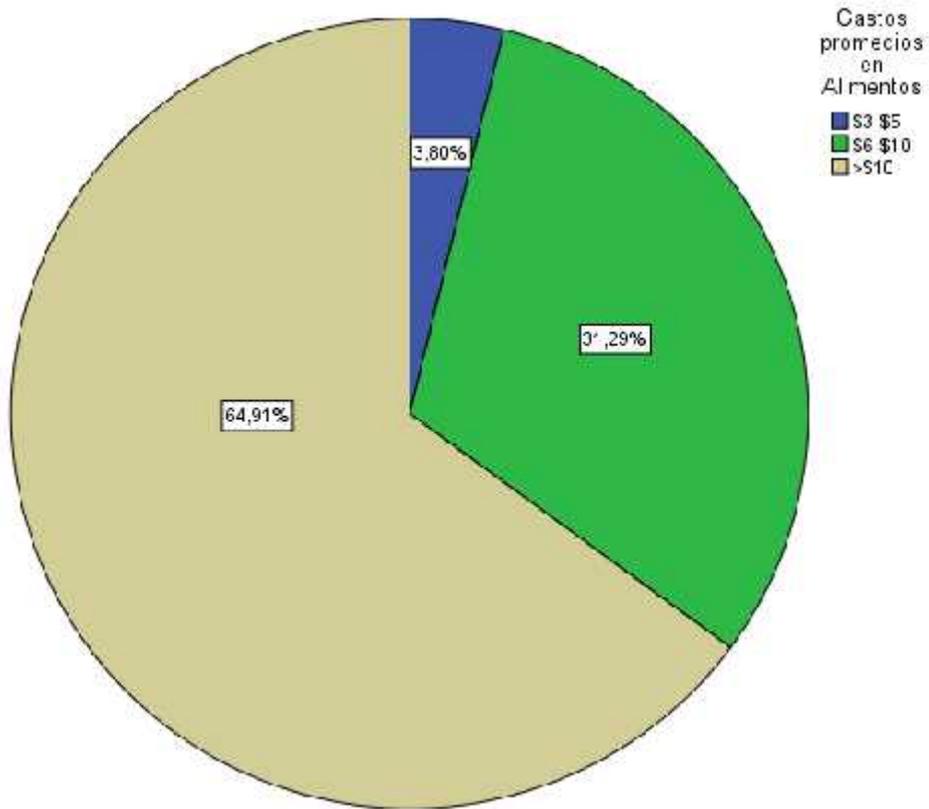
Tipos de atracciones que le ofrecen los P. de Entret.	SI		NO		Padres que no envían a P. de Entret.		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Piscinas	270	75,6	73	20,4	14	3,9	357	100
Piscinas con toboganes	331	92,7	12	3,4	14	3,9	357	100
Canchas de futbol	247	69,2	96	26,9	14	3,9	357	100
Canchas de básquet	8	2,2	335	93,8	14	3,9	357	100
Zona Infantil	312	87,4	31	8,7	14	3,9	357	100
Contacto con la naturaleza	59	16,5	284	79,6	14	3,9	357	100
Máquinas Electrónicas	240	67,2	103	28,9	14	3,9	357	100

Inflables	145	40,6	198	55,5	14	3,9	357	100
Paint Ball	31	8,7	312	87,4	14	3,9	357	100



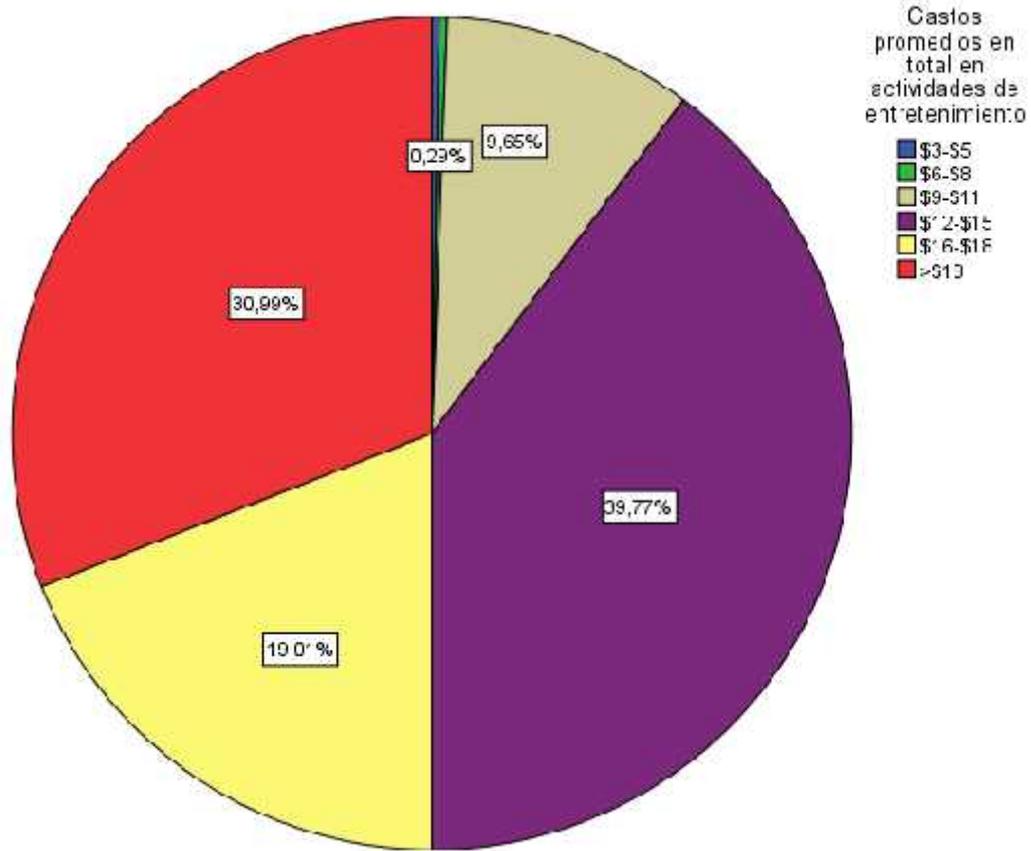
Gastos promedios en Alimentos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$3-\$5	13	3,6	3,8	3,8
	\$6-\$10	107	30,0	31,3	35,1
	>\$10	222	62,2	64,9	100,0
	Total	342	95,8	100,0	
Perdidos	Sistema	15	4,2		
Total		357	100,0		



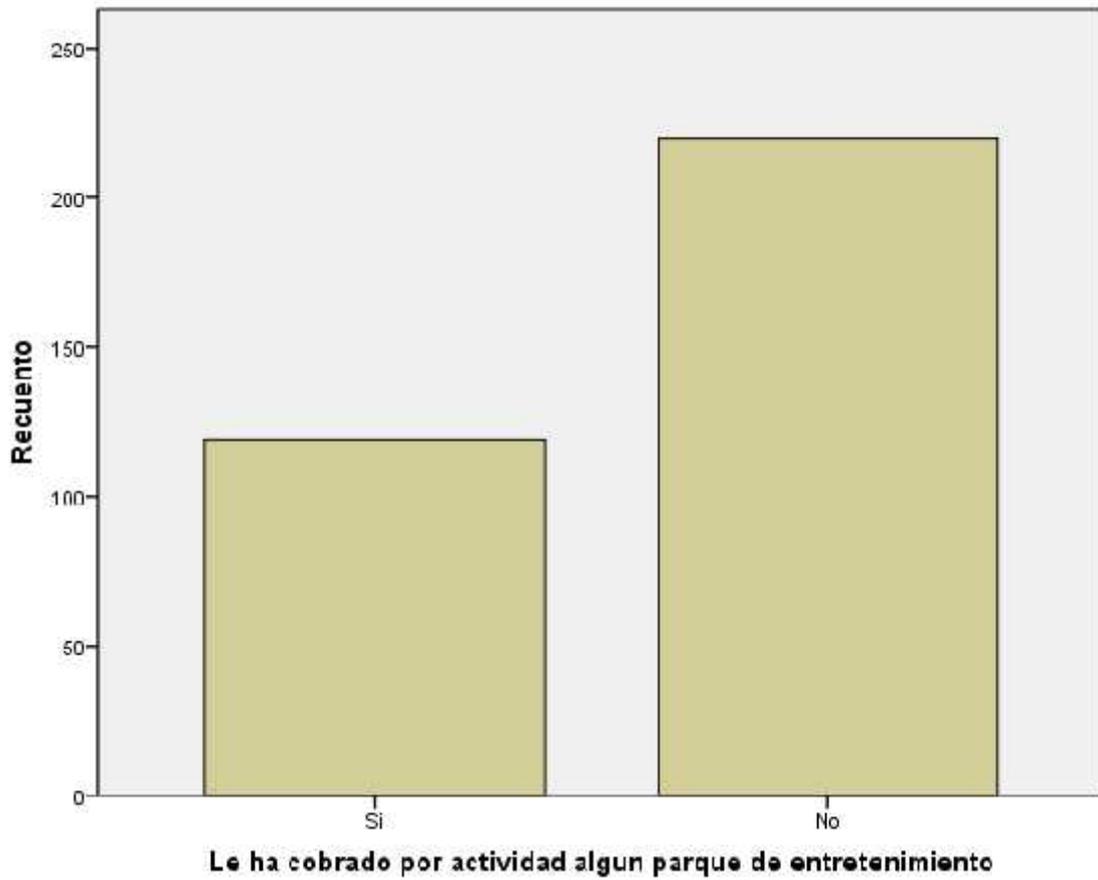
Gastos promedios en total en actividades de entretenimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$3-\$5	1	,3	,3	,3
	\$6-\$8	1	,3	,3	,6
	\$9-\$11	33	9,2	9,6	10,2
	\$12-\$15	136	38,1	39,8	50,0
	\$16-\$18	65	18,2	19,0	69,0
	>\$18	106	29,7	31,0	100,0
	Total	342	95,8	100,0	
Perdidos	Sistema	15	4,2		
Total		357	100,0		



Le ha cobrado por actividad algún parque de entretenimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	119	33,3	35,1	35,1
	No	220	61,6	64,9	100,0
	Total	339	95,0	100,0	
Padres que no llevan o envían a P. de Entret.		18	5,0		
Total		357	100,0		

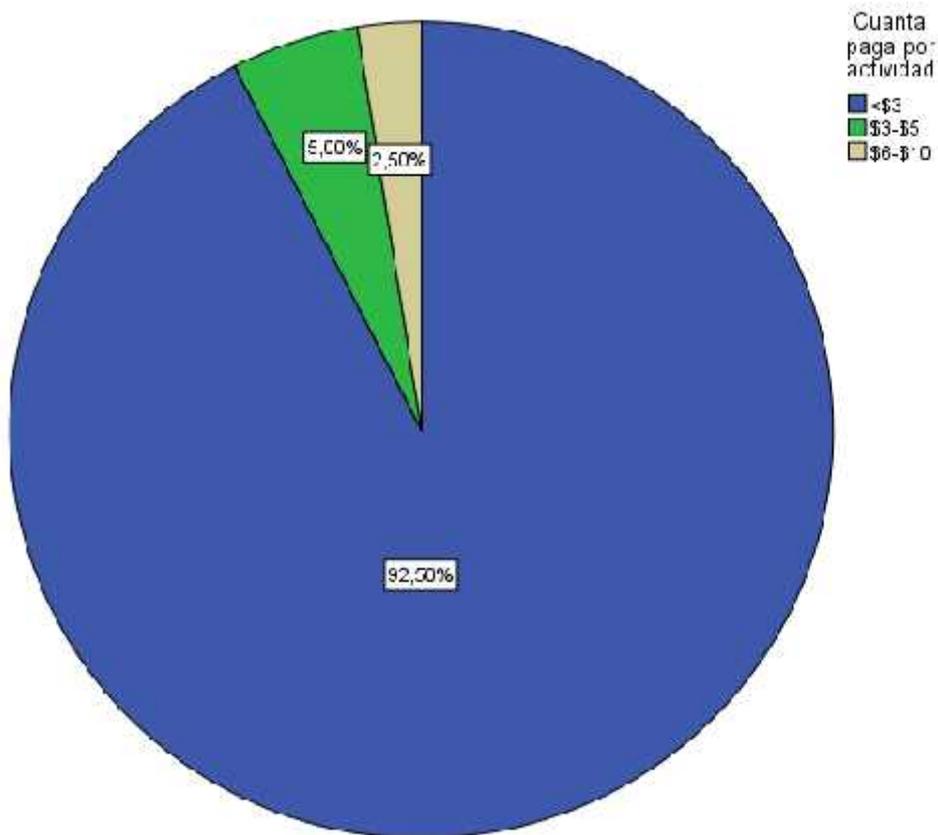


Cuanta paga por actividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	<\$3	111	31,1	92,5	92,5
	\$3-\$5	6	1,7	5,0	97,5
	\$6-\$10	3	,8	2,5	100,0
	Total	120	33,6	100,0	
Padres que no llevan o envían a P. de Entret. y/o que no le cobran por activ.		237	66,4		

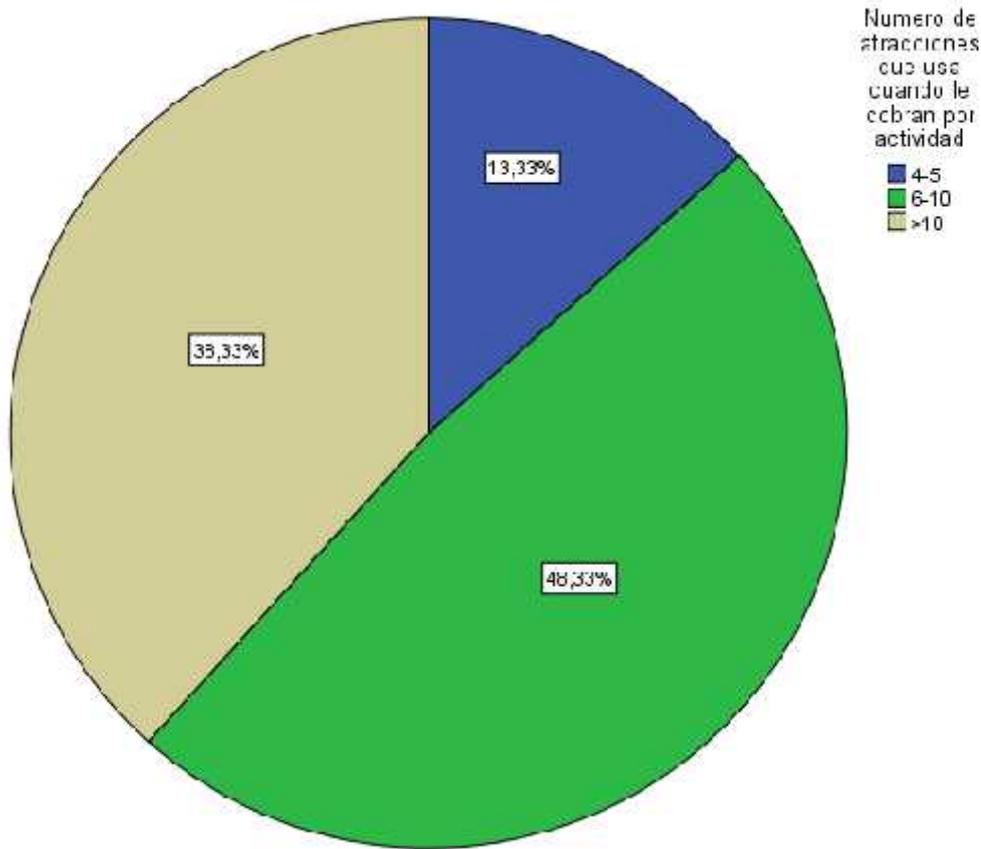
Cuanta paga por actividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	<\$3	111	31,1	92,5	92,5
	\$3-\$5	6	1,7	5,0	97,5
	\$6-\$10	3	,8	2,5	100,0
	Total	120	33,6	100,0	
Padres que no llevan o envían a P. de Entret. y/o que no le cobran por activ.		237	66,4		
Total		357	100,0		



Numero de atracciones que usa cuando le cobran por actividad

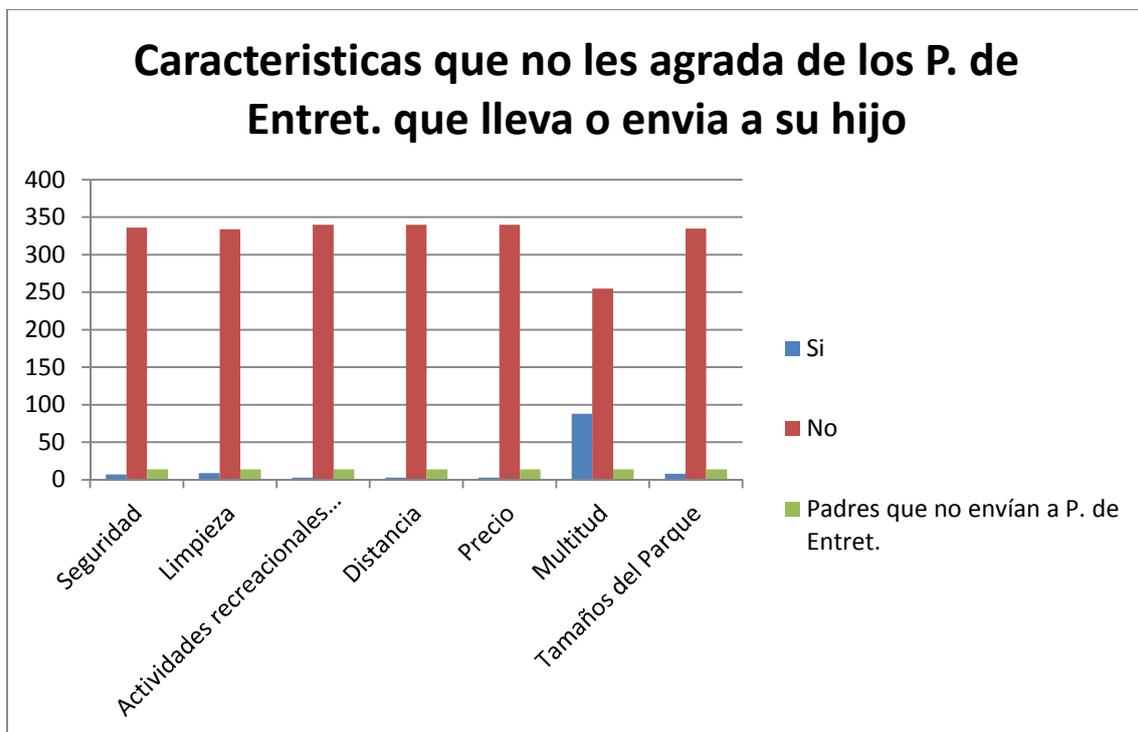
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	4-5	16	4,5	13,3	13,3
	6-10	58	16,2	48,3	61,7
	>10	46	12,9	38,3	100,0
	Total	120	33,6	100,0	
Padres que no llevan o envían a P. de Entret. y/o que no le cobran por activ.		237	66,4		
Total		357	100,0		



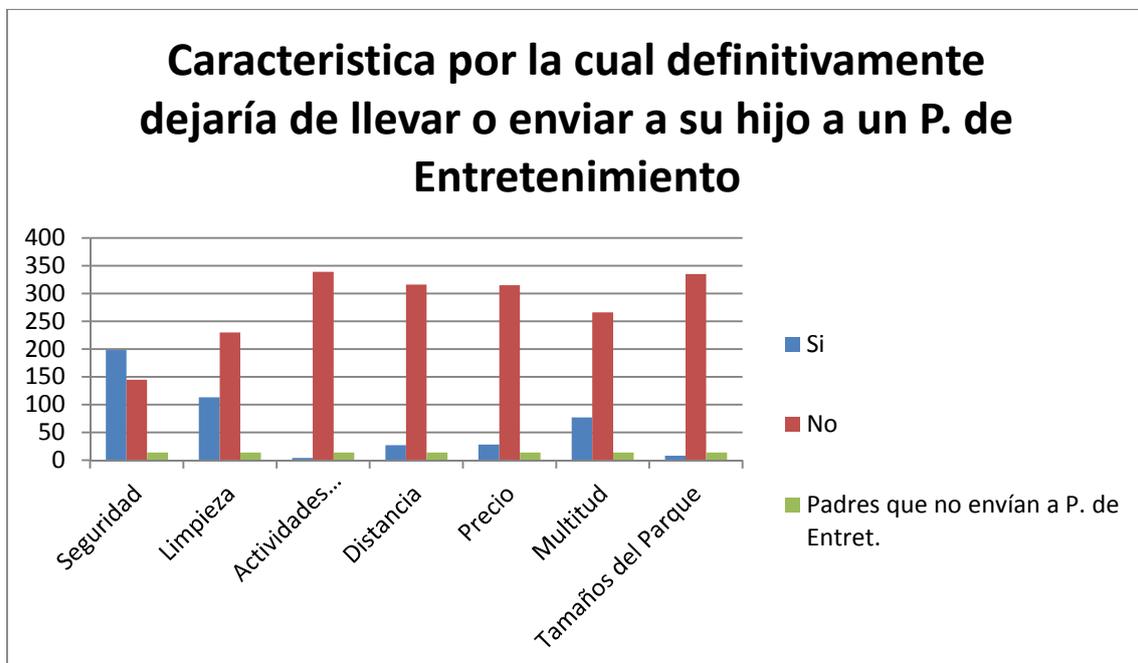
Los resultados indican que el Parque de Entretenimiento que los Padres más Llevan a sus hijos es River Park seguido de Rey Park y Play Zone. En cuanto a la forma en que conocieron los parques de entretenimiento que actualmente llevan a sus hijos es mediante recomendación de amigos. Que como primera razón de importancia por la cual llevan los padres a sus hijos a un Parque de entretenimiento son las actividades recreacionales variadas y como segunda razón es la Seguridad. Que de los diferentes juegos de atracciones que le ofrecen los parques de entretenimiento la mayoría le ofrecen piscinas con toboganes y zona infantil, y en mucha menor medida canchas de básquet, paint ball y contacto con la naturaleza. Que los gastos de alimentos que realizan los Padres cuando el hijo se encuentra en un parque de entretenimiento son mayores de \$ 10,00. Que los gastos en total, en actividades, que realizan los Padres cuando el hijo se encuentra en un parque de entretenimiento es en la mayoría de entre 12 y 15 dólares pero seguido también de un porcentaje importante por un valor de mayor a 18 dólares. Que de los Padres que llevan a sus hijos a parques de entretenimiento el 62,6 % , la mayoría, indican que no le cobran por actividad, sin embargo a los Padres que si le han cobrado por actividad, la mayoría paga menos de 3 dólares y en la mayoría el número de atracciones que usa el niño es entre 6 y 10.

Los resultados de las preguntas (20 y 21 del cuestionario) destinadas a conocer que no les agrada actualmente de los parques de entretenimiento y que conllevaría a que definitivamente dejaría de visitarlos:

Característica que no les agrada de los P. de Entret. que lleva o envía a su hijo	SI		NO		Padres que no envían a P. de Entret.		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Seguridad	7	2	336	94,1	14	3,9	357	100
Limpieza	9	2,5	334	93,6	14	3,9	357	100
Actividades recreacionales variadas	3	0,8	340	95,2	14	3,9	357	100
Distancia	3	0,8	340	95,3	14	3,9	357	100
Precio	3	0,8	340	95,2	14	3,9	357	100
Multitud	88	24,6	255	71,4	14	3,9	357	100
Tamaños del Parque	8	2,2	335	93,8	14	3,9	357	100



Característica por la cual definitivamente dejaría de llevar o enviar a su hijo a un P. de Entretenimiento	SI		NO		Padres que no envían a P. de Entret.		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Seguridad	198	55,5	145	40,6	14	3,9	357	100
Limpieza	113	31,7	230	64,4	14	3,9	357	100
Actividades recreacionales variadas	4	1,1	339	95	14	3,9	357	100
Distancia	27	7,6	316	88,5	14	3,9	357	100
Precio	28	7,8	315	88,2	14	3,9	357	100
Multitud	77	21,6	266	74,5	14	3,9	357	100
Tamaños del Parque	8	2,2	335	93,8	14	3,9	357	100

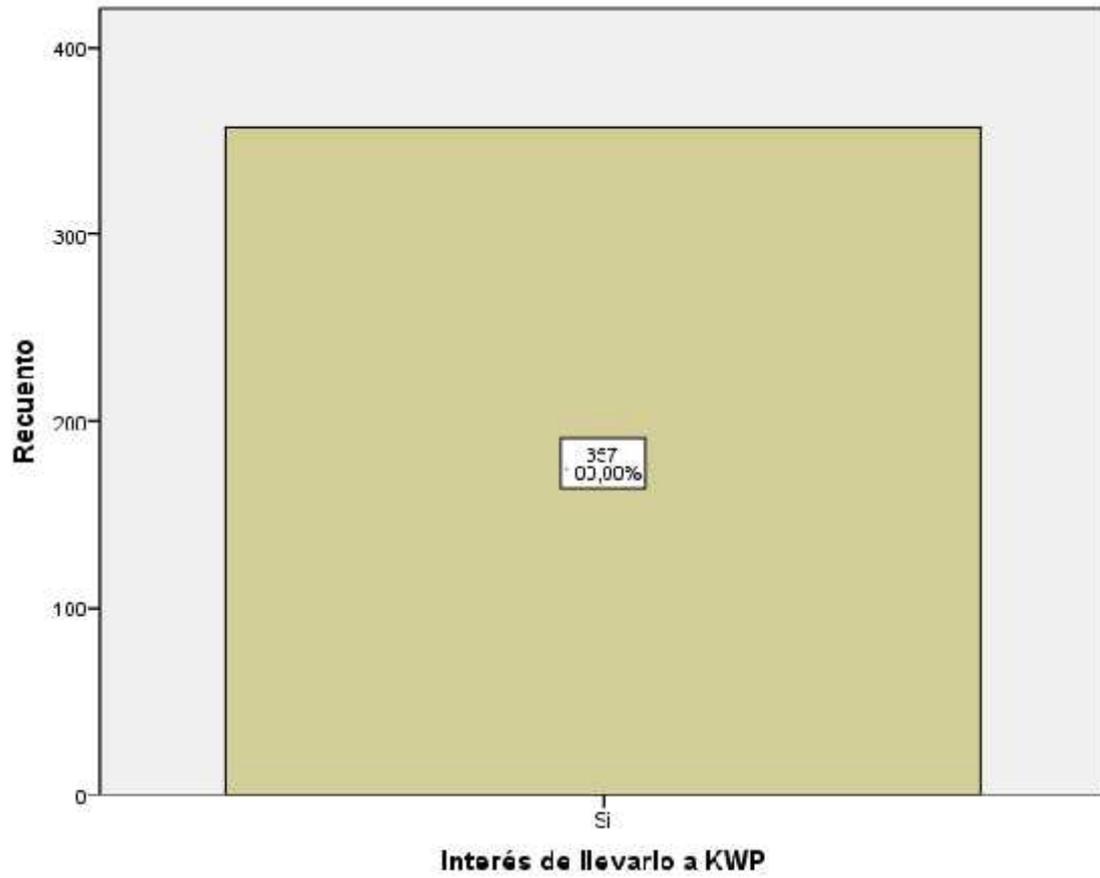


Esta información infiere que, de los que consideran, qué característica, les desagrada actualmente de los parques de entretenimiento que llevan o envían a sus hijos, la mayoría de los que eligieron seleccionó como motivo la Multitud. Mientras que la mayoría, dentro de los que consideran una característica por la cual dejarían de llevar o enviar a sus hijos a Parques de entretenimiento, es la Seguridad.

En cuanto a los resultados de las preguntas (22, 23, 26, 33, 34, 35, 36 y 37 del cuestionario) con la intención de conocer y determinar grado de Interés, con qué frecuencia visitaría, con cuantas personas iría, y que actividades le gustaría que incluyera un parque inflable acuático, una vez que se haya explicado el proyecto del nuevo parque Kid's Water Park.

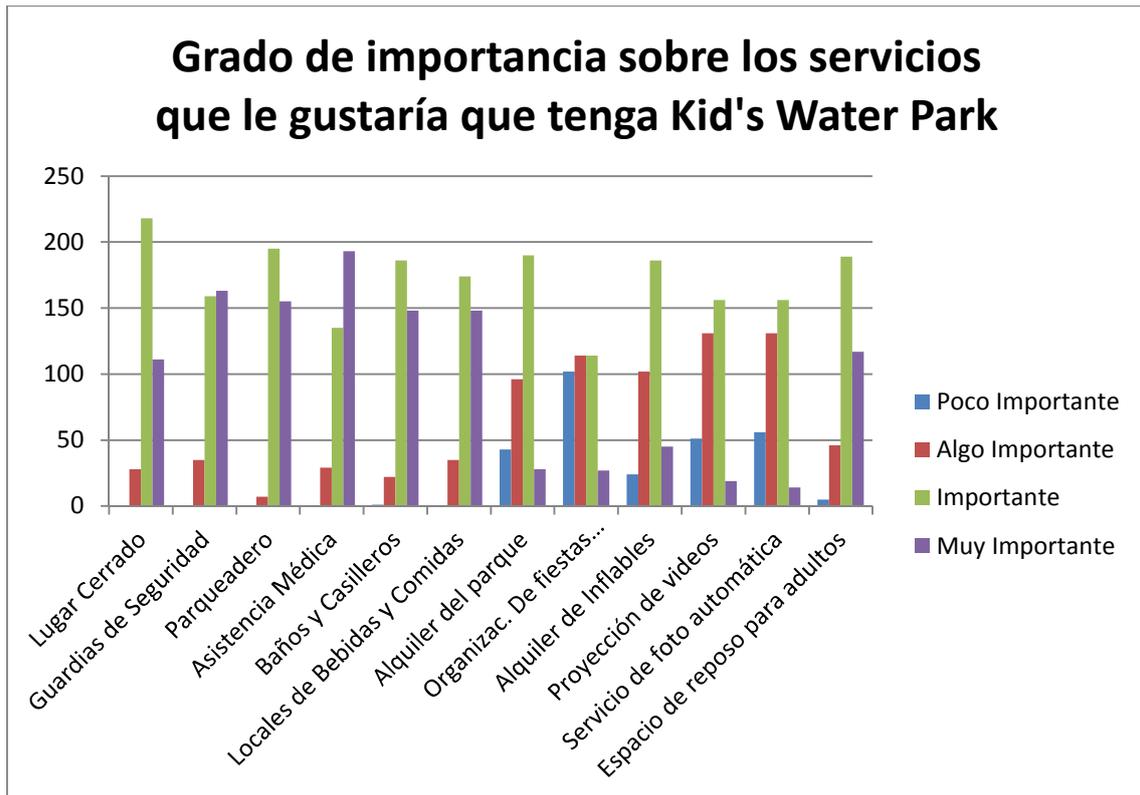
Interés de llevarlo a KWP

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	357	100,0	100,0	100,0



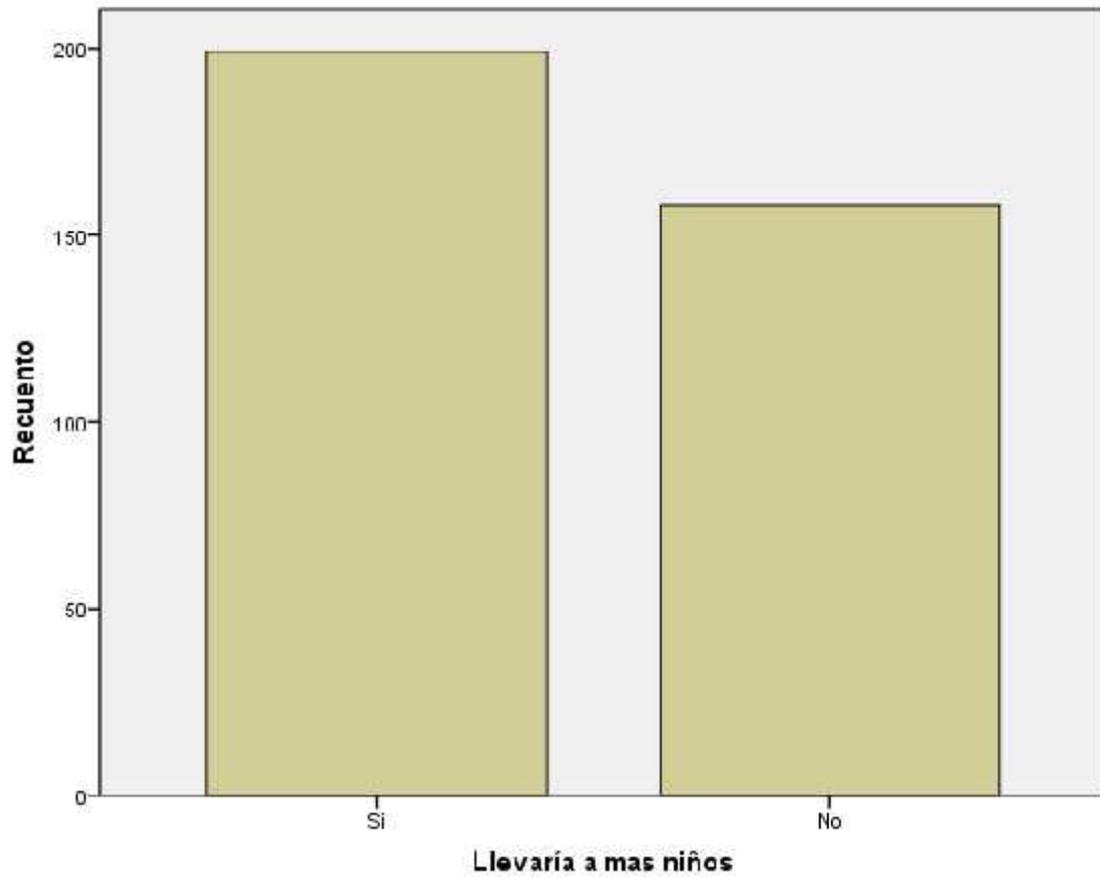
Grado de importancia sobre los servicios que le gustaría que tenga Kid's Water Park	Poco Importante	Algo Importante	Importante	Muy Importante	TOTAL

	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Lugar Cerrado			28	7,8	218	61,1	111	31,1	357	100
Guardias de Seguridad			35	9,8	159	44,5	163	45,7	357	100
Parqueadero			7	2	195	54,6	155	43,4	357	100
Asistencia Médica			29	8,1	135	37,8	193	54,1	357	100
Baños y Casilleros	1	0,3	22	6,2	186	52,1	148	41,5	357	100
Locales de Bebidas y Comidas			35	9,8	174	48,7	148	41,5	357	100
Alquiler del parque	43	12	96	26,9	190	53,2	28	7,8	357	100
Organizac. De fiestas personalizadas	102	28,6	114	31,9	114	31,9	27	7,6	357	100
Alquiler de Inflables	24	6,7	102	28,6	186	52,1	45	12,6	357	100
Proyección de videos	51	14,3	131	36,7	156	43,7	19	5,3	357	100
Servicio de foto automática	56	15,7	131	36,7	156	43,7	14	3,9	357	100
Espacio de reposo para adultos	5	1,4	46	12,9	189	52,9	117	32,8	357	100



Llevaría a más niños

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	199	55,7	55,7	55,7
	No	158	44,3	44,3	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



Cuantos niños llevaría

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	106	29,7	53,3	53,3
	2	81	22,7	40,7	94,0
	3	10	2,8	5,0	99,0
	4	2	,6	1,0	100,0
	Total	199	55,7	100,0	
Padres que no llevarían a más niños		158	44,3		

Cuantos niños llevaría

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	106	29,7	53,3	53,3
	2	81	22,7	40,7	94,0
	3	10	2,8	5,0	99,0
	4	2	,6	1,0	100,0
	Total	199	55,7	100,0	
Padres que no llevarían a más niños		158	44,3		
Total		357	100,0		

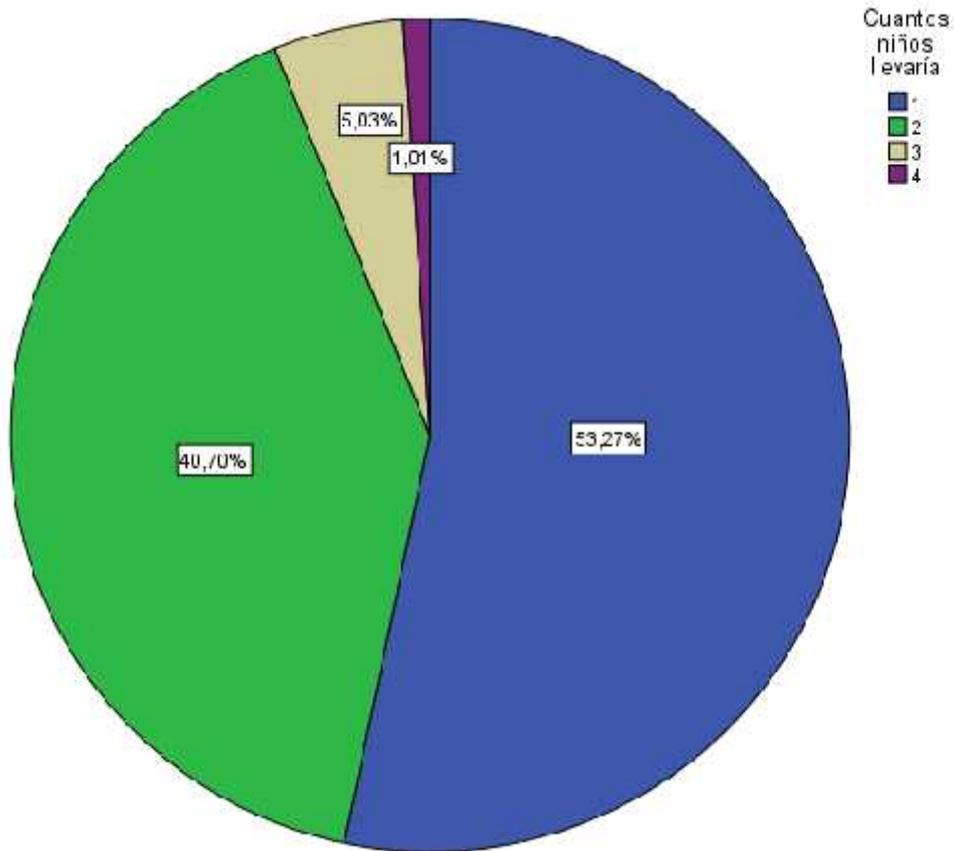
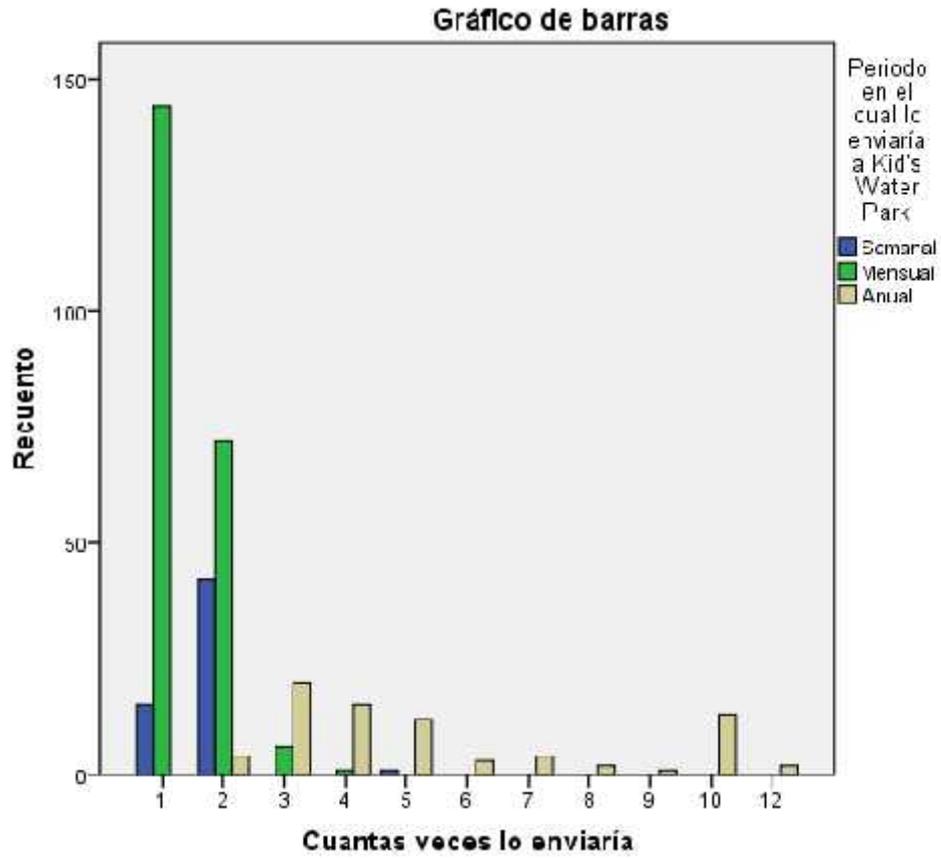


Tabla de contingencia Cuantas veces lo enviaría * Periodo en el cual lo enviaría a Kid's Water Park

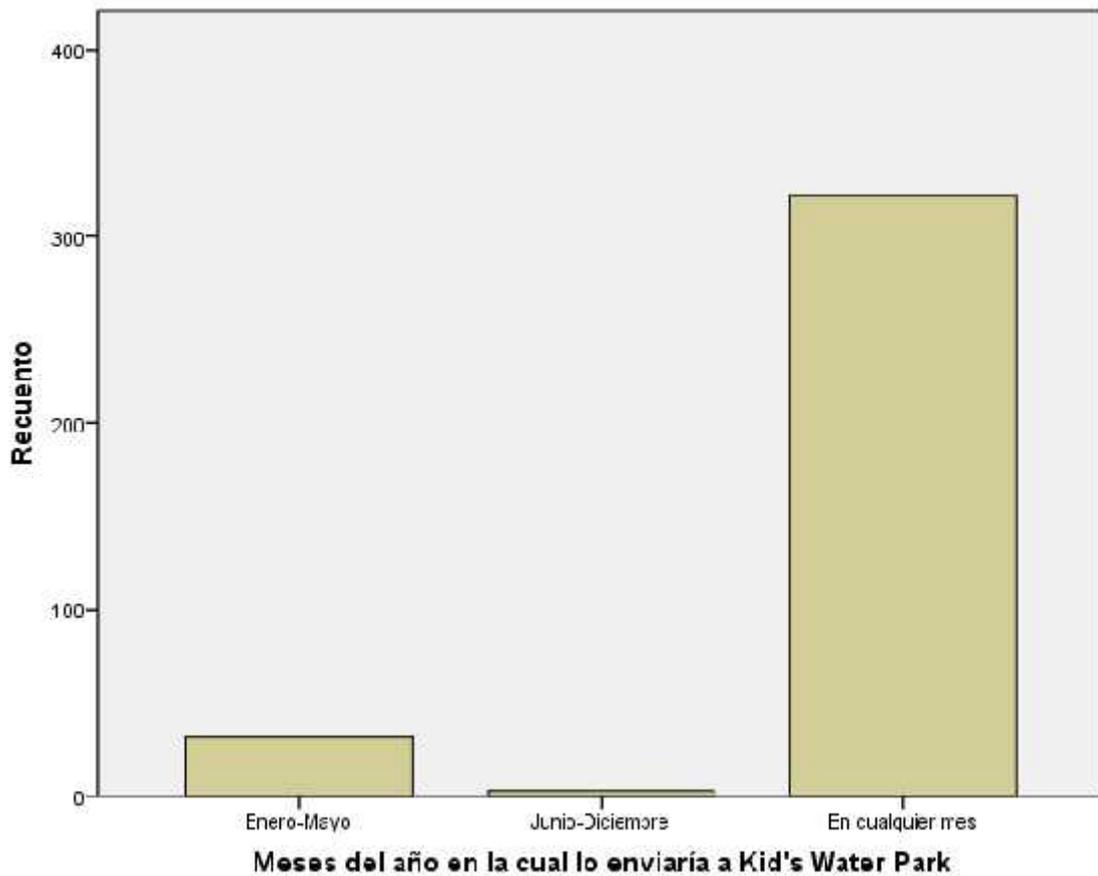
			Periodo en el cual lo enviaría a Kid's Water Park			Total
			Semanal	Mensual	Anual	
Cuantas veces lo enviaría	1	Recuento	15	144	0	159
		%	9,4%	90,6%	,0%	100,0%
	2	Recuento	42	72	4	118
		%	35,6%	61,0%	3,4%	100,0%
	3	Recuento	0	6	20	26
		%	,0%	23,1%	76,9%	100,0%

4	Recuento	0	1	15	16
	%	,0%	6,3%	93,8%	100,0%
5	Recuento	1	0	12	13
	%	7,7%	,0%	92,3%	100,0%
6	Recuento	0	0	3	3
	%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
7	Recuento	0	0	4	4
	%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
8	Recuento	0	0	2	2
	%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
9	Recuento	0	0	1	1
	%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
10	Recuento	0	0	13	13
	%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
12	Recuento	0	0	2	2
	%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
Total	Recuento	58	223	76	357
	%	16,2%	62,5%	21,3%	100,0%



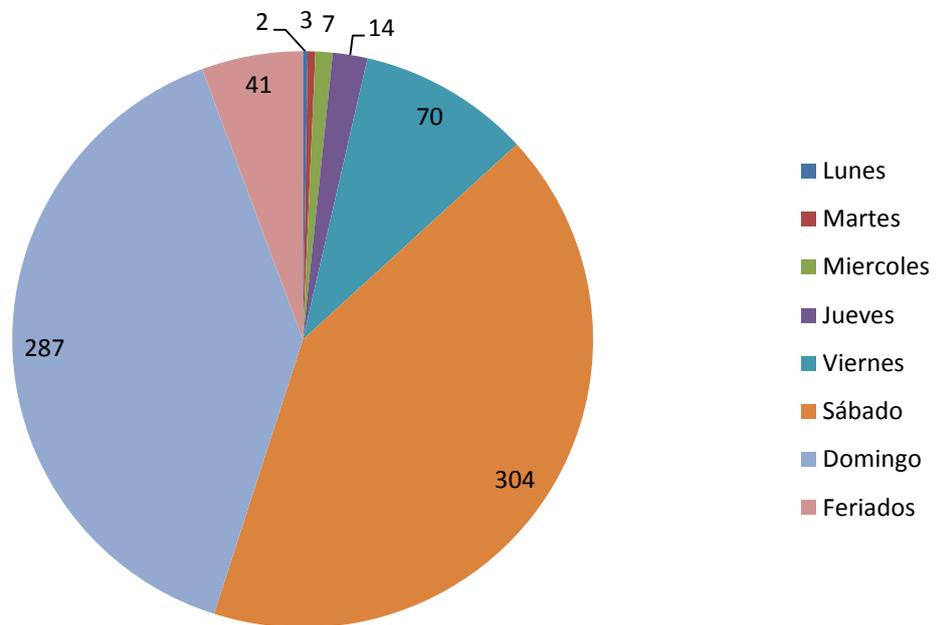
Meses del año en la cual lo enviaría a Kid's Water Park

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Enero-Mayo	32	9,0	9,0	9,0
	Junio-Diciembre	3	,8	,8	9,8
	En cualquier mes	322	90,2	90,2	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



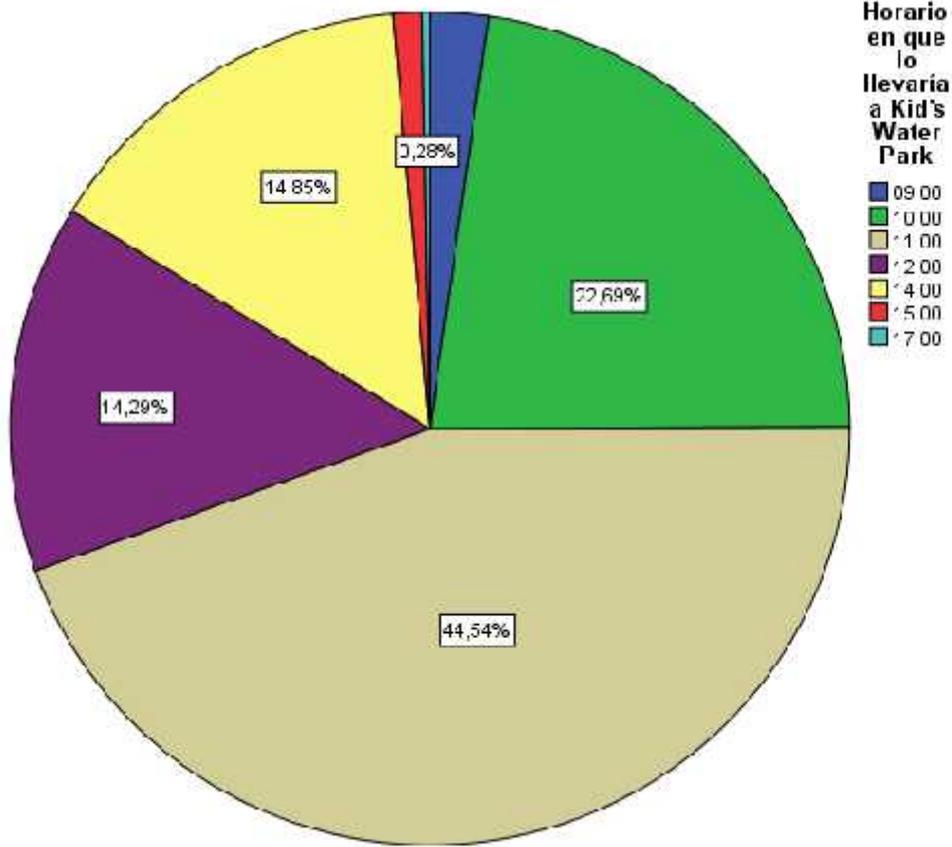
Que días o fechas especiales llevaría a su hijo a Kid's Water Park	SI		NO		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Lunes	2	0,6	355	99,4	357	100
Martes	3	0,8	354	99,2	357	100
Miércoles	7	2	350	98	357	100
Jueves	14	3,9	343	96,1	357	100
Viernes	70	19,6	287	80,4	357	100
Sábado	304	85,2	53	14,8	357	100
Domingo	287	80,4	70	19,6	357	100
Feridos	41	11,5	316	88,5	357	100

Días o fechas especiales en que lo llevaría a Kid's Water Park



Horario en que lo llevaría a Kid's Water Park

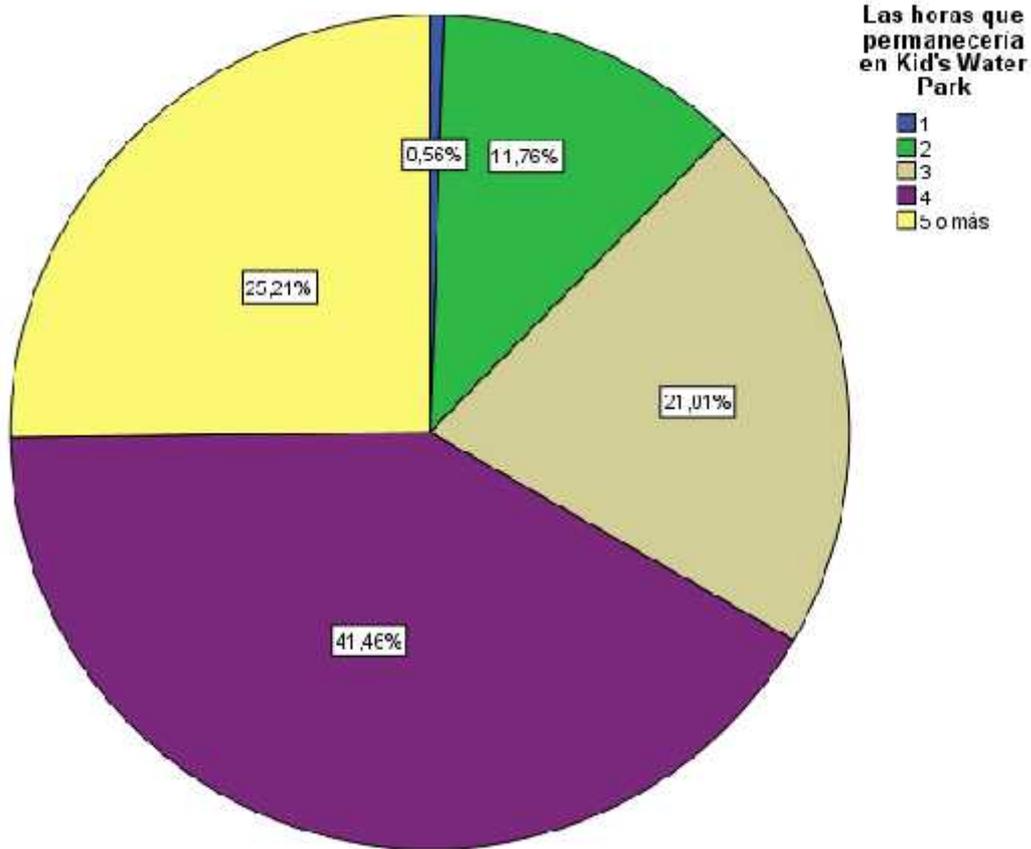
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 09:00	8	2,2	2,2	2,2
10:00	81	22,7	22,7	24,9
11:00	159	44,5	44,5	69,5
12:00	51	14,3	14,3	83,8
14:00	53	14,8	14,8	98,6
15:00	4	1,1	1,1	99,7
17:00	1	,3	,3	100,0
Total	357	100,0	100,0	



Las horas que permanecería en Kid's Water Park

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 1	2	,6	,6	,6
2	42	11,8	11,8	12,3
3	75	21,0	21,0	33,3
4	148	41,5	41,5	74,8

5 o más	90	25,2	25,2	100,0
Total	357	100,0	100,0	

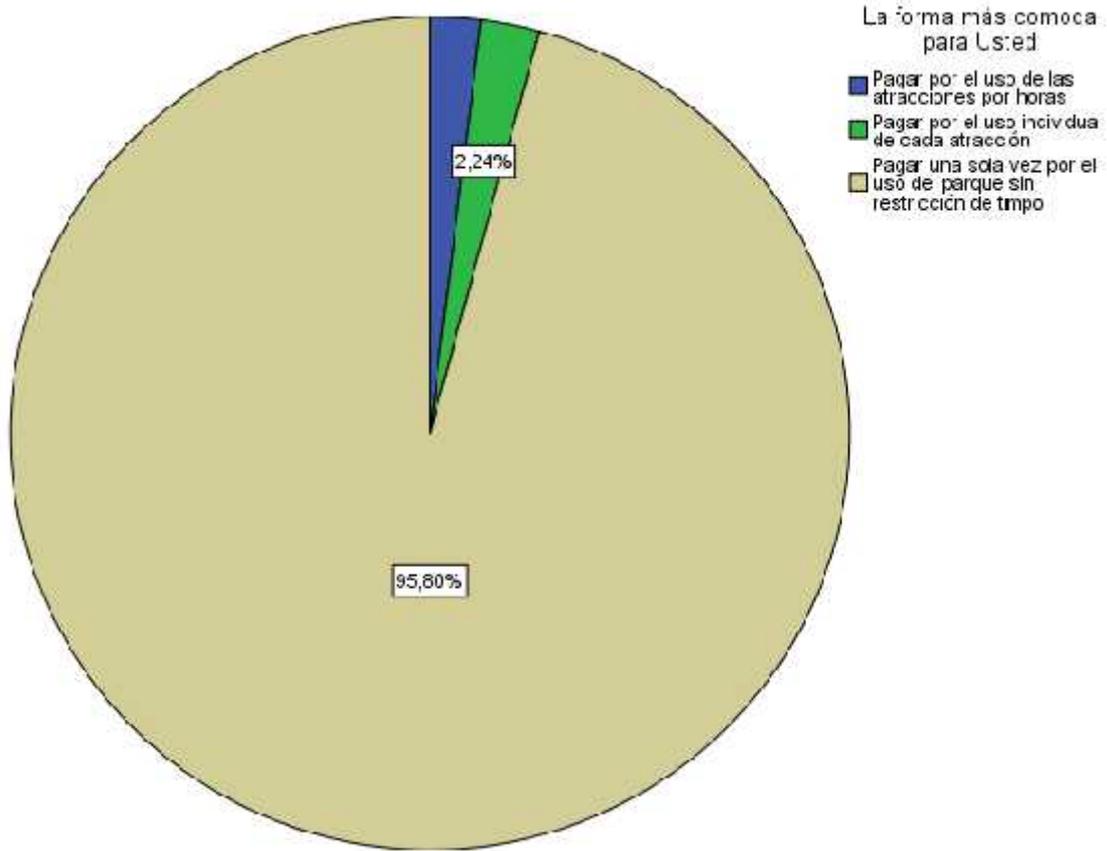


Después de explicar el respectivo proyecto a realizarse, Kid's Water Park, el ciento por ciento de los encuestados manifestó estar interesado en visitarlo. De aquellos la mayoría indicaron, que de entre algunas características, les gustaría que tenga el parque, por lo muy importante que son, guardias de seguridad, parqueadero, asistencia médica, baños y casilleros, y locales de bebidas y comidas. Además también la mayoría llevaría a más niños a parte de sus hijos, en cuanto a los que llevarían a más niños la mayoría llevaría un niño. En cuanto al periodo de meses la mayoría lo enviaría o llevaría al niño una vez al mes en todo el periodo del año. En cuanto a los días o fechas especiales la mayoría lo enviaría sábados y Domingos. A lo que se refiere a horario y horas que permanecería el niño en Kid's Water Park la mayoría lo llevaría o enviaría a las 11:00 a.m. y permanecería por cuatro horas.

En cuanto a las preguntas (27, 28, 29, 30, 31 y 32 del cuestionario) a determinar si están más dispuestos a pagar por el uso de todo el parque o por cada atracción, por cuánto está dispuesto a pagar y la forma de pago más cómoda.

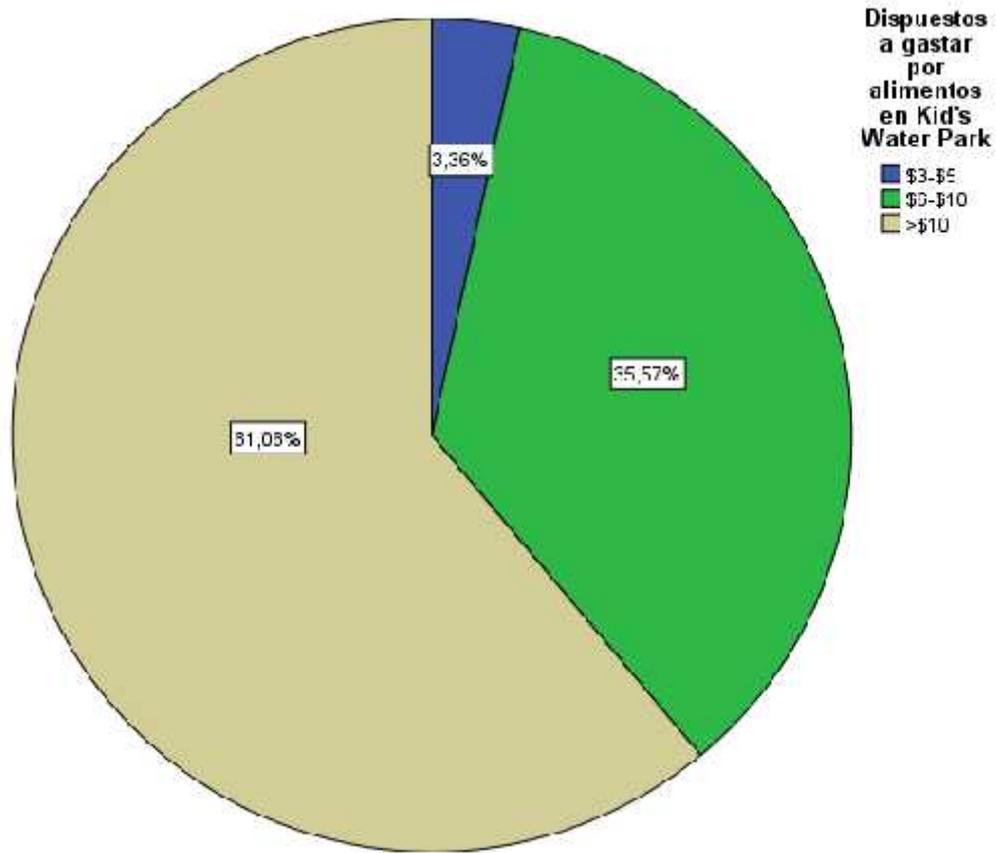
La forma más cómoda para Usted

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Pagar por el uso de las atracciones por horas	7	2,0	2,0	2,0
Pagar por el uso individual de cada atracción	8	2,2	2,2	4,2
Pagar una sola vez por el uso del parque sin restricción de tiempo	342	95,8	95,8	100,0
Total	357	100,0	100,0	



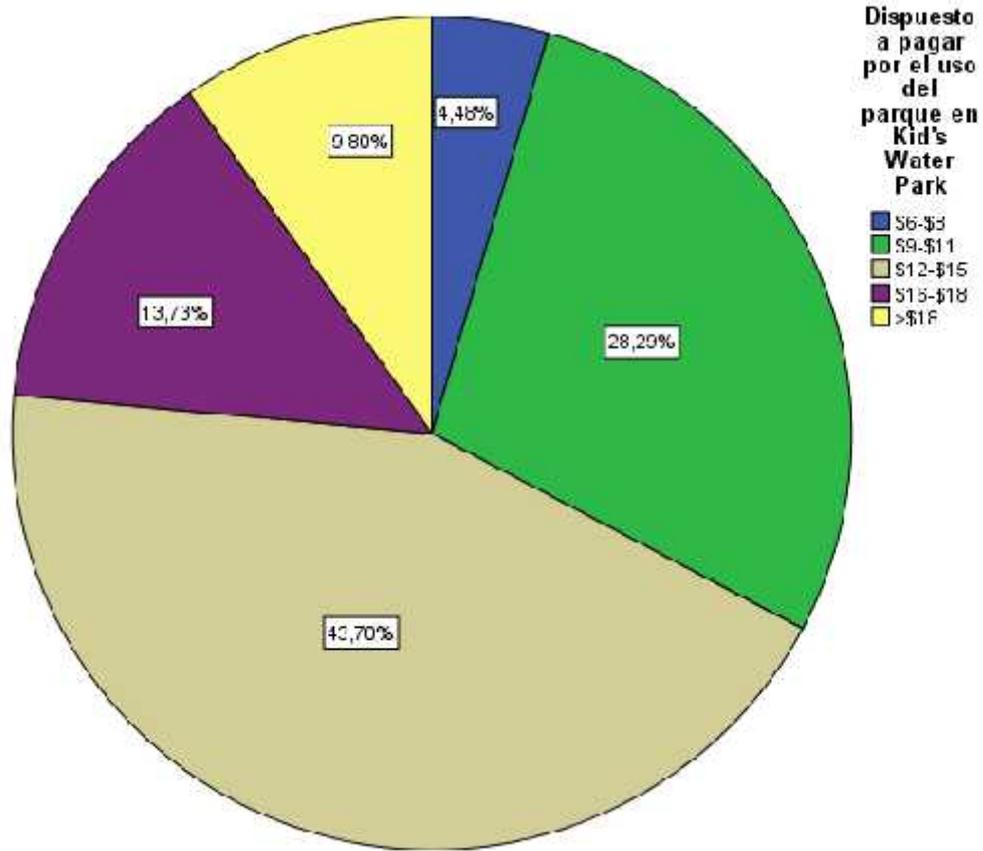
Dispuestos a gastar por alimentos en Kid's Water Park

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$3-\$5	12	3,4	3,4	3,4
	\$6-\$10	127	35,6	35,6	38,9
	>\$10	218	61,1	61,1	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



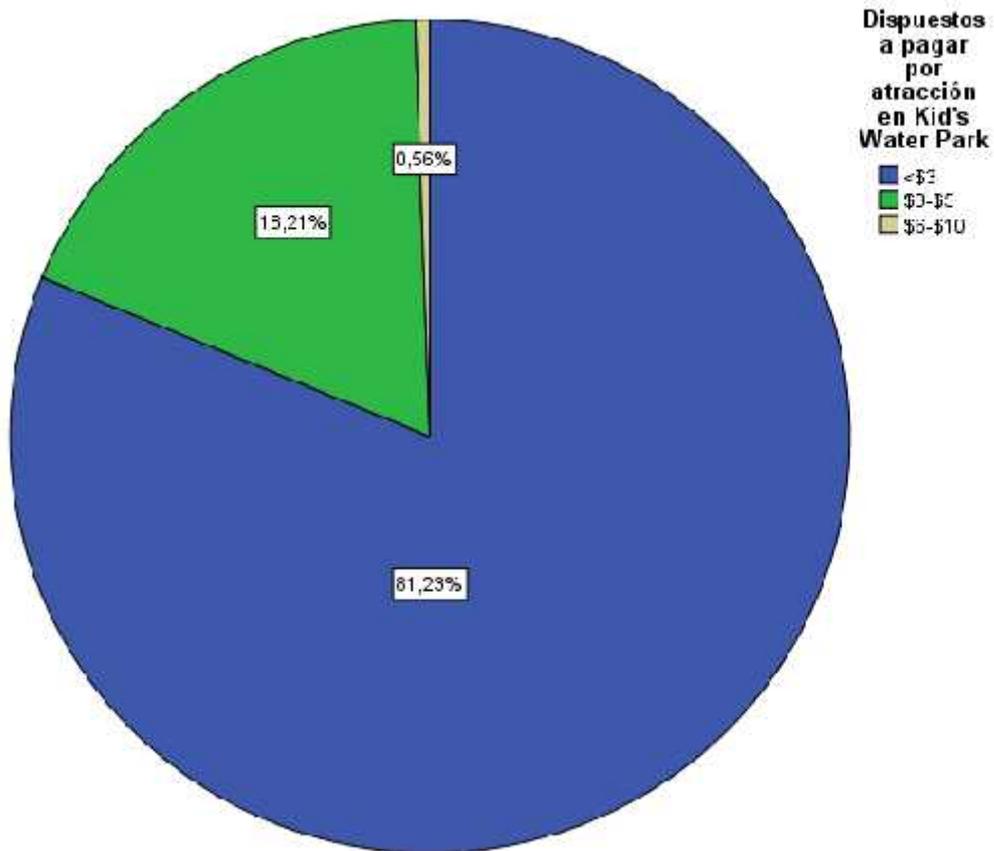
Dispuesto a pagar por el uso del parque en Kid's Water Park

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$6-\$8	16	4,5	4,5	4,5
	\$9-\$11	101	28,3	28,3	32,8
	\$12-\$15	156	43,7	43,7	76,5
	\$16-\$18	49	13,7	13,7	90,2
	>\$18	35	9,8	9,8	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



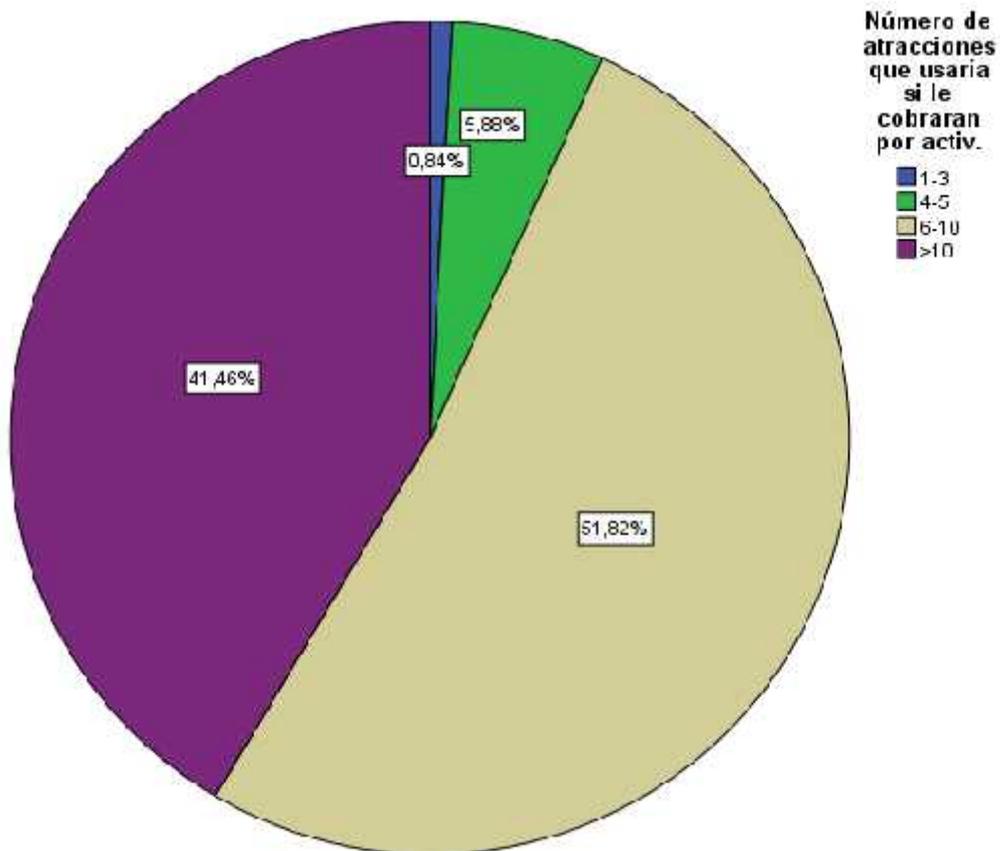
Dispuestos a pagar por atracción en Kid's Water Park

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	<\$3	290	81,2	81,2	81,2
	\$3-\$5	65	18,2	18,2	99,4
	\$6-\$10	2	,6	,6	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



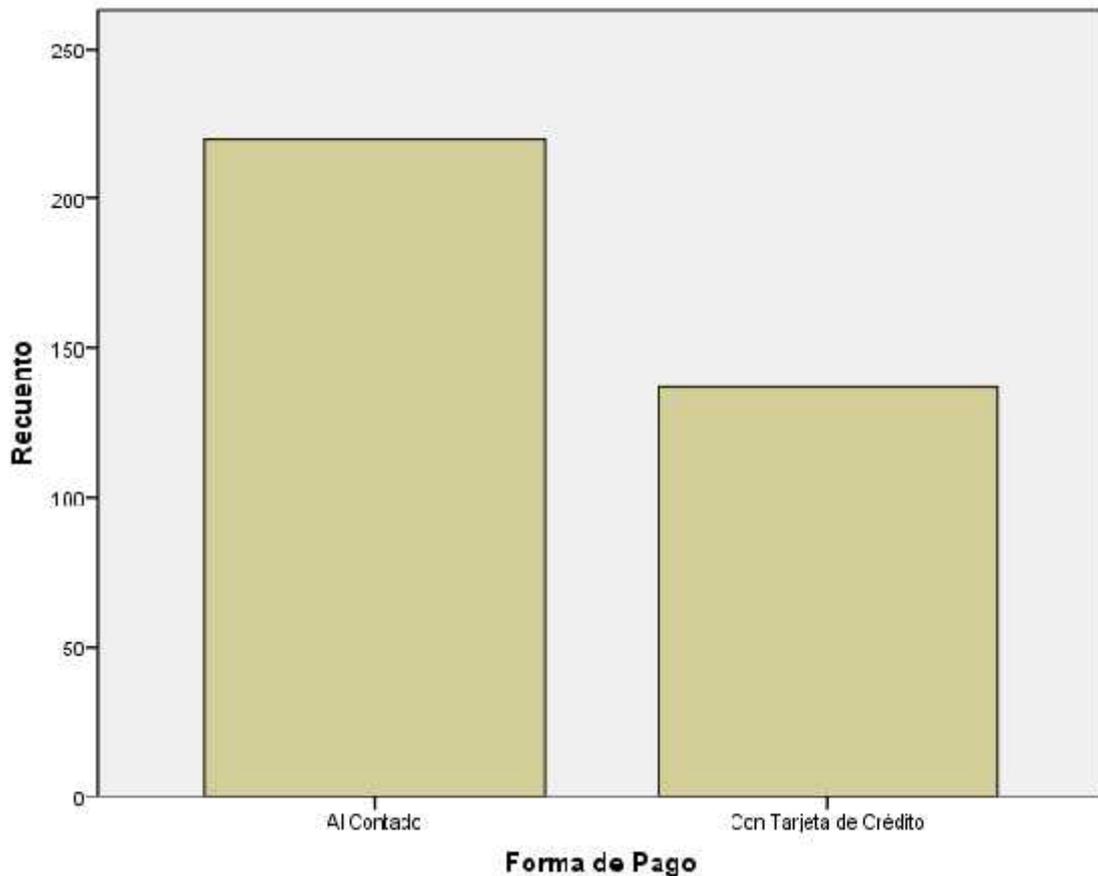
Número de atracciones que usaría si le cobraran por activ.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1-3	3	,8	,8	,8
	4-5	21	5,9	5,9	6,7
	6-10	185	51,8	51,8	58,5
	>10	148	41,5	41,5	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



Forma de Pago

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Al Contado	220	61,6	61,6	61,6
Con Tarjeta de Crédito	137	38,4	38,4	100,0
Total	357	100,0	100,0	

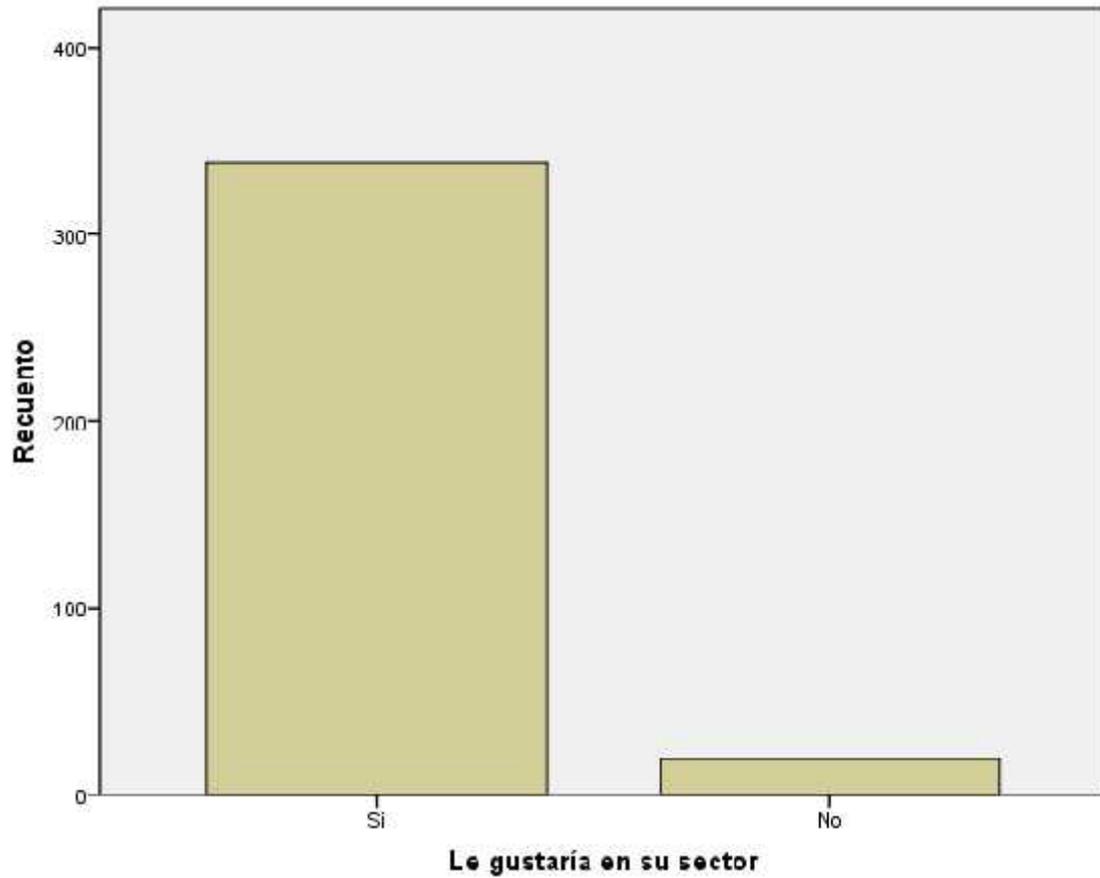


Los resultados reflejaron que la mayoría le gustaría pagar una sola vez por el uso del Parque Kid's Water Park, que más de 10 dólares es la cifra que la mayoría está dispuesto a pagar por alimentos, que por el uso del parque la mayoría está dispuesto a pagar entre 12 y 15 dólares, que si es que Kid's Water Park le cobraría por atracción están dispuestos a pagar la mayoría menos de tres dólares, que el número de atracciones que usaría sus hijos la mayoría indicó entre 6 y 10, y que la forma de pago preferida por la mayoría sería de contado.

En cuanto a las preguntas (22 y 38 del cuestionario) determinadas a conocer si les agradaría que se encontrara en el sector, además de conocer el canal de comunicación de la población objetivo está más expuesto o fácil de acceder o a la que le gustaría recibir información.

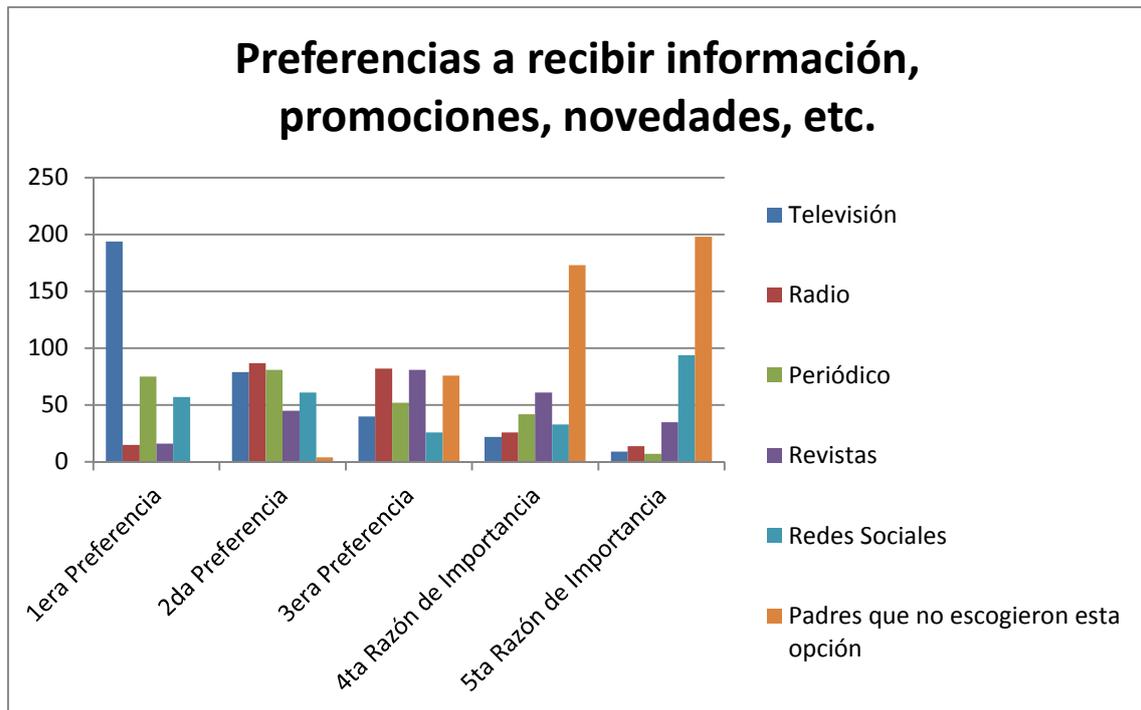
Le gustaría en su sector

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	338	94,7	94,7	94,7
	No	19	5,3	5,3	100,0
	Total	357	100,0	100,0	



Preferencias a recibir información, promociones, novedades, etc.	Televisión		Radio		Periódico		Revistas		Redes Sociales		Padres: que no escogieron esta opción		TOTAL	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
1era Preferencia	194	54,3	15	4,2	75	21	16	4,5	57	16			357	100
2da Preferencia	79	22,1	87	24,4	81	22,7	45	12,6	61	17,1	4	1,1	357	100

3era Preferencia	40	11,2	82	23	52	14,6	81	22,7	26	7,3	76	21,3	357	100
4ta Razón de Importancia	22	6,2	26	7,3	42	11,8	61	17,1	33	9,2	173	48,5	357	100
5ta Razón de Importancia	9	2,5	14	3,9	7	2	35	9,8	94	26,3	198	55,5	357	100



Los resultados inferen en que la mayoría le gustaría que este en su sector, es decir entre Daule y Samborombón. En cuanto a las preferencias de recibir información, promociones y novedades la mayoría tiene como primera preferencia de comunicación la televisión y como segunda preferencia la Radio.

Conclusiones:

En base a los resultados se indica que:

- Que del total de encuestados en Daule y Samborondón, que tienen hijos entre 5 y 14 años de edad, la mayoría los llevan o envían a parques de entretenimiento.
- Que del total de padres que envían o llevan a sus hijo/s a parques de entretenimiento son en su mayoría de género femenino, que se encuentran en el rango de edad entre 31 y 40, y que tienen estado civil de casados.
- Que del total de padres y madres que enviarían al Kid's Water Park, la mayoría tienen ingresos familiares entre 2001 a 3000 dólares.
- Que del total de padres que llevan o envían a su/s hijo/s a parques de entretenimiento, la iniciativa generalmente la toman los hijos y la última decisión recae equitativamente entre el padre y la madre.
- Que de entre los parques de entretenimiento, los Padres más llevan a sus hijos es a River Park seguido de Rey Park y Play Zone.
- Que la mayoría de padres, conocieron los parques de entretenimiento, que actualmente llevan a sus hijos, fue mediante recomendación de amigos.
- Que como primera razón de importancia por la cual llevan los padres a sus hijos a un Parque de entretenimiento son las actividades recreacionales variadas y como segunda razón es la Seguridad.
- Que de los diferentes juegos de atracciones que le ofrecen los parques de entretenimiento la mayoría le ofrecen piscinas con toboganes y zona infantil.
- Que los gastos de alimentos que realizan la mayoría de Padres, cuando el hijo se encuentra en un parque de entretenimiento, son valores mayores de 10,00 dólares.
- Que los gastos en total en actividades (fuera de alimentos) que realizan la mayoría de Padres, cuando el hijo se encuentra en un parque de entretenimiento, son valores entre 12 y 15 dólares.

- Que la mayoría de Padres, que llevan a sus hijos a parques de entretenimiento, indican que no le cobran por actividad.
- Que la mayoría de Padres le desagrada la multitud o la aglomeración de personas en los parques de entretenimiento que actualmente están visitando.
- Que la mayoría de Padres consideran que la seguridad sería un motivo por el cual dejarían de enviar o llevar a su/s hijo/s a parques de entretenimiento.
- Que del total de Padres que irían a Kid's Water Park, la mayoría indicó que les gustaría que tenga el parque, como características muy importante: guardias de seguridad, parqueadero, asistencia médica, baños y casilleros, y locales de bebidas y comidas.
- Que la mayoría de Padres llevaría a más niños a parte de sus hijos al Kid's Water Park, en cuanto a los que llevarían a más niños la mayoría llevaría un niño. En cuanto al periodo de meses la mayoría lo enviaría o llevaría al niño una vez al mes en todo el periodo del año.
- Que la mayoría de Padres lo enviaría a Kid's Water Park los sábados y Domingos. A lo que se refiere a horario y horas que permanecería la mayoría lo llevaría o enviaría a las 11:00 a.m. y permanecería por cuatro horas.
- Que la mayoría de Padres le gustaría pagar una sola vez por el uso del Parque Kid's Water Park, que más de 10 dólares es la cifra que la mayoría está dispuesto a pagar por alimentos, que por el uso del parque la mayoría está dispuesto a pagar entre 12 y 15 dólares, que si es que Kid's Water Park le cobraría por atracción están dispuestos la mayoría a pagar menos de tres dólares, que el número de atracciones que usaría sus hijos la mayoría indicó entre 6 y 10, y que la forma de pago preferida por la mayoría de Padres sería de contado.
- Que la mayoría de Padres indicó que les gustaría que Kid's Water Park esté en su sector.
- Que la mayoría de Padres prefiere recibir información o novedades por medio de televisión, radio y periódico.

Recomendaciones.

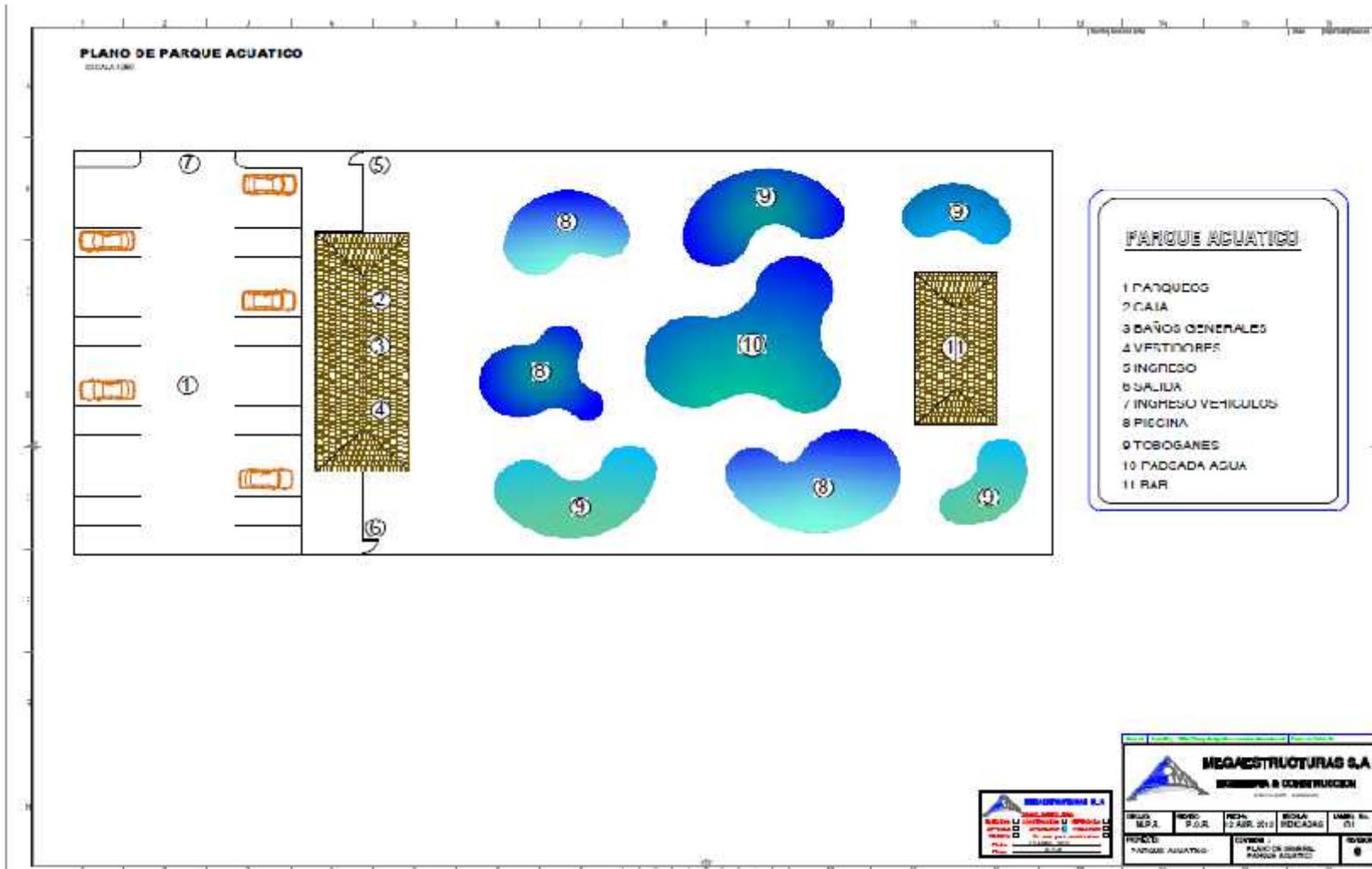
La recomendación que se da es que si se debe realizar la inversión en la implementación del parque Kid's Water Park ya que tendría una gran aceptación (esto debido a que todos los encuestados

indicaron que les interesaría enviar o llevar a su/s hijo/s a Kid's Water Park), se recomienda las siguientes especificaciones y detalles, con el fin de atraer y retener a los clientes:

- Por el perfil del cliente, habría oportunidades para generar servicios, promoción y publicidad al género femenino, detalles como gustos y preferencias para este género que estarían en el rango de edad de 31 a 40.
- Por el nivel de ingresos que tendrían los clientes, la publicidad se podría enfocar a que se destinaría a un grupo selecto.
- Por la intención de compra de los clientes, habría promoción y publicidad por una parte destinada, a quienes toman la iniciativa, a los hijos y por otra parte para los que toman la última decisión quienes son los padres.
- Por lo que las atracciones que ofrecen los parques, las razones de importancia y la forma en que los conocieron, se recomendaría enfocar la publicidad en la variedad de actividades de juegos con el agua (especificando que cuenta con toboganes y zona infantil) y la seguridad que la misma ofrece, generar algún tipo de servicio especial en la primera visita del cliente para que este a su vez pueda recomendar el Parque.
- Por las características que les gustaría a los clientes que tenga Kid's Water Park, la publicidad debería enfocarse que contiene aquellas que son guardias de seguridad, parqueadero, asistencia médica, baños y casilleros, y locales de bebidas y comidas.
- Por factores que le desagradan al cliente y por la cual dejarían de visitar un parque, se debería implementar en el parque avisos y cuidados para garantizar la seguridad en el mismo, e instrumentos para evitar la aglomeración de personas, aparte de exaltar estos valores del parque en las publicidades respectivas.
- Por la tendencia de los clientes en cuanto a las visitas, generar algún tipo de servicio especial para aquellas familias que lleven a más de un niño, aparte de sus hijos; e igualmente esta característica se la podría realizar para aquellas familias que lo/s lleven más de una vez al mes al parque.
- Por cuanto al horario de visita y permanencia, se recomendaría que establecieran diferentes programas en diferentes horarios para que así no se aglomere a las 11:00 a.m.; en referencia a las horas de permanencia podrían establecer promociones por hora más de permanencia en el parque.

- Por los gustos y preferencias del cliente, se recomendaría que Kid's Water Park se encuentre ubicado en los alrededores de Samborondón y Daule, que cobren el servicio del parque por el uso de todos los juegos mas no por atracción, que el valor del mismo deberá estar entre doce y quince dólares y que en cuanto a alimentos a ofrecer no restringirse a ofrecer solo snacks, sino también a comida preparada ya que están dispuestos a gastar más de diez dólares por alimentos.
- Y por cuanto al medio de comunicación que prefiere el cliente, se recomendaría que dependiendo del nivel de importancia del mismo se realice la comunicación alternativamente entre los tres medios que son radio, televisión y periódicos.

15.2 Mapa del Plano del Parque Acuático detalles Generales.



15.3 Ficha técnica de Equipos

DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	TABLA SURF MECANICA
Descripción	
Largo	4 mtrs
Ancho	4 mtrs
Alto	0,75 mtrs
Origen:	Argentino
Proveedor:	Jumping Planet
Sitio web	http://jumpingplanet.com.ar/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 6,665.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	BOLA DE AIRE (WALKING BALL)
Descripción	
Diametro	2 mtrs
Espesor:	1 mm
Peso:	15.5 kg
Origen:	Estados Unidos
Proveedor:	AquaOrb
Sitio web	http://esferasacuaticas.co/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 325.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	PISCINA INFLABLE
Descripción	
Largo:	6 mtrs
Ancho:	6 mtrs
Alto:	1.2 mtrs
Origen:	Estados Unidos
Proveedor:	AquaOrb
Sitio web	http://esferasacuaticas.co/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 999.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	BOTES CHOCONES TEMPORIZACIÓN MECANICO
Descripción	
Largo:	156 cm
Ancho:	110 cm
Alto:	48 cm
Origen:	Estados Unidos
Proveedor:	AquaOrb
Sitio web	http://esferasacuaticas.co/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 450.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	TOBOGAN BALLENA
Descripción	
Largo:	7.5 mtrs
Ancho:	4.5 mtrs
Alto:	4.8 mtrs
Origen:	Argentino
Proveedor:	Jumping Planet
Sitio web	http://jumpingplanet.com.ar/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 4,329.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	TOBOGAN OLA TIBURON
Descripción	
Largo:	7 mtrs
Ancho:	4 mtrs
Alto:	4.5 mtrs
Origen:	Argentino
Proveedor:	Jumping Planet
Sitio web	http://jumpingplanet.com.ar/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 6,089.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	PASO DE AGUA
Descripción	
Largo:	12 mtrs
Ancho:	3 mtrs
Alto:	3mtrs
Origen:	Argentino
Proveedor:	Jumping Planet
Sitio web	http://jumpingplanet.com.ar/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 7,000.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	AQUA ROLLO – CILINDRO ACUATICO
Descripción	
Largo:	2.4 mtrs
Ancho:	2 mtrs
Alto:	1.8 mtrs
Origen:	Estados Unidos
Proveedor:	AquaOrb
Sitio web	http://esferasacuaticas.co/
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 760.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	TELEFONO INALAMBRICO MOTOROLA DECT L601
Descripción	
Origen:	NO APLICA
Proveedor:	DICELL
Sitio web	http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-402095794-telefono-inalambrico-motorola-dect-l601- JM
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 29.98



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	TELEFONO PANASONIC COPIADOR FAX CONTESTADOR DIGITAL
Descripción	
Origen:	NO APLICA
Proveedor:	NO APLICA
Sitio web	http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-402117871-telefono-panasonic-copiador-fax-contestador-digital-_JM
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 40.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	ESTACIÓN DE TRABAJO ECONOMICAS MUEBLES DE OFICINA
Descripción	
Origen:	QUITO
Proveedor:	FABRIMUEBLES
Sitio web	http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-401924009-estaciones-de-trabajo-economicas-muebles-de-oficina- JM
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 200.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	TACHO DE ACERO INOXIDABLE
Descripción	
Origen:	QUITO
Proveedor:	
Sitio web	http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-401887556-muebles-metalicos-para-oficina-y-bancos- JM
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 29.50



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	CAJA REGISTRADORA SAMSUNG 4S - MODELO LI
Descripción	
Origen:	DURAN
Proveedor:	
Sitio web	http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-402103117-caja-registradora-sam4-s-sansung-modelo-ll-_JM
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 249.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	PROYECTOR EPSON EX3210+ 2800 LUMINES+ SVGA+ 3LCD+USB+NEW
Descripción	
Origen:	GUAYAQUIL
Proveedor:	NOVICUMPU
Sitio web	http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-402051623-proyector-epson-ex3210-2800-lumines-svga-3lcd-usb-new- JM
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 519.99



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	Minicomponente Panasonic SC-AKX34PN-K
Descripción	
Origen:	GUAYAQUIL
Proveedor:	COMANDATO
Sitio web	http://www.comandato.com/product_info.php/minicomponente-panasonic-akx34pn-p-1666?osCsid=666c884a7d63ced39ba5b60dae1e4ac5
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 239.98



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	ARCHIVADORES DE 4 GAVETAS
Descripción	
Origen:	QUITO
Proveedor:	VITRINAS BUENAÑO
Sitio web	http://www.vitrinasbuenano.com/articulo-en-acero-inoxidable-quito-guayaquil-cuenca-ambato-riobamba-manta-ecuador.php?recordID=138
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 155.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	AIRE ACONDICIONADO
Descripción	
Origen:	JAPON
Proveedor:	COMANDATO
Sitio web	http://www.comandato.com/product_info.php/aire-acondicionado-w121cm-p-231?osCsid=4e706f3cdb97c6055a6b5dfafada5ff
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 330.00



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	MAQUINA PARA CANGUIL CON RUEDAS
Descripción	
Origen:	AMERICANA
Proveedor:	SUKASA
Sitio web	http://www.sukasa.com/index.php/maquina-para-canguil-con-ruedas-nostalgia.html
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 78.99



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	MAQUINA DE ALGODÓN DE AZUCAR CON RUEDAS
Descripción	
Origen:	AMERICANA
Proveedor:	SUKASA
Sitio web	http://www.sukasa.com/index.php/maquina-de-algodon-de-azucar-nostalgia.html
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 686.99



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	HORNO TOSTADOR HAMILTON BEACH
Descripción	
Origen:	AMERICANA
Proveedor:	SUKASA
Sitio web	http://www.sukasa.com/index.php/horno-tostador-hamilton-beach-7173.html
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 255.99



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	MAQUINA PARA GRANIZADO
Descripción	
Origen:	AMERICANA
Proveedor:	SUKASA
Sitio web	http://www.sukasa.com/index.php/maquina-para-granizado-nostalgia.html
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 99.99



DESCRIPCIÓN DE EQUIPO	
Equipo:	CONGELADOR HORIZONTAL 16'
Descripción	
Origen:	AMERICANA
Proveedor:	SUKASA
Sitio web	http://www.sukasa.com/index.php/congelador-horizontal-16-electrolux.html
Precio:	Dolares
Valor Comercial:	\$ 1,021.99



15.4 Formulario Único de Registro de Signos Distintivos

 INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL IEPI FORMATO UNICO DE REGISTRO DE SIGNOS DISTINTIVOS			
1 N°. de Solicitud		2 Fecha de Presentación	
3 Denominación del Signo			
4 Naturaleza del signo		5 Tipo de signo	
Denominativo	<input type="checkbox"/>	Marca de Producto	<input type="checkbox"/>
Figurativo	<input type="checkbox"/>	Marca de Servicios	<input type="checkbox"/>
Mixto	<input type="checkbox"/>	Nombre Comercial	<input type="checkbox"/>
Tridimensional	<input type="checkbox"/>	Lema Comercial	<input type="checkbox"/>
Sonoro	<input type="checkbox"/>	Índica Geog/denominación origen	<input type="checkbox"/>
Olfativo	<input type="checkbox"/>	Apariencia Distintiva	<input type="checkbox"/>
Táctil	<input type="checkbox"/>	Marca Colectiva	<input type="checkbox"/>
		Marca de Certificación	<input type="checkbox"/>
		Rótulo Enseña	<input type="checkbox"/>
6 Identificación del(os) solicitante(s)			
Nombre(s):			
Dirección:			
Ciudad:		E-mail:	
Teléfonos:		Fax:	
Nacionalidad del Signo:			
Nacionalidad del Solicitante:			
7 Quien(es) actúa(n) a través de			
Representante	<input type="checkbox"/>	O	Apoderado <input type="checkbox"/>
Nombre:			
Dirección:			
Teléfono:		E-mail:	
Registro de poder N°:		Fax:	
8 Interés real para oposición Andina Art- 147 - Decisión 486 CAN (llenar solo de ser el caso)			
<i>Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real en el Expediente N°.</i>			
9 Espacio reservado para la reproducción del signo mixto o figurativo (*)		10 Descripción clara y completa del signo	
<small>*Clasificación del elemento figurativo</small>			

(11) Enumeración detallada de los productos, servicios o actividades				
(12) Clasificación Internacional N°.				
(13) Signo que acompaña al lema comercial				
Denominación				
Registro N°		Año		Vigente hasta
Solicitud N°			Fecha y Año	
Clase Internacional de la solicitud o registro al que acompaña al lema comercial				
(14) Prioridad				
Solicitud N°:		Fecha:	/ /	País:
(15) Abogado patrocinador				
Nombre:	Lorena de los Angeles Teran Andrade			
Casillero IEPI:	Quito	Guayaquil	Cuenca	Casillero Judicial:
(16) Anexos				
<input type="checkbox"/> Comprobante pago tasa N° _____ <input type="checkbox"/> 6 etiquetas en papel adhesivo 5x5 c. m. <input type="checkbox"/> Copia cédula ciudadanía para personas naturales <input type="checkbox"/> Copia de la primera solicitud si se reivindica prioridad <input type="checkbox"/> Poder <input type="checkbox"/> Nombramiento de representante legal <input type="checkbox"/> Reglamento de uso, (marcas de certificación, colectivas) <input type="checkbox"/> Designación de zona geográfica, (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Reseña de calidades, reputación y características de los productos (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Documento en el que se demuestre el legítimo interés, (indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Copia de estatutos de solicitante, (marcas colectivas, certificación, indicación geográfica/denominación de origen) <input type="checkbox"/> Lista de integrantes, (marcas colectivas o de certificación)				
(17) _____ Firma Solicitante (s)		(18) _____ Abogado patrocinador		
		Matrícula:		
		E-mail:		
<p>Los campos en los que se usen fechas, deberán especificarse en dd/mm/aaaa</p> <p>Formato único, PROHIBIDA SU ALTERACIÓN O MODIFICACIÓN</p> <p>En caso de alterarse o modificarse este FORMATO, no se aceptará a trámite la solicitud</p>				

KID'S WATER PARK
PRESUPUESTO DE INVERSION EN PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO, GTOS. DE
CONSTITUCIÓN y EN ALQUILER

EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Mobiliario para oficina	1	211,60	211,60
Tacho de desperdicio	3	25,00	75,00
Caja registradora	1	250,00	250,00
Equipo de sonido	1	350,00	350,00
Archivador	3	101,50	304,50
Aire Acondicionado	2	469,00	938,00
Extintor	2	60,00	120,00
Suministro de Oficinas	1	250,00	250,00
Total			2.499,10

EQUIPOS DE COMPUTO	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	2	694,79	1.389,58
Impresora EPSON Multifunción 3 en 1	1	211,10	211,10
Teléfonos Panasonic sencillo	2	15,99	31,98
Fax	1	101,50	101,50
Proyector	1	1.200,00	1.200,00
Licencias	2	200,00	400,00
Software administrativo y contable	2	800,00	1.600,00
Total			4.934,16

EQUIPOS INFLABLES			
ATRACCIONES	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Walking Ball o Water Ball (Aquaball)	3	325,00	975,00
Aqua Rollo – Cilindro Acuatico	2	760,00	1.520,00
Bote Chocon Temporizador Mecánico	3	450,00	1.350,00
Aqua Pools – Piscinas Inflables 5x5	1	790,00	790,00
Aqua Pools – Piscinas Inflables 6x5	2	999,00	1.998,00
Tobogan Ballena	1	4.329,00	4.329,00
Tobogan Ola Tiburon	1	6.089,00	6.089,00
Surf Mecanico	1	6.665,00	6.665,00
Paseo de Agua	1	7.000,00	7.000,00
Total valor FOB			30.716,00
Flete Maritimo	3%-6% V.F	6%	1.842,96
Seguros	0,37%-2% V.F.	2%	614,32
Base Imponible de Impor.(Valor CIF)			33.173,28
Ad-valorem		30%	9.951,98
Fodinfra		0,5%	165,87
Iva		12%	5.194,94
		Costo Total	48.486,07

BAR			
Expendio de Snack y dulces	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Canguilera	1	800,00	800,00
Algodón de Azucar	1	795,00	795,00
Mini Donuts	1	695,00	695,00
Churros	1	995,00	995,00
Horno	1	350,00	350,00
Corn Dog	1	1.495,00	1.495,00
Carreta de Hot Dogs	1	127,20	127,20
Drink Freezers	1	2.795,00	2.795,00
Granizados	1	739,00	739,00
Congelador	1	120,00	120,00
Cafetera	1	200,00	200,00
		Total	9.111,20

VESTUARIOS Y DUCHAS			
Zona - Higiene	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
lavabos	16	33,59	537,44
lavabos con anaquel	1	249	249,00
secador de manos	4	79,99	319,96
inodoro	8	152	1.216,00
accesorios	4	150	600,00
Duchas	4	125	500,00
Total			3.422,40

Otras Inversiones			
Otros	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Alquiler del lote (1) ¹	2	6.424,00	12.848,00
Adecuaciones del lugar ²	1	30.000,00	30.000,00
Total			42.848,00

Gastos de Constitución	
Honorario Abogado	500,00
Escritura de Constitución de la Compañía	200,00
Certificado de Integración de Capital	30,00
Inscripción de Escritura de Constitución en Registro Mercantil	60,00
Inscripción de Nombramiento en Registro Mercantil	30,00
Publicación de Extracto en diario	50,00
Compra de Extintor	100,00
Certificado del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil	35,00
Pago de Patente Municipal	20,00
Otros Gastos Pre-Operacionales	150,00
Total	1.175,00

Total Inversión	112.475,93
------------------------	-------------------

¹ Corresponde al alquiler del lote 2 meses antes de que empiece a funcionar el parque para la respectiva adecuación del lugar.

² Nivelación del terreno. Cerramiento. Construcción de baños, vestidores, oficinas y bar. Fuente: Megaestructura S. A.

KID'S WATER PARK
PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL

Año 1									
Colaboradores	Cantidad de Personal	Remuneración Mensual	Remuneración Mensual Total	Total de Remuneración Anual	13ero	14to	Vacaciones	Aportes Patronal (12,15%)	Total Gastos de Nómina
Gerente General	1	700,00	700,00	8.400,00	700,00	318,00	350,00	1.020,60	10.788,60
Gerente Administrativo	1	450,00	450,00	5.400,00	450,00	318,00	225,00	656,10	7.049,10
Gerente Operativo	1	450,00	450,00	5.400,00	450,00	318,00	225,00	656,10	7.049,10
Administrador de Bar	1	400,00	400,00	4.800,00	400,00	318,00	200,00	583,20	6.301,20
Ayudante de Bar	1	318,00	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	463,64	5.074,64
Cajera	2	318,00	636,00	7.632,00	636,00	636,00	318,00	927,29	10.149,29
Supervisor(Operador) de Juegos	6	318,00	1.908,00	22.896,00	1.908,00	1.908,00	954,00	2.781,86	30.447,86
Animadores	6	349,80	2.098,80	25.185,60	2.098,80	1.908,00	1.049,40	3.060,05	33.301,85
Guardia	1	318,00	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	463,64	5.074,64
Servicio de Limpieza	2	320,29	640,58	7.686,96	640,58	636,00	320,29	933,97	10.217,80
TOTAL	22	3.942,09	7.919,38	95.032,56	7.919,38	6.996,00	3.959,69	11.546,46	125.454,09

Año 2									
Colaboradores	Cantidad de Personal	Remuneración Mensual	Remuneración Mensual Total	Total de Remuneración Anual	13ero	14to	Vacaciones	Aportes Patronal (12,15%)	Total Gastos de Nómina
Gerente General	1	726,25	726,25	8.715,00	726,25	349,80	363,13	1.058,87	11.213,05
Gerente Administrativo	1	466,88	466,88	5.602,50	466,88	349,80	233,44	680,70	7.333,32
Gerente Operativo	1	466,88	466,88	5.602,50	466,88	349,80	233,44	680,70	7.333,32
Administrador de Bar	1	415,00	415,00	4.980,00	415,00	349,80	207,50	605,07	6.557,37
Ayudante de Bar	1	349,80	349,80	4.197,60	349,80	349,80	174,90	510,01	5.582,11
Cajera	2	349,80	699,60	8.395,20	699,60	699,60	349,80	1.020,02	11.164,22
Supervisor(Operador) de Juegos	6	349,80	2.098,80	25.185,60	2.098,80	2.098,80	1.049,40	3.060,05	33.492,65
Animadores	6	362,92	2.177,51	26.130,06	2.177,51	2.098,80	1.088,75	3.174,80	34.669,92
Guardia	1	349,80	349,80	4.197,60	349,80	349,80	174,90	510,01	5.582,11
Servicio de Limpieza	2	349,80	699,60	8.395,20	699,60	699,60	349,80	1.020,02	11.164,22
TOTAL	22	4.186,92	8.450,11	101.401,26	8.450,11	7.695,60	4.225,05	12.320,25	134.092,27

Año 3									
Colaboradores	Cantidad de Personal	Remuneración Mensual	Remuneración Mensual Total	Total de Remuneración Anual	13ero	14to	Vacaciones	Aportes Patronal (12,15%)	Total Gastos de Nómina
Gerente General	1	752,90	752,90	9.034,84	752,90	384,78	376,45	1.097,73	11.646,71
Gerente Administrativo	1	484,01	484,01	5.808,11	484,01	384,78	242,00	705,69	7.624,59
Gerente Operativo	1	484,01	484,01	5.808,11	484,01	384,78	242,00	705,69	7.624,59
Administrador de Bar	1	430,23	430,23	5.162,77	430,23	384,78	215,12	627,28	6.820,17
Ayudante de Bar	1	384,78	384,78	4.617,36	384,78	384,78	192,39	561,01	6.140,32
Cajera	2	384,78	769,56	9.234,72	769,56	769,56	384,78	1.122,02	12.280,64
Supervisor(Operador) de Juegos	6	384,78	2.308,68	27.704,16	2.308,68	2.308,68	1.154,34	3.366,06	36.841,92
Animadores	6	384,78	2.308,68	27.704,16	2.308,68	2.308,68	1.154,34	3.366,06	36.841,92
Guardia	1	384,78	384,78	4.617,36	384,78	384,78	192,39	561,01	6.140,32
Servicio de Limpieza	2	384,78	769,56	9.234,72	769,56	769,56	384,78	1.122,02	12.280,64
TOTAL	22	4.459,83	9.077,19	108.926,31	9.077,19	8.465,16	4.538,60	13.234,55	144.241,81

Año 4									
Colaboradores	Cantidad de Personal	Remuneración Mensual	Remuneración Mensual Total	Total de Remuneración Anual	13ero	14to	Vacaciones	Aportes Patronal (12,15%)	Total Gastos de Nómina
Gerente General	1	784,30	784,30	9.411,59	784,30	423,26	392,15	1.143,51	12.154,81
Gerente Administrativo	1	504,19	504,19	6.050,31	504,19	423,26	252,10	735,11	7.964,97
Gerente Operativo	1	504,19	504,19	6.050,31	504,19	423,26	252,10	735,11	7.964,97
Administrador de Bar	1	448,17	448,17	5.378,05	448,17	423,26	224,09	653,43	7.127,00
Ayudante de Bar	1	423,26	423,26	5.079,10	423,26	423,26	211,63	617,11	6.754,35
Cajera	2	423,26	846,52	10.158,19	846,52	846,52	423,26	1.234,22	13.508,70
Supervisor(Operador) de Juegos	6	423,26	2.539,55	30.474,58	2.539,55	2.539,55	1.269,77	3.702,66	40.526,11
Animadores	6	423,26	2.539,55	30.474,58	2.539,55	2.539,55	1.269,77	3.702,66	40.526,11
Guardia	1	423,26	423,26	5.079,10	423,26	423,26	211,63	617,11	6.754,35
Servicio de Limpieza	2	423,26	846,52	10.158,19	846,52	846,52	423,26	1.234,22	13.508,70
TOTAL	22	4.780,40	9.859,50	118.313,99	9.859,50	9.311,68	4.929,75	14.375,15	156.790,07

Año 5									
Colaboradores	Cantidad de Personal	Remuneración Mensual	Remuneración Mensual Total	Total de Remuneración Anual	13ero	14to	Vacaciones	Aportes Patronal (12,15%)	Total Gastos de Nómina
Gerente General	1	817,00	817,00	9.804,06	817,00	465,58	408,50	1.191,19	12.686,34
Gerente Administrativo	1	525,22	525,22	6.302,61	525,22	465,58	262,61	765,77	8.321,78
Gerente Operativo	1	525,22	525,22	6.302,61	525,22	465,58	262,61	765,77	8.321,78
Administrador de Bar	1	466,86	466,86	5.602,32	466,86	465,58	233,43	680,68	7.448,87
Ayudante de Bar	1	465,58	465,58	5.587,01	465,58	465,58	232,79	678,82	7.429,79
Cajera	2	465,58	931,17	11.174,01	931,17	931,17	465,58	1.357,64	14.859,57
Supervisor(Operador) de Juegos	6	465,58	2.793,50	33.522,03	2.793,50	2.793,50	1.396,75	4.072,93	44.578,72
Animadores	6	465,58	2.793,50	33.522,03	2.793,50	2.793,50	1.396,75	4.072,93	44.578,72
Guardia	1	465,58	465,58	5.587,01	465,58	465,58	232,79	678,82	7.429,79
Servicio de Limpieza	2	465,58	931,17	11.174,01	931,17	931,17	465,58	1.357,64	14.859,57
TOTAL	22	5.127,80	10.714,81	128.577,69	10.714,81	10.242,84	5.357,40	15.622,19	170.514,94

KID'S WATER PARK TABLA DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO BANCARIO

Inversión Total

Inversión activo fijo	98.452,93
Gastos de Constitución	1.175,00
Alquiler del lote	12.848,00
Total	112.475,93

Capital de Trabajo (Aportación Socios) 42.000,00

CAPITAL REQUERIDO 70.475,93

Condiciones del Crédito

Valor del Préstamo	80.000,00
Periodos de pago	60
Tasa de interés	11,83% Tasa máxima efectiva para PYMES
Forma de capitalización	mensual a 5 años

PAGO \$ 1.772,69

Años	Principal	Intereses
Año 1	12.470,06	8.802,23
Año 2	14.027,94	7.244,35
Año 3	15.780,45	5.491,84
Año 4	17.751,90	3.520,39
Año 5	19.969,64	1.302,65
TOTAL	80.000,00	26.361,46

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			1.772,69	80.000,00
1	984,02	788,67	1.772,69	79.015,98
2	993,73	778,97	1.772,69	78.022,25
3	1.003,52	769,17	1.772,69	77.018,73
4	1.013,41	759,28	1.772,69	76.005,31
5	1.023,41	749,29	1.772,69	74.981,91
6	1.033,49	739,20	1.772,69	73.948,41
7	1.043,68	729,01	1.772,69	72.904,73
8	1.053,97	718,72	1.772,69	71.850,76
9	1.064,36	708,33	1.772,69	70.786,40
10	1.074,86	697,84	1.772,69	69.711,54
11	1.085,45	687,24	1.772,69	68.626,09
12	1.096,15	676,54	1.772,69	67.529,94
13	1.106,96	665,73	1.772,69	66.422,98
14	1.117,87	654,82	1.772,69	65.305,11
15	1.128,89	643,80	1.772,69	64.176,22
16	1.140,02	632,67	1.772,69	63.036,20
17	1.151,26	621,43	1.772,69	61.884,94
18	1.162,61	610,08	1.772,69	60.722,33
19	1.174,07	598,62	1.772,69	59.548,26
20	1.185,64	587,05	1.772,69	58.362,62
21	1.197,33	575,36	1.772,69	57.165,28
22	1.209,14	563,55	1.772,69	55.956,15
23	1.221,06	551,63	1.772,69	54.735,09
24	1.233,09	539,60	1.772,69	53.502,00
25	1.245,25	527,44	1.772,69	52.256,75
26	1.257,53	515,16	1.772,69	50.999,22
27	1.269,92	502,77	1.772,69	49.729,30
28	1.282,44	490,25	1.772,69	48.446,85
29	1.295,09	477,61	1.772,69	47.151,77
30	1.307,85	464,84	1.772,69	45.843,91
31	1.320,75	451,94	1.772,69	44.523,17
32	1.333,77	438,92	1.772,69	43.189,40
33	1.346,92	425,78	1.772,69	41.842,49
34	1.360,19	412,50	1.772,69	40.482,29
35	1.373,60	399,09	1.772,69	39.108,69
36	1.387,14	385,55	1.772,69	37.721,55
37	1.400,82	371,87	1.772,69	36.320,73
38	1.414,63	358,06	1.772,69	34.906,10
39	1.428,57	344,12	1.772,69	33.477,52
40	1.442,66	330,03	1.772,69	32.034,86
41	1.456,88	315,81	1.772,69	30.577,98
42	1.471,24	301,45	1.772,69	29.106,74
43	1.485,75	286,94	1.772,69	27.620,99
44	1.500,39	272,30	1.772,69	26.120,60
45	1.515,19	257,51	1.772,69	24.605,41
46	1.530,12	242,57	1.772,69	23.075,29
47	1.545,21	227,48	1.772,69	21.530,08
48	1.560,44	212,25	1.772,69	19.969,64
49	1.575,82	196,87	1.772,69	18.393,82
50	1.591,36	181,33	1.772,69	16.802,46
51	1.607,05	165,64	1.772,69	15.195,42
52	1.622,89	149,80	1.772,69	13.572,53
53	1.638,89	133,80	1.772,69	11.933,64
54	1.655,05	117,65	1.772,69	10.278,59
55	1.671,36	101,33	1.772,69	8.607,23
56	1.687,84	84,85	1.772,69	6.919,39
57	1.704,48	68,21	1.772,69	5.214,92
58	1.721,28	51,41	1.772,69	3.493,64
59	1.738,25	34,44	1.772,69	1.755,39
60	1.755,39	17,31	1.772,69	0,00

CALCULO DE LA DEMANDA DE KID'S WATER PARK Y DEL MERCADO GLOBAL

Demanda del Parque	Tipo de Frecuencia de visita de los padres	Porcentaje de Padres de acuerdo al tipo de frecuencia de visita	# Padres de acuerdo a la frecuencia que lo enviaría	Porcentaje de Padres de acuerdo al # de veces que lo enviaría a KWP		# Padres de acuerdo al # de veces que lo enviaría a KWP	# Visitas de padres a la semana en total	# Visitas de padres al mes en total	# Visitas de padres al año en total	# de hijos de los padres encuestados	Porcentaje de padres distribuidos de acuerdo al # de hijos	Cantidad total de visitas de padres al mes de acuerdo al # de hijos	Nro. Total de niños (hijos de los encuestados) que irían a KWP	Porcentaje de Padres que llevaría a más niños aparte de sus hijos	# de Padres al mes que llevaría a más niños aparte de sus hijos	Por parte de los padres, el Nro. Niños que llevaría aparte de sus hijos	Porcentaje de padres que al mes llevaría a más niños aparte de sus hijos	# de Padres que llevaría a más niños aparte de la cantidad de niños	Por parte de los padres, el # adicional de niños que llevaría aparte de sus hijos en el mes	Nro. De niños que irían a KWP incluido los hijos de los encuestados y los niños adicionales que llevarían	
				1	2																1
Semanal	16,25%	58	1	27,59%	16	16	64	768	1	70,87%	528	528	55,70%	294	1	53,30%	157	157			
			2	72,41%	42	84	336	4.032	2	40,70%	120	239									
			3	5%	15	44															
			4	1%	3	12															
			100,00%	58	400	4.800															
Mensual	62,46%	223	1	64,57%	144		144	1.728	2	27,17%	202	405	55,70%	113	1	53,30%	60	60	294	452	979
			2	32,29%	72	144	1.728	2							40,70%	46	92				
			3	2,69%	6	18	216	3							5%	6	17				
			4	0,45%	1	4	48	4							1%	1	5				
			100,00%	223	310	3.720															
Anual	21,29%	76	2	5,26%	4		1	8	3	1,96%	15	44	55,70%	8	1	53,30%	4	4	113	173	578
			3	26,32%	20	5	60	2							40,70%	3	7				
			4	19,74%	15	5	60	3							5%	0	1				
			5	15,79%	12	5	60	4							1%	0	0				
			6	3,95%	3	2	18														
			7	5,26%	4	2	28														
			8	2,63%	2	1	16														
			9	1,32%	1	1	9														
			10	17,11%	13	11	130														
			11			2	24														
			12	2,63%	2	2	24														
						100,00%	76	34							413						
Total	100,00%	357		100,00%	76	34	413														
						357	744														

Demanda de boletos de entradas al mes 1.613

Relación invariable de demanda de boletos de entradas al mes, al total de visitas al mes 46,15%

357 Padres en encuesta				
# Hijos		% de Padres	Padres	Niños
1		70,87	253	253
2		27,17	97	194
3		1,96	7	21
		100	357	468
				76,28%

Relación invariable de niños a padres.

Niños			Padres
5007		76,2821%	3.819

3819 Padres del mercado global				
# Hijos		% de Padres	Padres	Niños
1		70,87	2.706	2.706
2		27,17	1.038	2.075
3		1,96	75	225
		100,00	3.819	5.006
				76,28%

Margen de error de 1 niño debido al redondeo de cifras enteras

Demanda del Mercado Global	Tipo de Frecuencia de visita de los padres	Porcentaje de Padres de acuerdo al tipo de frecuencia de visita	# Padres de acuerdo a la frecuencia que lo enviaría	# veces que lo enviaría a KWP	Porcentaje de Padres de acuerdo al # de veces que lo enviaría a KWP	# Padres de acuerdo al # de veces que lo enviaría a KWP	# Visitas de padres a la semana en total	# Visitas de padres al mes en total	# Visitas de padres al año en total	# de hijos de los padres encuestados	Porcentaje de padres distribuidos de acuerdo al # de hijos	Cantidad total de visitas de padres al mes de acuerdo al # de hijos	Nro. Total de niños (hijos de los encuestados) que irían a KWP	Porcentaje de Padres que llevaría a más niños aparte de sus hijos	# de Padres al mes que llevaría a más niños aparte de sus hijos	Por parte de los padres, el Nro. Niños que llevaría aparte de sus hijos	Porcentaje de padres que al mes llevaría a más niños aparte de sus hijos	# de Padres que llevaría a más niños aparte de la cantidad de niños	Por parte de los padres, el # adicional de niños que llevaría aparte de sus hijos en el mes	Nro. De niños que irían a KWP incluido los hijos de los encuestados y los niños adicionales que llevarían															
																					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Semanal	16,25%	621	1	27,59%	171	171	685	8.219	1	70,87%	5.644	5.644	55,70%	3.144	1	53,30%	1.676	1.676																	
			2	72,41%	449	899	3595	43.139	2	40,70%	1.280	2.559																							
			100,00%	621	4280	51.358																													
Mensual	62,46%	2385	1	64,57%	1.540		1540	18.483	2	27,17%	2.164	4.328	55,70%	1.205	1	53,30%	642	642	3.144	4.832	10.476														
			2	32,29%	770	1540	18.485																												
			3	2,69%	64	192	2.310																												
			4	0,45%	11	43	515	3316														39.793													
Anual	21,29%	813	2	5,26%	43		7	86	3	1,96%	156	468	55,70%	87	1	53,30%	46	46	1.205	1.853	6.180														
			3	26,32%	214	53	642																												
			4	19,74%	160	53	642																												
			5	15,79%	128	53	642																												
			6	3,95%	32	16	193																												
			7	5,26%	43	25	299																												
			8	2,63%	21	14	171																												
			9	1,32%	11	8	97																												
			10	17,11%	139	116	1.391																												
			11			21	257																												
			12	2,63%	21	21	257																												
			Total	100,00%	3819		100,01%	813															368	4.419											
										Demanda de boletos del mercado global en el mes										17.258															
										Total Padres Mercado Global										3.819															
										Total visitas al mes del total de padres en el MG										7.964															

KID'S WATER PARK TAMAÑO Y FRACCIÓN DEL MERCADO

	Tamaño del Mercado																
	1er trimestre			2do trimestre			3er trimestre			4to trimestre			1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M					
Mercado Global	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	17.258	207.101	211.140	215.257	219.454	223.734
Volumen de Ventas	1.613	1.613	1.613	1.613	1.613	1.613	1.763	1.913	2.063	2.213	2.363	2.513	22.508	25.388	28.268	31.148	34.028
Fracción de Mercado (%)	9%	9%	9%	9%	9%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	11%	12%	13%	14%	15%

Tasa Intercensal	1,95%	# Boletos	# de Visitas
Incremento de boletos de entrada y visitas mensual a partir del 7mo mes hasta el mes 12, por Plan de Marketing		150	69

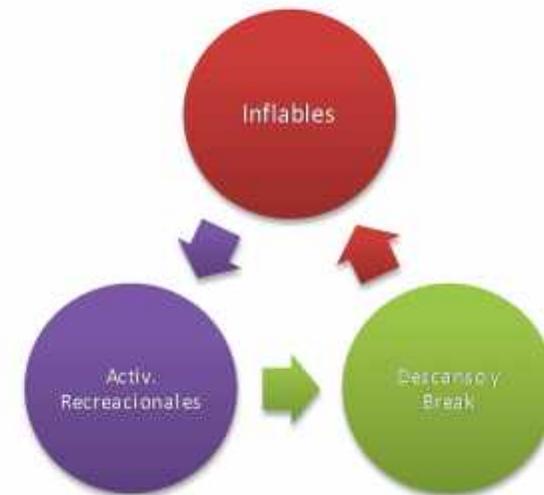
# Boletos	# de Visitas
2.880	1.329

Incremento de boletos de entrada y visitas anual a partir del 2 año hasta el año 5, por Plan de Marketing

- (1) El Mercado Global esta compuesto de 5007 niños (es el numero de niños y niñas de 5 a 14 años de edad de Samborondón y Daule, del nivel socioeconómico medio alto a alto) que llevado al número de Padres que lo componen da como resultado 3819. Tomando en cuenta el comportamiento de los padres (confirmado en la IDM) en las frecuencias de visitas, además de la distribución del número de hijos y los niños adicionales que llevarían (aparte de sus hijos) da como resultado una demanda de boletos del mercado global mensual de 17258. La población crece a una tasa intercensal del 1,95 % anual.
- (2) El volumen de ventas calculado tomó en cuenta los tipos de frecuencias de visitas que realizarían los padres (semanal, mensual y anual), el número de hijos que tienen los padres y los niños adicionales que llevarían (aparte de sus hijos) a Kid's Water Park (datos recolectados en la Investigación de Mercado).
- (3) Fracción de Mercado. Se considera que en el séptimo mes habría un incremento en las ventas de 150 boletos por mes hasta el mes doce del primer año, debido al efectivo plan de marketing. Y en el segundo año habría un incremento de 2880 boletos hasta el año 5.

Programa de juegos

		Apertura	8:00		
Turno Mañana	1er ciclo	1era Activ.	8:10	8:35	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	8:35	9:00	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	9:00	9:25	25 minutos de descanso y break.
	2do ciclo	1era Activ.	9:25	9:50	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	9:50	10:15	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	10:15	10:40	25 minutos de descanso y break.
	3er ciclo	1era Activ.	10:40	11:05	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	11:05	11:30	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	11:30	11:55	25 minutos de descanso y break.
Turno Tarde	1er ciclo	1era Activ.	11:55	12:20	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	12:20	12:45	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	12:45	13:10	25 minutos de descanso y break.
	2do ciclo	1era Activ.	13:10	13:35	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	13:35	14:00	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	14:00	14:25	25 minutos de descanso y break.
	3er ciclo	1era Activ.	14:25	14:50	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	14:50	15:15	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	15:15	15:40	25 minutos de descanso y break.
	1er ciclo	1era Activ.	15:40	16:05	25 minutos juego inflable (Rota en 5 juegos)
		2da Activ.	16:05	16:30	25 minutos en actividades recreacionales
		3ra Activ.	16:30	16:55	25 minutos de descanso y break.
			17:00	Cierre	



Capacidad máxima:

	Total niños
Máximo 5 niños por inflable. (toboganes, Surf y Paseo de agua)	20
Máximo 1 niño por walking ball	3
Máximo 2 niños por cilindro acuático	2
Máximo 1 niño por bote chocon	3
Interacción 5 minutos.	

	Niños		Niños
Max. por Activ.	5	4 Juegos	20
	8	3 Juegos	8
Max. Por ciclo	28	3 Activid	84
Max. Por Turno	84	1 Turno	84
Max por día	84	2 Turnos	168
	28	3 Activid	84
Max. Por semana	252	3 Días a	756
		la Sem	
Max. Por mes	756	4 Sem al mes	3024

Asumiendo los resultados de la IDM de que permanecerían 4 hrs

**KID'S WATER PARK
PRESUPUESTOS DE COSTOS DE INSUMOS**

INSUMOS	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7mo mes	8vo mes	9no mes	10mo mes	11mo mes	12mo mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Walking Ball o Water Ball (Aquaball)																	
Cantidad a comprar															2		
Costo Unitario															492,67		
Costo Total															985,35		
Aqua Rollo – Cilindro Acuatico																	
Cantidad a comprar														2			
Costo Unitario														1.111,31			
Costo Total														2.222,62			
Bote Chocon Temporizador Mecánico																	
Cantidad a comprar																1	
Costo Unitario																710,61	
Costo Total																710,61	
Aqua Pools – Piscinas Inflables 5x5																	
Cantidad a comprar														2			2
Costo Unitario														1.155,18			1.299,53
Costo Total														2.310,36			2.599,07
Aqua Pools – Piscinas Inflables 6x5																	
Cantidad a comprar															2		1
Costo Unitario															1.514,40		1.643,34
Costo Total															3.028,80		1.643,34
Suministros de oficina																	
Cantidad a comprar			1			1			1			1	4	4	4	4	5
Costo Unitario			223,21			223,21			223,21			223,21	223,21	231,58	240,08	250,10	260,52
Costo Total			223,21			223,21			223,21			223,21	892,86	926,34	960,34	1.000,38	1.302,62
COSTO DE INSUMOS	0,00	0,00	223,21	892,86	5.459,32	4.974,48	1.710,99	5.545,03									
(+) IVA (12%)	0,00	0,00	26,79	0,00	0,00	26,79	0,00	0,00	26,79	0,00	0,00	26,79	107,14	655,12	596,94	205,32	665,40
(-) Retención en la Fuente	0,00	0,00	2,23	0,00	0,00	2,23	0,00	0,00	2,23	0,00	0,00	2,23	8,93	9,26	9,60	10,00	13,03
(-) Retención del IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTO TOTAL DE INSUMOS	0,00	0,00	247,77	991,07	6.105,18	5.561,82	1.906,31	6.197,40									
Pago de Contado actual (100%)	0,00	0,00	247,77	0,00	0,00	247,77	0,00	0,00	247,77	0,00	0,00	247,77	991,07	6.105,18	5.561,82	1.906,31	6.197,40

Porcentaje de Retención de IVA a Sociedades y Persona Natural obligada a llevar contab.	0,00
Porcentaje de Retención en la Fuente	1,00

**KID'S WATER PARK
PRESUPUESTOS DE OTROS GASTOS**

Concepto	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7mo mes	8vo mes	9no mes	10mo mes	11mo mes	12mo mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Basicos																	
Electricidad	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	545,36	6.544,32	6.789,73	7.038,92	7.332,44	7.638,20
Ret. IR 1%	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	65,44	67,90	70,39	73,32	76,38
Agua	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4.800,00	5.008,32	5.225,68	5.452,48	5.689,11
Teléfono	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00	1.878,12	1.959,63	2.044,68	2.133,42
Internet	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00	1.252,08	1.306,42	1.363,12	1.422,28
Total	1.189,91	14.278,88	14.860,35	15.460,26	16.119,39	16.806,63											
Alquiler Lote	5.735,71	68.828,57	71.409,64	74.030,38	77.117,44	80.333,24											
IVA	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	688,29	8.259,43	8.569,16	8.883,65	9.254,09	9.639,99
Ret. IR 8%	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	458,86	5.506,29	5.712,77	5.922,43	6.169,40	6.426,66
Ret. IVA 0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	5.965,14	71.581,71	74.266,03	76.991,59	80.202,14	83.546,57											
Suministros de Limpieza	357,14	4.285,71	4.446,43	4.609,61	4.801,83	5.002,07											
IVA	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	42,86	514,29	533,57	553,15	576,22	600,25
Ret. IR 1%	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	3,57	42,86	44,46	46,10	48,02	50,02
Ret. IVA 0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	396,43	4.757,14	4.935,54	5.116,67	5.330,04	5.552,30											
Suministros de Bar	446,43	5.357,14	5.558,04	5.762,02	6.002,29	6.252,59											
IVA	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	53,57	642,86	666,96	691,44	720,28	750,31
Ret. IR 1%	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	53,57	55,58	57,62	60,02	62,53
Ret. IVA 0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	495,54	5.946,43	6.169,42	6.395,84	6.662,54	6.940,37											
Gastos Legales	1.071,43	0,00	1.071,43	0,00	0,00	0,00	0,00										
IVA	128,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	128,57	0,00	0,00	0,00	0,00
Ret. IR 10%	107,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	107,14	0,00	0,00	0,00	0,00
Ret. IVA 100%	128,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	128,57	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	964,29	0,00	964,29	0,00	0,00	0,00	0,00										
Gastos de Servicios Subcontratados	2.500,00	30.000,00	31.125,00	32.267,29	33.612,83	35.014,49											
IVA	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	3.735,00	3.872,07	4.033,54	4.201,74
Ret. IR 10%	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00	3.112,50	3.226,73	3.361,28	3.501,45
Ret. IVA 100%	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	3.735,00	3.872,07	4.033,54	4.201,74
Total	2.250,00	27.000,00	28.012,50	29.040,56	30.251,55	31.513,04											
Impuestos municipales (Tasas municipales, in	1.071,43	0,00	1.071,43	0,00	0,00	0,00	0,00										
Total	1.071,43	0,00	1.071,43	0,00	0,00	0,00	0,00										
Tasa de funcionamiento	0,00	208,23	215,87	224,87	234,25												
Total	0,00	208,23	215,87	224,87	234,25												
Gastos Publicidad	714,29	0,00	0,00	357,14	0,00	0,00	357,14	0,00	0,00	357,14	0,00	0,00	1.785,71	1.852,68	1.920,67	2.000,76	2.084,20
IVA	85,71	0,00	0,00	42,86	0,00	0,00	42,86	0,00	0,00	42,86	0,00	0,00	214,29	222,32	230,48	240,09	250,10
Ret. IR 1%	7,14	0,00	0,00	3,57	0,00	0,00	3,57	0,00	0,00	3,57	0,00	0,00	17,86	18,53	19,21	20,01	20,84
Ret. IVA 0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	792,86	0,00	0,00	396,43	0,00	0,00	396,43	0,00	0,00	396,43	0,00	0,00	1.982,14	2.056,47	2.131,95	2.220,85	2.313,46
Total Otros Gastos	13.091,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	126.744,32	129.528,26	134.336,48	139.952,75	145.803,84
Total Iva	1.299,00	1.084,71	1.084,71	1.127,57	1.084,71	1.084,71	1.127,57	1.084,71	1.084,71	1.127,57	1.084,71	1.084,71	13.359,43	13.727,01	14.230,80	14.824,22	15.442,39
Total Retenciones por pagar IVA	428,57	300,00	3.728,57	3.735,00	3.872,07	4.033,54	4.201,74										
Total Retenciones por pagar IR	836,63	722,35	722,35	725,92	722,35	722,35	725,92	722,35	722,35	725,92	722,35	722,35	8.793,16	9.011,74	9.342,47	9.732,05	10.137,88
Total Otros Gastos Netos	13.125,58	10.297,01	10.297,01	10.693,44	10.297,01	10.297,01	10.693,44	10.297,01	10.297,01	10.693,44	10.297,01	10.297,01	127.582,02	130.508,54	135.352,73	141.011,37	146.906,61

CÁLCULO DEL WAAC. KID'S WATER PARK

Datos:	
Deuda	65,57%
Capital	34,43%
Tasa Impositiva (22% + participacion trabajadores)	33,70%
% Apalancamiento del Mercado	37,75%
Beta del sector	1,18
Prima de Riesgo (Rm-Rf)	6,00%
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	4,12%
Kd	11,83%
Riesgo Pais	8,50%
Costo del Accionista	21,48%
Beta Apalancado	1,48
WAAC	12,54%

Beta Patrimonial Desapalancada

$B_{sd} = (1 - \text{Apalancamiento Mercado}) * B$	1,18
--	-------------

Beta Patrimonial Apalancada

$B_{cd} = B_{sd} / (1 - \text{Costo de la deuda})$	1,48
--	-------------

CAPM (Costo de Capital Propio)

$Re = Rf + \beta(Rm - Rf) + \text{Riesgo Pais}$	21,48%
---	---------------

Costo de la Deuda

$Rd = Kd$	11,83%
-----------	---------------

$WACC = (E/V) Re + (D/V) (1-T) Rd$	12,54%
------------------------------------	---------------

Kid's Water Park S.A.

Year	US Treasury Bonds Rates				
2003	5,068	Préstamo	80.000,00	66%	
2004	4,822	Aportación de Socios	42.000,00	34%	100
2005	4,547	Total	122.000,00		15
2006	4,818				85 UAI
2007	4,459				18,7
2008	2,691				66,3 UN
2009	4,641				
2010	4,362			Total Imptos.	33,7
2011	2,889				
2012	2,952				
	41,249	4,1249			
TLR	4,12%				

<http://finance.yahoo.com/echarts?s=%5EETX+Interactive#symbol=%5Etyx;range=my;compare=;indicator=volume;charttype=area;crosshair=on;ohlcvvalues=0;logscale=off;source=undefined;>

Beta

Industry Name	Number of Firms	Average Beta	Market D/E Ratio	Tax Rate	Unlevered Beta	Cash/Firm Value	Unlevered Beta corrected for cash
Recreation	51	1,45	37,75%	20,31%	1,11	5,79%	1,18

http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Country	Region	Local Currency Rating	Adj. Default Spread	Total Risk Premium	Country Risk Premium
Ecuador	Central and South America	Caa2	850	18,75%	12,75%
				Riesgo País	8,50%
				Prima de riesgo	6,00%

www.drkash.com/site/index.php?option

Crecimiento Económico, Inflación y Salario Básico Unificado

<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=66&c=ec&l=es>

Definición de Producto Interno Bruto (PIB) - Tasa de Crecimiento Real: Esta variable da el crecimiento anual del PIB ajustado por la inflación y expresado como un porcentaje.

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Promedio
0,043	0,033	0,025	0,058	0,047	0,041	0,02	0,065	0,004	0,032	0,078	4,05%

	Promedio (2007-2013)	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Salario Básico Unificado	10,36%	465,58	423,26	384,78	349,80	318	292	264	240	218	200	170	160
Incremento		10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	8,90%	10,61%	10,00%	10,09%	9,00%	17,65%	6,25%	

Principales Indicadores Macroeconómicos 2012-2015

Variables	2011 (e)	2012 (e)	2013 (e)	2014 (e)	2015 (e)
A. SECTOR REAL					
Inflación promedio del período	4,47%	5,14%	3,82%	3,75%	3,67%
Crecimiento real PIB	6,50%	5,35%	4,37%	3,26%	3,28%
PIB nominal (millones dólares)	65.945,4	71.825,4	77.454,1	83.321,6	88.728,3
Tasa de variación del deflactor del PIB	6,80%	3,10%	3,61%	4,18%	3,11%

Periodo	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inflación promedio del	4,47%	5,14%	3,82%	3,75%	3,67%	4,17%	4,17%

Fuente: Ministerio de Coordinación de la Política Económica

Kid's Water Park
Flujo de Caja del accionista

	Inversión												Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	
	Inicial	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7mo mes	8vo mes	9no mes	10mo mes	11mo mes						12mo mes
Ingresos		21.900,37	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	25.274,50	27.424,72	29.574,94	31.725,16	33.875,38	36.025,60	316.952,87	360.643,50	401.554,87	442.466,23	483.377,60
(+) Total Ingresos afectos a imptos.		21.900,37	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	25.274,50	27.424,72	29.574,94	31.725,16	33.875,38	36.025,60	316.952,87	360.643,50	401.554,87	442.466,23	483.377,60
Egresos																		
Compra de Insumos		0,00	0,00	223,21	0,00	0,00	223,21	0,00	0,00	223,21	0,00	0,00	223,21	892,86	5.459,32	4.974,48	1.710,99	5.545,03
Gtos en Personal		10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	125.454,09	134.092,27	144.241,81	156.790,07	170.514,94
Otros Gastos	12.848,00	13.091,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	126.744,32	129.528,26	134.336,48	139.952,75	145.803,84
Gastos Financieros		788,67	778,97	769,17	759,28	749,29	739,20	729,01	718,72	708,33	697,84	687,24	676,54	8.802,23	7.244,35	5.491,84	3.520,39	1.302,65
(-) Total de egresos afectos a imptos.		24.334,96	21.468,12	21.681,54	21.805,57	21.438,44	21.651,56	21.775,30	21.407,87	21.620,70	21.744,13	21.376,39	21.588,91	261.893,49	276.324,20	289.044,61	301.974,20	323.166,45
(-) Deprec. Y Amortiz. (Gtos no desemb.)		818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89
(=) Utilidad antes de impuestos		-3.252,79	-55,87	-269,29	-393,33	-26,19	-239,32	2.681,00	5.198,65	7.136,04	9.162,83	11.680,78	13.618,49	45.240,99	74.500,91	102.691,87	132.142,15	151.861,26
(-) 15% Particip. De Trabaj.														6.786,15	11.175,14	15.403,78	19.821,32	22.779,19
(-) 22% Impuesto a la renta														9.953,02	16.390,20	22.592,21	29.071,27	33.409,48
(=) Utilidad Neta														28.501,82	46.935,57	64.695,88	83.249,55	95.672,59
(+) Deprec. Y Amortiz. (Ajustes por G. no D)		818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89
Egresos no afectos a impuesto																		
Compra de A.F.	98.452,93																	
Gastos de Constitución	1.175,00																	
IVA			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.333,83	2.437,49	2.679,45	2.980,33	9.431,10	29.653,41	32.992,06	37.707,15	41.540,34
Retenciones Iva			428,57	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.428,57	3.723,75	3.860,65	4.020,08	4.187,72
Retenciones IR			836,63	722,35	724,58	725,92	722,35	724,58	725,92	722,35	724,58	725,92	722,35	8.077,51	8.993,83	9.324,49	9.709,56	10.117,05
(-) Total de egresos no afectos a imptos.	112.475,93	0,00	1.265,20	1.022,35	1.024,58	1.025,92	1.022,35	1.024,58	1.025,92	2.356,18	3.462,07	3.705,37	4.002,68	20.937,18	42.370,99	46.177,20	51.436,79	55.845,11
(+) Préstamo	80.000,00																	
(-) Amortización de la deuda		984,02	993,73	1.003,52	1.013,41	1.023,41	1.033,49	1.043,68	1.053,97	1.064,36	1.074,86	1.085,45	1.096,15	12.470,06	14.027,94	15.780,45	17.751,90	19.969,64
Valor de Desecho																		97.786,62
Flujo de Caja	-32.475,93													4.912,97	355,03	12.556,62	22.410,75	125.994,35

Flujo de Entrada Acumulados	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fca	-32.475,93	4.912,97	355,03	12.556,62	22.410,75	125.994,35

Calculo Valor de desecho	
Flujo de Caja del ultimo año	28.207,73
Tasa de crecimiento	4,05%
Depreciación	8.349,89
Tasa de descuento	21,48%
Valor de desecho	97.786,62

PR	3,65 Años	44 Meses
TIR	44,92%	
VAN	36.735,55	
IR	2,13	
CAPM	21,48%	

Kid's Water Park
Flujo de Caja del Inversionista Global

	Inversión												Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	
	Inicial	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7mo mes	8vo mes	9no mes	10mo mes	11mo mes						12mo mes
Ingresos		21.900,37	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	25.274,50	27.424,72	29.574,94	31.725,16	33.875,38	36.025,60	316.952,87	360.643,50	401.554,87	442.466,23	483.377,60
(+) Total Ingresos afectos a imptos.		21.900,37	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	22.230,44	25.274,50	27.424,72	29.574,94	31.725,16	33.875,38	36.025,60	316.952,87	360.643,50	401.554,87	442.466,23	483.377,60
Egresos																		
Compra de Insumos		0,00	0,00	223,21	0,00	0,00	223,21	0,00	0,00	223,21	0,00	0,00	223,21	892,86	5.459,32	4.974,48	1.710,99	5.545,03
Gtos en Personal		10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	10.454,51	125.454,09	134.092,27	144.241,81	156.790,07	170.514,94
Otros Gastos	12.848,00	13.091,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	10.591,79	10.234,65	10.234,65	126.744,32	129.528,26	134.336,48	139.952,75	145.803,84
Gastos Financieros		788,67	778,97	769,17	759,28	749,29	739,20	729,01	718,72	708,33	697,84	687,24	676,54	8.802,23	7.244,35	5.491,84	3.520,39	1.302,65
(-) Total de egresos afectos a imptos.		24.334,96	21.468,12	21.681,54	21.805,57	21.438,44	21.651,56	21.775,30	21.407,87	21.620,70	21.744,13	21.376,39	21.588,91	261.893,49	276.324,20	289.044,61	301.974,20	323.166,45
(-) Deprec. Y Amortiz. (Gtos no desemb.)		818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89
(=) Utilidad antes de impuestos		-3.252,79	-55,87	-269,29	-393,33	-26,19	-239,32	2.681,00	5.198,65	7.136,04	9.162,83	11.680,78	13.618,49	45.240,99	74.500,91	102.691,87	132.142,15	151.861,26
(-) 15% Particip. De Trabaj.														6.786,15	11.175,14	15.403,78	19.821,32	22.779,19
(-) 22% Impuesto a la renta														9.953,02	16.390,20	22.592,21	29.071,27	33.409,48
(=) Utilidad Neta														28.501,82	46.935,57	64.695,88	83.249,55	95.672,59
(+) Deprec. Y Amortiz. (Ajustes por G. no D)		818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	818,20	9.818,39	9.818,39	9.818,39	8.349,89	8.349,89
(+) Gastos financieros (Ajustes por G. no D)		788,67	778,97	769,17	759,28	749,29	739,20	729,01	718,72	708,33	697,84	687,24	676,54	8.802,23	7.244,35	5.491,84	3.520,39	1.302,65
Egresos no afectos a impuesto																		
Compra de A.F.	98.452,93																	
Gastos de Constitución	1.175,00																	
IVA			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.333,83	2.437,49	2.679,45	2.980,33	9.431,10	29.653,41	32.992,06	37.707,15	41.540,34
Retenciones Iva			428,57	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.428,57	3.723,75	3.860,65	4.020,08	4.187,72
Retenciones IR			836,63	722,35	724,58	725,92	722,35	724,58	725,92	722,35	724,58	725,92	722,35	8.077,51	8.993,83	9.324,49	9.709,56	10.117,05
(-) Total de egresos no afectos a imptos.	112.475,93	0,00	1.265,20	1.022,35	1.024,58	1.025,92	1.022,35	1.024,58	1.025,92	2.356,18	3.462,07	3.705,37	4.002,68	20.937,18	42.370,99	46.177,20	51.436,79	55.845,11
Valor de Desecho																		344.076,83
Flujo de Caja	-112.475,93													26.185,26	21.627,32	33.828,91	43.683,04	393.556,85
Flujo de Entrada Acumulados														26.185,26	47.812,59	81.641,50	125.324,54	518.881,39

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FCig	-112.475,93	26.185,26	21.627,32	33.828,91	43.683,04	393.556,85

Valor de Desecho	
Flujo de Caja del ultimo año	49.480,02
Tasa de crecimiento	4,05%
Depreciación	8.349,89
Tasa de descuento	12,54%
Valor de desecho	344.076,83

PR **3,71 Años**
TIR **44,40%**
VAN **196.879,53**
IR **2,75**

WAAC **12,54%**

16 BIBLIOGRAFIA

- (1) Definición ABC, *Definición de entretenimiento*, Extraído el 30 de enero del 2013, desde: <http://www.definicionabc.com/general/entretenimiento.php>
- (2) PP, *Parque Samanes, el nuevo pulmón de Guayaquil*, Extraído el 03 de Febrero del 2013, desde: <http://www.ppelverdadero.com.ec/mi-guayaquil/item/parque-samanes-el-nuevo-pulmon-de-guayaquil.html>
- (3) Supercines, *Bienvenido/a a SUPERCINES*, Extraído el 25 de Febrero del 2013, desde: <http://www.supercines.com>
- (4) Cinemark, Extraído el 25 de Febrero del 2013, desde: <http://www.cinemark.com.ec/>
- (5) Futbol Space, *La Canchita “José Francisco Cevallos*, Extraído el 24 de Febrero del 2013, desde: <http://futbolSPACE.webnode.es/canchas-sinteticas-en-guayaquil/la-canchita-jose-francisco-cevallos/>
- (6) http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=474%3Ael-estrato-socioeconomico-medio-del-ecuador-es-del-833&catid=68%3Aboletines&Itemid=51&lang=es
- (7) http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Resultados-Encuesta-Estratificacion-Socioeconomico-NSE_ECMFIL20111222_0003.pdf
- (8) <http://www.iepi.gob.ec/>
- (9) <http://www.sukasa.com/>
- (10) <http://www.comandato.com/>
- (11) <http://www.esferaacuatica.co/>
- (12) <http://www.jumpingplanet.com.ar/>