

Pregrado

Carrera: Administración y Gestión Comercial

Asignatura (UIC): Gestión de la Innovación Administrativa

Trabajo de titulación previo a la obtención del Título en:

Tecnólogo Superior Universitario en Administración y Gestión Comercial.

Tema: Plan de Negocios para la Creación de un Centro de Recreación en la ciudad de Sangolquí.

Autor/s: García Amaquiña Denisse Alexandra

Almeida Molina Ricardo David

Llivipuma Yuquilima Diana Abigael

Tutor: Ing. Hilberth Villalba B.

Ing. Patricia Arevalo B.

Fecha: Marzo 2025

Autor:



GARCÍA AMAQUIÑA DENISSE ALEXANDRA

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial.

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: denisse-darkevil@hotmail.com

Autor:



ALMEIDA MOLINA RICARDO DAVID

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial.

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: david.almo@hotmail.com

Autor:



LLIVIPUMA YUQUILIMA DIANA ABIGAEL

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial.

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: abbyllivipuma@gmail.com

Dirigido por:



Villalba Bejarano Hilberth Alexis

Título: Ingeniero en Finanzas

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: hilberth.villalba@ister.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

©2024 Tecnológico Universitario

Rumiñahui SANGOLQUÍ – ECUADOR

GARCIA AMAQUIÑA DENISSE

ALMEIDA MOLINA RICARDO

LLIVIPUMA YUQUILIMA DIANA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN EN LA CIUDAD DE SANGOLQUÍ.



CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 04 de septiembre de 2025

**MSc. Elizabeth Ordoñez
DIRECTORA DE DOCENCIA**

**MSc. Mónica Loachamín
COORDINADORA DE TITULACIÓN**

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Por medio de la presente, yo, DENISSE ALEXANDRA GARCIA AMAQUIÑA declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN EN LA CIUDAD DE SANGOLQUÍ "DIARISSE", de la Tecnología Superior Universitaria ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,

Denisse Alexandra García Amaquiña
C.I.: 1716493307

MATRIZ SANGOLQUÍ: Av. Atahualpa 1701 y 8 de Febrero

Tel: 0960052734 / 023524576 / 022331628

f i t w www.ister.edu.ec / info@ister.edu.ec



CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 04 de septiembre del 2025

**MSc. Elizabeth Ordoñez
DIRECTORA DE DOCENCIA**

**MSc. Mónica Loachamín
COORDINADORA DE TITULACIÓN**

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Por medio de la presente, yo, ALMEIDA MOLINA RICARDO DAVID declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE RECREACION EN LA CIUDAD DE SANGOLQUI, de la Tecnología Superior Universitaria en Administración y Gestión Comercial; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,

ALMEIDA MOLINA RICARDO DAVID
C.I.: 0502882491

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 04 de septiembre del 2025

MSc. Elizabeth Ordoñez
DIRECTORA DE DOCENCIA

MSc. Mónica Loachamín
COORDINADORA DE TITULACIÓN

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Por medio de la presente, yo, LLIVIPUMA YUQUILIMA DIANA ABIAEL declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE RECREACION EN LA CIUDAD DE SANGOLQUI, de la Tecnología Superior Universitaria en Administración y Gestión Comercial; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,



LLIVIPUMA YUQUILIMA DIANA ABIGAE
C.I.: 1722430707

FORMULARIO PARA ENTREGA DE PROYECTOS EN BIBLIOTECA INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

CT-ANX-2025-ISTER-3

CARRERA:

**TECNOLOGÍA UNIVERSITARIA EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
COMERCIAL**

AUTOR /ES:

**GARCIA AMAQUIÑA DENISSE ALEXANDRA
ALMEIDA MOLINA RICARDO DAVID
LLIVIPUMA YUQUILIMA DIANA ABIGAE**

TUTOR (METODOLÓGICO Y ACADÉMICO):

ING. HILBERTH VILLALBA E ING. PATRICIA AREVALO

CONTACTO ESTUDIANTE:

0993476002

0993476488

0998421347

CORREO ELECTRÓNICO:

denisse-darkevil@hotmail.com

david.almo@hotmail.com

abbyllivipuma@gmail.com

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE RECREACION
EN LA CIUDAD DE SANGOLQUI**

OPCIÓN DE TITULACIÓN:

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

RESUMEN EN ESPAÑOL:

ESTE PLAN DE NEGOCIOS PROPONE LA CREACION DE UN CENTRO DE RECREACION Y ACTIVIDADES ALTERNATIVAS EN LA CIUDAD DE SANGOLQUI, ORIENTADO A COMBATIR EL ESTRÉS EN LA POBLACION, MEDIANTE LA IMPLEMENTACION DE ACTIVIDADES FISICAS, CULTURALES,

ARTISTICAS Y RECREATIVAS, QUE PROMUEVAN EL BIENESTAR INTEGRAL Y LA CALIDAD DE VIDA DE SUS USUARIOS. SE PREVEN IMPACTOS SOCIALES, ECONOMICOS, APUNTANDO A LA INNOVACION AL CREAR UNA PLATAFORMA INTERACTIVA, DAR USO A LAS REDES SOCIALES Y USAR LA IA PARA ELABORAR RUTINAS DE RELAJACION PERSONALIZADAS.

PALABRAS CLAVE:

SALUD MENTAL, ESTRÉS, RELAJACION, ANSIEDAD, SEGURIDAD, EMOCIONAL

ABSTRACT:

THIS BUSINESS PLAN PROPOSES THE CREATION OF A RECREATION CENTER AND ALTERNATIVE ACTIVITIES IN THE CITY OF SANGOLQUI, AIMED AT COMBATING STRESS IN THE POPULATION, THROUGH THE IMPLEMENTATION OF PHYSICAL, CULTURAL, ARTISTIC AND RECREATIONAL ACTIVITIES, WHICH PROMOTE WELL-BEING INTEGRAL AND THE QUALITY OF LIFE OF ITS USERS. SOCIAL AND ECONOMIC IMPACTS ARE PREVENTED, AIMING AT INNOVATION BY CREATING AN INTERACTIVE PLATFORM, USING SOCIAL NETWORKS AND USING AI TO DEVELOP PERSONALIZED RELAXATION ROUTINES.

PALABRAS CLAVE:

MENTAL HEALTH, STRESS, RELAXATION, ANXIETY, SAFETY, EMOTIONAL



Firma del Estudiante (AUTOR)
García Amaquiña Denisse Alexandra
C.I.: 1716493307



Firma del Estudiante (AUTOR)
Almeida Molina Ricardo David
C.I.: 0502882491



Firma del Estudiante (AUTOR)
Llivipuma Yuquilima Diana Abigael
C.I.: 1722430707



SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-4

Sangolquí, 04 de septiembre de 2025

Sres.-

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

Presente

Yo DENISSE ALEXANDRA GARCÍA AMAQUIÑA, con C.I.: 1716493307 alumna de la Carrera ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,

Denisse Alexandra García Amaquiña
C.I.:1716493307



SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-4

Sangolquí, 04 de septiembre del 2025

Sres.-

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

Presente

Yo ALMEIDA MOLINA RICARDO DAVID con C.I.: 0502882491 alumno de la Carrera de ADMINISTRACION Y GESTION COMERCIAL, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,

Firma del Estudiante
ALMEIDA RICARDO
C.I.: 0502882491

SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-4

Sangolquí, 04 de septiembre del 2025

Sres.-

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Yo, LLIVIPUMA YUQUILIMA DIANA ABIGAEL con C.I.: 1722430707 alumno de la Carrera de ADMINISTRACION Y GESTION COMERCIAL, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,



Firma del Estudiante
LLIVIPUMA DIANA
C.I.: 1722430707

Dedicatoria:

El presente trabajo de Titulación está dedicado principalmente a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr este objetivo, además de su infinita bondad y amor. A nuestros padres, por el apoyo en todo momento, por sus consejos, valores, motivación constante nos han permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor, ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizan, también por el valor mostrado para salir adelante.

Denisse Alexandra García Amaquiña

Dedico este presente trabajo de titulación a Dios, por guiarme de buena manera para culminar mis estudios de manera satisfactoria. A mis profesores, por compartir su conocimiento y motivarme a dar siempre lo mejor de mí. Y a mis amigos, por su compañía y comprensión en cada paso de este camino.

Ricardo David Almeida Molina

Dedico este trabajo con amor y gratitud a mi familia y amigos, gracias a su respaldo incondicional que ha sido mi fortaleza en este largo camino. A mis padres, por enseñarme a ser persistente, constante, fuerte y los valores que son la base en cada logro. A todos quienes han creído en mí en los momentos de incertidumbre y duda, gracias por impulsarme a seguir en adelante con firmeza y coraje.

Este proyecto representa una meta que comienza a tomar forma con cada paso que doy para llegar al objetivo.

Diana Abigael Llivipuma Yuquilima

Agradecimientos:

A Dios por protegerme durante todo el camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de la vida, la confianza y el apoyo incondicional brindado por parte de personas que me aprecian, que sin duda alguna en el trayecto de nuestra vida han demostrado su amor, corrigiendo faltas y celebrando triunfos. Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este trabajo de Titulación.

Denisse Alexandra García Amaquiña

Agradezco en primer lugar a Dios, mis profesores y tutores, quienes me guiaron y compartieron su conocimiento con paciencia y dedicación, sabiendo que cuento con ellos para lo que necesite. A mis compañeros de estudio los cuales he ido conociendo en diferentes etapas de la carrera, por su amistad durante esta etapa. Agradecimiento especial desde mi infancia, mi ídolo desde que tengo 8 años, me ha enseñado el valor de la disciplina, esfuerzo, dedicación, de tratar de ser el mejor en todo, Cristiano Ronaldo.

Ricardo David Almeida Molina

A Dios, por darme la salud, vida y sabiduría para avanzar en este camino. A mi familia y amigos por ser mi lugar de apoyo y a sus palabras de ánimo en los momentos difíciles, que me han sostenido para enfrentar los días más desafiantes. Gracias a todas las personas que están presentes en mi alrededor que han compartido días alegres y otros llenos de incertidumbre, a mis seres queridos que, aunque no están físicamente, han sido mi apoyo e inspiración silenciosa en este camino y este proyecto es el resultado de todo su aliento.

Diana Abigael Llivipuma Yuquilima

Resumen:

Este plan de negocios propone la creación de un centro de recreación y actividades alternativas en la ciudad de Sangolquí, orientado a combatir el estrés en la población, mediante la implementación de actividades físicas, culturales, artísticas y recreativas, que promuevan el bienestar integral y la calidad de vida de sus usuarios. Se prevén impactos sociales, económicos, apuntando a la innovación al crear una plataforma interactiva, dar uso a las redes sociales y usar la IA para elaborar rutinas de relajación personalizadas.

Para llevar adelante el proyecto se realizó un estudio de mercado en Sangolquí, en el cual se evidenció gran el interés por un centro de recreación para tratar el estrés en dicha población, ya que el 61,5% de los encuestados sufre de estrés semanalmente y el 90,8% demanda un centro así. Centros similares, ubicados en Guayaquil y Quito, no ofrecen un enfoque profesional y las actividades son limitadas. Además, la mayoría de los encuestados reveló capacidad de pago para costear un servicio como el ofertado por el Centro Recreacional DIARISSE.

Palabras claves:

Salud mental, estrés, relajación, ansiedad, seguridad, emocional.

Abstract:

This business plan proposes the creation of a recreation center and alternative activities in the city of Sangolquí, aimed at combating stress in the population, through the implementation of physical, cultural, artistic and recreational activities, which promote the comprehensive well-being and quality of life of its users. Social and economic impacts are expected, pointing to innovation by creating an interactive platform, using social networks and using AI to develop personalized relaxation routines.

To carry out the project, a market study was carried out in Sangolquí, which showed great interest in a recreation center to treat stress in said population, since 61.5% of those surveyed suffer from stress weekly and 90.8% demand such a center. Similar centers, located in Guayaquil and Quito, do not offer a professional approach and activities are limited. Furthermore, the majority of those surveyed revealed the ability to pay for a service such as the one offered by the DIARISSE Recreational Center.

Keywords:

Mental health, stress, relaxation, anxiety, security, emotional.

Índice de contenido:

1.	CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	14
1.1.	Identificación del proyecto y problema.....	14
1.2.	Tema.....	15
1.3.	Antecedentes y contexto.....	15
1.4.	Justificación	16
1.5.	Objetivos de la Investigación.....	16
1.5.1.	Objetivo General.....	16
1.5.2.	Objetivos Específicos	17
1.6.	Impactos	17
1.6.1.	Social.....	17
1.6.2.	Económico	17
1.6.3.	Innovación Tecnológico	18
1.7.	Beneficiarios	18
1.7.1.	Directos.....	18
1.7.2.	Indirectos	19
2.	CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO	20
2.3.	Resultados esperados del estudio de mercado	20
2.4.	Demanda.....	20
2.5.	Oferta.....	22

	9
2.6. Ficha de observación	22
2.7. Encuestas y presentación de resultados.....	24
2.8. Estrategias de mercado	34
2.9. Propuesta de valor digital	36
3. CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO.....	39
3.3. Localización.....	39
3.4. Tamaño óptimo	42
3.5. Distribución	45
3.6. Ingeniería del Proyecto.....	46
3.6.1. Identificación de Recursos Humanos.....	47
3.6.2. Identificación de Recursos Materiales.....	48
3.7. Proceso Productivo.....	51
3.8. La Casa de la Calidad.....	54
4. CAPÍTULO IV: ESTUDIO ADMINISTRATIVO	58
4.3. Dirección Estratégica.....	58
4.3.1. Misión.....	58
4.3.2. Visión	58
4.3.3. Valores.....	58
4.3.4. Slogan.....	59
4.3.5. Logotipo	59

	10
4.4. Análisis FODA.....	60
4.5. Estructura Organizacional y funcional	61
4.6. Estudio Legal.....	62
4.6.1. Tipo de empresa.....	62
4.7. Estudio Ambiental /Objetivos de desarrollo sostenible.....	63
5. CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO	65
5.1. Inversión Inicial	65
5.2. Capital de trabajo	66
5.3. Identificación de Ingresos.....	67
5.4. Costos y Gastos Administrativos	68
5.5. Financiamiento.....	70
5.6. Flujo de caja.....	71
5.7. Valor Actual Neto (VAN) y tasa Interna de Retorno (TIR).....	73
5.8. Costo beneficio	75
Conclusiones.....	76
Recomendaciones	77
Bibliografía.....	78
Anexos	83

Índice de tablas

Tabla 1: Habitantes de Parroquia Sangolquí según Edad y Sexo.....	21
Tabla 2: Ficha de Observación de la Competencia.....	23
Tabla 3: Tamaño de muestra	25
Tabla 4: Valoración Técnica de Localización del Centro.....	41
Tabla 5: Área Requerida según Capacidad	43
Tabla 6: Área Requerida según Bienes	44
Tabla 7: Área Requerida por Departamento.....	44
Tabla 8: Distribución Optimizada del Centro	45
Tabla 9: Rol de Pago de RRHH.....	47
Tabla 10: Muebles y Equipos Requeridos.....	49
Tabla 11: Herramientas, Equipos y Materiales.....	50
Tabla 12: Lista de materiales por juego	50
Tabla 13: Lista de materiales por juego: Boxeo	51

Índice de figuras

Figura 1: Edad de Encuestados.....	25
Figura 2: Estado Civil	26
Figura 3: Compañía en Actividades de Ocio.....	26
Figura 4: Actividad Principal	27
Figura 5: Frecuencia de Padecimiento de Estrés	27
Figura 6: Participación en Actividades Recreativas	28
Figura 7: Conocimiento de Centros para liberar el Estrés	28
Figura 8: Actividad Preferida para liberar el Estrés	29
Figura 9: Frecuencia de Realización de Actividades Recreativas	29
Figura 10: Días Preferidos para Recreación.....	30
Figura 11: Horario preferible de Asistencia	30
Figura 12: Actividades No Preferidas.....	31
Figura 13: Importancia de Lugar Seguro y Privado de Relajamiento.....	31
Figura 14: Capacidad de Pago	32
Figura 15: Recomendación de Actividades.....	32
Figura 16: Ubicación del Centro Recreativo	33
Figura 17: Aspecto más Valorado	33
Figura 18: Página Web.....	36
Figura 19: Página Web.....	37
Figura 20: Página Web.....	37
Figura 21: Página Web.....	38
Figura 22: Esquema de Distribución del Centro	46

Figura 23: Mapa de Procesos	52
Figura 24: Diagrama de Proceso de Diseño y Programación.....	53
Figura 25: Diagrama de Gestión de Usuario y Atención al Cliente	54
Figura 26: Casa de la Calidad.....	56
Figura 27: Logotipo de la Institución.....	59
Figura 28: FODA del Centro DIARISSE.....	61
Figura 29: Estructura Organizacional u Funcional de DIARISSE	62
Figura 30: Presupuesto de inversión	66
Figura 31: Capital de trabajo	67
Figura 32: Ingresos	68
Figura 33: Costos y gastos administrativos	69
Figura 34: Gastos administrativos	69
Figura 35: Financiamiento.....	70
Figura 36: Flujo de caja neto	72
Figura 37: Indicadores financieros.....	74
Figura 38: Costo y beneficio	75

1. CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Identificación del proyecto y problema

Este proyecto propone la creación de un centro de recreación y actividades alternativas para reducir el estrés en la ciudad de Sangolquí. Este centro proporcionará a la comunidad un espacio que ayudará a las personas a aliviar, reducir o liberar el estrés, a fin de que puedan relajarse mediante actividades físicas, artísticas, culturales y de relajación; promoviendo el bienestar integral, la interacción social y el desarrollo personal de los habitantes.

Actualmente, el ser humano identifica y reconoce que su vida tiene un ritmo acelerado cada día debido a diferentes aspectos, como el desempleo, la inseguridad, la situación económica del país, entre otros, incrementando los niveles de estrés en la población. A nivel mundial, un informe presentado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2022) señala un aumento en el estrés a nivel mundial en la última década y un informe Gallup (2023) revela que el 44% de trabajadores encuestados en 2022 experimentaron estrés el día anterior. Diversas investigaciones académicas destacan que el malestar emocional y estrés se ha incrementado de modo significativo entre estudiantes de bachillerato y, a nivel universitario, presentan estrés académico de moderado (58,4%) a severo (28%) (Rodríguez, Castañeda, Salguero, & Bazantes, 2024; Mera Zapata, 2023). Todo ello muestra que el estrés es uno de los principales problemas que se genera en las personas. El estrés acarrea efectos negativos en la salud física y mental, aumentando riesgo de enfermedades cardiovasculares, diabetes, obesidad, ansiedad y depresión (Medline Plus en español, 2024). Al momento, no existen en la ciudad del Sangolquí espacios que oferten actividades de relajación y recreación, lo que impide a las personas aliviar los niveles de ansiedad y estrés.

1.2. Tema

Una vez identificado el problema, se resuelve elaborar un plan de negocios para la creación de un Centro de Recreación en la ciudad de Sangolquí, enfocado en ofertar servicios de actividades para reducir el estrés, promoviendo el bienestar, la integración y el desarrollo de los habitantes. A fin de dar cumplimiento a la normativa vigente respecto a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, este plan de negocios se enmarca bajo el código CIIU 4.0 R932, concerniente a “OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO Y RECREATIVAS” (INEC, 2025).

1.3. Antecedentes y contexto

El estrés se manifiesta como una reacción del cuerpo a un desafío o situación amenazante, siendo positivo si se da en pequeños episodios, pero negativo si dura mucho tiempo. El estrés prolongado o crónico, lleva a que el cuerpo humano reaccione a través de enfermarse más frecuentemente, pues se debilita el sistema inmunológico, apareciendo problemas estomacales, insomnio, afecciones cutáneas, cefaleas, presentando sentimientos de tristeza, enojo o molestias con facilidad, influyendo en problemas de salud complejos, como insuficiencia cardiaca, depresión, ansiedad, presión arterial alta, diabetes, obesidad, entre otros (Medline Plus en español, 2024; Segal, Smith, & Robinson, 2024).

Esto ha creado la necesidad de crear herramientas para gestionar el estrés a través de actividades en centros o espacios creativos con actividades alternativas que desafían a diversos deportes, pasatiempos, el arte, centros de yoga, terapias tradicionales o actividades al aire libre. A nivel internacional se han efectuado modelos de centros de bienestar que combinan tales actividades. En Colombia se han implementado y desarrollado parques con espacios para la relajación a fin de mejorar el bienestar social (Hemma Bogotá Luxury Suites Hotel, 2024). En Japón, los baños de bosque (Shinrin-yoku) son considerados como medicina preventiva para

mejorar la calidad del sueño, el estado de ánimo, la concentración y el estrés (Japón Travel, 2025). La creación de este proyecto surge de la necesidad actual de Sangolquí de un lugar de actividades que ayuden a refrescar la mente y el cuerpo para atenuar el estrés.

1.4. Justificación

La propuesta de un centro de recreación en Sangolquí surge como respuesta a la necesidad de contar con espacios seguros, integrales y de calidad para el pasatiempo personal o colectivo, pues no existen en la ciudad lugares que llenen cubran tales demandas a cabalidad. Este centro aportará al desarrollo económico de la ciudad, pues generará empleos, tanto directa, como indirectamente, fortaleciendo las actividades comerciales y turísticas internas y externas.

La oferta recreativa se encuentra dirigida al público en general, distinguiéndose por integrar una amplia gama de servicios y actividades innovadores y accesibles para el mercado, generando una ventaja competitiva y un aporte a la sociedad. Tal enfoque holístico hará posible que la comunidad tenga acceso a herramientas y métodos que han sido probados de manera científica para mejorar su calidad de vida, impulsando hábitos saludables, contribuyendo al desarrollo social y emocional de los ciudadanos y el bienestar social en la ciudad.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la creación de un centro de recreación orientado a combatir el estrés, mediante la implementación de actividades físicas, deportivas y recreativas que promuevan el bienestar integral y la mejora de la calidad de vida de sus usuarios en la ciudad de Sangolquí.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Descubrir la viabilidad del negocio de un centro de recreación y de actividades que brinde alternativas para reducir el estrés en la población, a través de actividades físicas, artísticas, ambientales, musicales, culturales y terapéuticas, generando un bienestar emocional en la salud.
- Hacer un estudio técnico para diseñar un modelo sostenible de actividades recreativas y terapéuticas que promuevan el bienestar y la calidad de vida.
- Efectuar un estudio administrativo, legal y financiero para la creación del centro de actividades para liberar el estrés.

1.6. Impactos

1.6.1. Social

A nivel social se prevén los siguientes impactos:

- Mejorar la salud mental y emocional.
- Fortalecer el tejido comunitario al promover la interacción.
- Fomentar la inclusión social, garantizando un acceso equitativo.
- Promover hábitos saludables al incentivar la actividad física, artística y cultural.
- Disminuir problemáticas de la urbe, pues la disminución del estrés contribuirá a reducir conflictos sociales, ausentismos laborales o académicos, mejorando así la convivencia.

1.6.2. Económico

En lo económico, son varios los impactos a tener presente:

- Generar fuentes de empleo, al crear oportunidades para terapeutas, instructores, artistas, guías, personal de apoyo y personal administrativo.
- Dinamizar el comercio local a través de la afluencia de visitantes al centro.

- Atraer el turismo e incentivar la cultura, posicionando a Sangolquí como un referente en el bienestar y atrayendo a la inversión.
- Reducir costos de salud pública, pues la disminución del estrés reducirá la demanda de servicios médicos.

1.6.3. Innovación Tecnológico

No se incluye

1.7. Beneficiarios

1.7.1. Directos

- **Propietarios:** Los propietarios obtienen ingresos a través de la operación del centro, generando utilidades a partir de la prestación de servicios recreativos y terapéuticos.
También al ser pioneros en la oferta de un centro integral para el manejo de estrés en Sangolquí, los propietarios fortalecen la reputación y presencia empresarial en el sector de bienestar y recreación.
- **Empleados:** El centro genera empleos formales para terapeutas, instructores, artistas, personal administrativo y de apoyo, brindando seguridad y beneficios laborales.
Los empleados acceden a capacitaciones continuas en técnicas innovadoras de relajación, atención al cliente y gestión de actividades, lo que mejora sus competencias y oportunidades de crecimiento.
- **Clientes:** Los usuarios acceden a actividades físicas, artísticas y de relajación que contribuyen a reducir el estrés, mejorar la salud mental y física, y elevar su calidad de vida.
El centro ofrece programas adaptados a las necesidades de distintos segmentos, permitiendo una atención más efectiva y satisfactoria.

1.7.2. Indirectos

- Comunidad local: Mejora de la cohesión social, ya que el centro fomenta la integración y convivencia entre los habitantes, fortaleciendo el tejido comunitario y promoviendo valores de respeto, inclusión y colaboración.
- Personal (Familia y allegados de usuarios y empleados): En bienestar familiar, los familiares de los clientes y empleados experimentan beneficios indirectos al ver mejoras en el estado emocional y físico de sus seres queridos, lo que puede traducirse en un ambiente familiar más saludable y armonioso.
- Autoridades y gestores: Reducción de presión sobre servicios públicos, ya que, al mejorar la salud mental y física de la población, se disminuye la demanda de atención médica y servicios sociales relacionados con el estrés y sus consecuencias.

2. CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso de investigación con funcionalidad sistemática que permite a una empresa analizar y comprender con suma profundidad un sector en específico, los consumidores y la competencia. (Economipedia. (2024). Estudio de mercado: Qué es y por qué es importante para tu negocio.)

2.3. Resultados esperados del estudio de mercado

Al hablar de resultados esperados, se intenta describir “los resultados que se esperan obtener, alternativas para su aplicación y posibilidades de introducción en la práctica, así como el resultado del estudio de mercado realizado” (Hernández y Coello, 2020, p. 96). De acuerdo con ello, a continuación, se destacan los resultados que se esperan obtener al realizar este estudio de mercado:

- Confirmar el interés de espacios o centros con actividades alternativas para liberar el estrés en base a sus necesidades.
- Examinar la competencia directa e indirecta basadas en sus fortalezas, debilidades y estrategias.
- Determinar la viabilidad económica mediante en estudio y análisis del financiero enfocado en habitantes de Sangolquí entre 20 y 60 años.

2.4. Demanda

Sandoval y Quesada señalan que la demanda “describe el comportamiento” del consumidor, la cual manifiesta los intereses de usuarios que desean satisfacer sus necesidades mediante el “consumo de bienes y servicios”. A través de la demanda se visibilizan las intenciones de compra con respecto a determina producto de acuerdo a posibles precio (2024, pág. 110).

En este estudio, los posibles consumidores del servicio que se ofertará está constituido por

los habitantes de Sangolquí, provincia de Pichincha, cuyas edades oscilan entre 20 y 60 años. En la tabla 1 se detalla dicha población según sexo y edad y de acuerdo a datos del INEC. En ella se observa que, de acuerdo al género, el 48% son hombres y el 52% mujeres. La mayoría de la población (68.71%) se hallan en el rango de 20 a 44 años, distribuida de modo proporcional entre los cinco rangos que se muestran en la tabla, destacando levemente el rango de 25 a 29 años. El otro porcentaje (31,29%) van desde los 45 a 59 años. Tal distribución habrá que tenerla presente a fin de brindar opciones de un servicio personalizado según edad, necesidad y género, a fin de satisfacer la demanda, visualizando así el posible comportamiento del consumidor final.

Tabla 1

Habitantes de Parroquia Sangolquí según Edad y Sexo.

Grupo de edad	Total	%	FA	Hombres	%	Mujeres	%
De 20-24	8.320	14,26%	14,26%	4.179	7,16%	4.141	7,10%
De 25-29	8.387	14,38%	28,64%	4.105	7,04%	4.282	7,34%
De 30-34	7.884	13,52%	42,16%	3.742	6,42%	4.142	7,10%
De 35-39	7.893	13,53%	55,69%	3.731	6,40%	4.162	7,14%
De 40-44	7.595	13,02%	68,71%	3.520	6,03%	4.075	6,99%
De 45-49	6.715	11,51%	80,23%	3.186	5,46%	3.529	6,05%
De 50-54	6.072	10,41%	90,64%	2.765	4,74%	3.307	5,67%
De 55-59	5.461	9,36%	100,00%	2.538	4,35%	2.923	5,01%
Población Objetivo	58.327	100%		27.766	48%	30.561	52%

Fuente: VIII Censo de Población y VII de Vivienda (INEC, 2022)

Elaborado por: Autores.

Nota: Los datos se sacaron de una estimación propia, la distribución de habitantes por grupo de edad y sexo proviene de la tabla del rango de edades que corresponde a la población de Sangolquí, ya que proviene de fuentes del INEC. Los porcentajes de personas con estrés por grupo de edad y sexo son aproximaciones construidas a partir de tendencias reportadas en estudios nacionales y locales sobre estrés en Ecuador y la región andina.

2.5. Oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que los vendedores están dispuestos a poner a la venta en el mercado a un precio determinado, representa lo que las empresas o personas quieren y pueden vender según el precio que se oferte. (Enciclopedia Iberoamericana. (2018). ¿Qué es la oferta de mercado?)

En el Ecuador existen dos centros como competidores directos, Panoramix que se encuentra ubicada en el Mall del sol y MFAV Smash Club que se ubica en la Av. Río Amazonas y Joaquín Pinto, lo cuales cuentan con de una a cuatro actividades controladas, caracterizadas en el tipo de experiencia física y liberación emocional. Sin embargo, al momento no hay una propuesta que cuente con un concepto integrativo de arte, liberación emocional y bienestar alternativo en un solo lugar. Existen otros centros que cuentan con diversas actividades para diversión y entrenamiento familiar como Vulcano Park que se encuentra ubicado en la calle Juana Miranda y Av. Mariscal Sucre, y Happy Time que se encuentra ubicado en el centro comercial San Luis Shopping, Valle de los chillos, cuyo público objetivo son niños y adultos, pero no orientados a liberar estrés.

2.6. Ficha de observación

La ficha de observación es un instrumento utilizado en la investigación y en temas educativos para poder registrar de manera adecuada, ordenada, sistemática y objetiva los datos relevantes que se obtienen al observar un fenómeno, comportamiento, lugar o persona en su ambiente natural.

En la tabla 2 se muestra una ficha de observación de la competencia, en la cual se detalla las actividades observadas, tipo de experiencia, el tiempo promedio de la actividad, su público objetivo, sus debilidades, precio y otros detalles.

Tabla 2

Ficha de Observación de la Competencia

Centro / Empresa	Vulcano Park	Happy Time	Panoramix	MFAV Smash Club
Ciudad	Quito	Quito	Guayaquil	Quito
Actividades Observadas	Montañas rusas, columpios mecánicos familiares, carruseles, juegos tipo carnaval. Paseos en tren. Simuladores VR.	Resbaladeras y toboganes. Piscina de pelotas. Trampolines para saltar y jugar.	Rage room (romper objetos). Guerra de pintura. Zona de gritos. Guerra de almohadas.	Rage room con martillos. Actividad física emocional. Espacios oscuros con protección.
Tipo de Experiencia	Parque de diversiones / entretenimiento familiar.	Parque de entretenimiento infantil y familiar, con actividades lúdicas y recreativas.	Catarsis más juego emocional	Catarsis física controlada
Duración Promedio	2 - 4 horas	1 - 3 horas	45-60 min	30-45 min
Público Objetivo	Familias, jóvenes, niños y turistas de todas las edades.	Niños y familias, edades escolares y preescolares.	Mayores de 12 años	Adultos con altos niveles de estrés
Horario de atención	Lunes, jueves y viernes: 11:45 a 20:00. Sábados y domingos: 10:45 a 21:00. Martes y miércoles: cerrado	Lunes a sábado: 10:00 a 21:00 Domingo: 10:00 a 20:00	Lunes a Jueves: 14:00 a 19:00 Viernes y Sábados 10:00 a 21:00 Domingos: 10:00 a 20:00	Lunes a Viernes: 14:00 a 20:00 Sábados: 13:00 a 20:00 Domingos: 09:00 a 11:00
Debilidades	Horarios limitados entre semana. Dependencia del clima.	Espacio limitado. Dependencia del horario del centro comercial.	Estética rígida e industrial. Público sin segmentación	Pocas actividades. Instalaciones reducidas y con poca movilidad
Dirección	Calle Juana Miranda s/n y Av. Mariscal Sucre (Occidental), en base del Teleférico de Quito.	Dentro del Centro Comercial San Luis Shopping, Valle de los Chillos	Mall del Sol	Av. Río Amazonas y Joaquín Pinto
Precio Aproximado	Entrada gratuita, cada atracción tiene su costo individual pagado con tarjetas recargables desde \$5.	Sistema de pago con tarjeta recargable para acceso a juegos desde los \$10	\$10	\$8-\$12
Fortalezas	Excelente ubicación. Amplia variedad de atracciones para diferentes gustos y edades.	Presencia activa en redes sociales para reservas y promociones. Horario amplio que facilita la visita. Lugar estratégico.	Temática lúdica, estética tipo industrial. Seguridad aceptable. Sin enfoque terapéutico profesional.	Espacios reducidos pero funcionales. Se enfoca más en "romper" que en acompañamiento emocional.

Elaboración por: Autores

2.7. Encuestas y presentación de resultados

Para la recolección de datos se elaboró una encuesta (Ver Anexo), instrumento que se usó en modo online para tal efecto, la misma que fue validada previamente. A continuación, se presentan los datos recogidos.

Datos Demográficos: La encuesta fue realizada entre 65 habitantes de Sangolquí. En la figura 1 se muestra que la encuesta se hizo a personas que se hallan en el rango preestablecido. Se observa que la mayoría de encuestados son personas de entre 31 a 40 años (40%), el grupo que le sigue son personas de entre 20 a 30 años (35,4%); esto muestra que el 75,4% de encuestados son personas de entre 20 a 40 años, lo cual está algo acorde a la población objetivo, donde quienes van de 20 a 44 años representan el 68,71% (V. Anexo)

Datos para Objetivo 1: A lo largo de la encuesta se obtuvieron datos para evaluar la necesidad existente de un centro de recreación y actividades para tratar el estrés en la ciudad de Sangolquí y así cumplir con el primer objetivo específico. A continuación, se presentan los datos resumidos.

- De tal población objetivo se calcula la muestra para la realización de la encuesta para este estudio de mercado, mediante la siguiente fórmula:

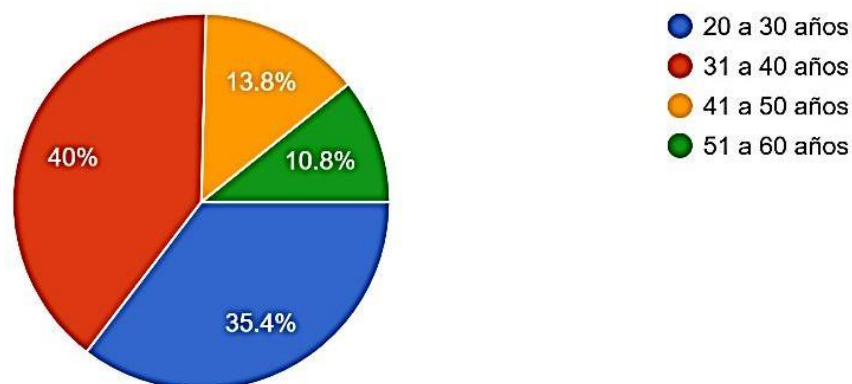
$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{E^2(N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

En la tabla 3 se detallan los componentes con los valores que corresponden a este estudio. En ella se observa que el tamaño de muestra de personas a encuestar en Sangolquí es de **65**.

Tabla 3*Tamaño de muestra*

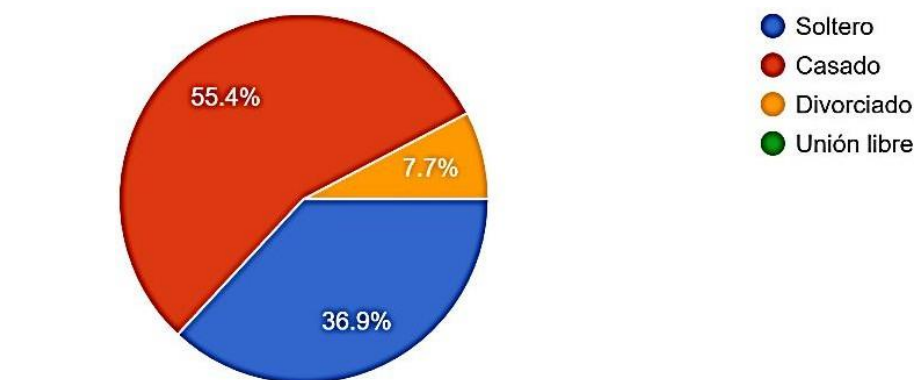
Parámetro		Valor
Población Objetivo	N	58.327
Índice de Confianza	IC	96%
Valor Z (según IC)	Z	2,05
Prob. éxito	p	96,00%
Prob. fracaso	q	4,00%
Margen de error	e	5,00%
Tamaño de muestra	n	65

Elaboración por: Autores

Figura 1*Edad de Encuestados*

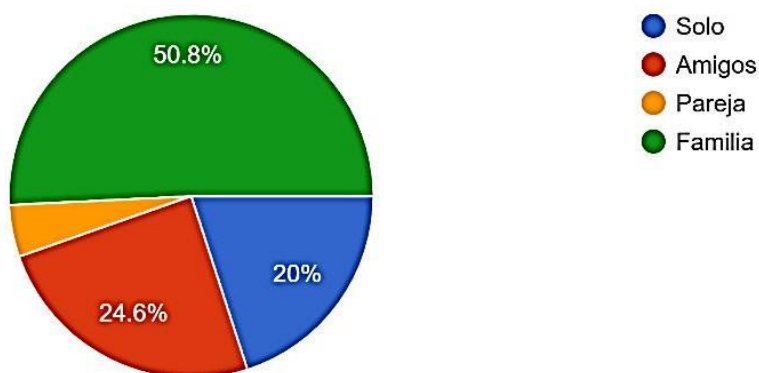
Elaboración por: Autores

Se preguntó por la edad de los encuestados. La figura 1 muestra la distribución, donde el (40%) tienen de 31 a 40 años, siendo así el porcentaje más grande de la investigación.

Figura 2:*Estado Civil*

Elaboración por: Autores

Se preguntó por el estado civil de los encuestados. La figura 2 muestra la distribución, donde la mayoría son casados (55,4%), un gran porcentaje son solteros (36,9%) y apenas el 7,7% se identificó como divorciado.

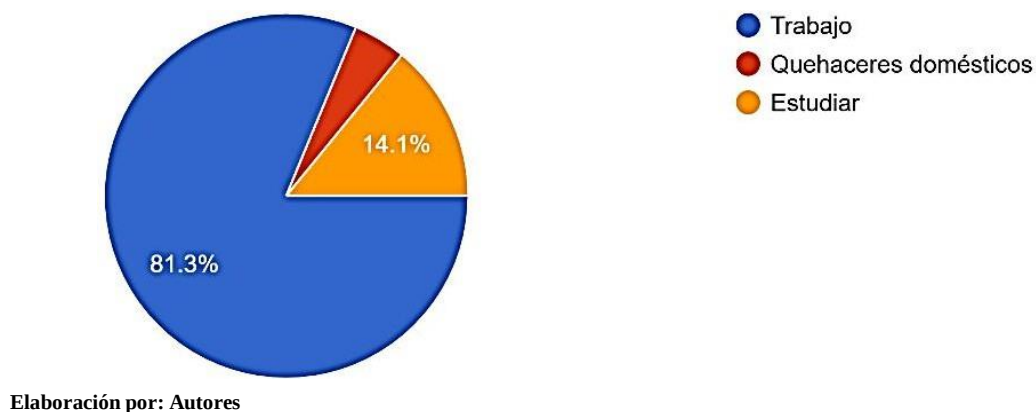
Figura 3*Compañía en Actividades de Ocio*

Elaboración por: Autores

Al preguntárseles con quién suelen disfrutar sus actividades de ocio, la figura 3 evidencia que la mayoría respondió que con la familia (50,8%), la casi cuarta parte respondió que con los amigos (24,6%). una quinta parte respondió que sólo y apenas un 4,6% señaló que lo hace con su pareja. Esto muestra que la mayoría lo hace en compañía de familiares (55,4%).

Figura

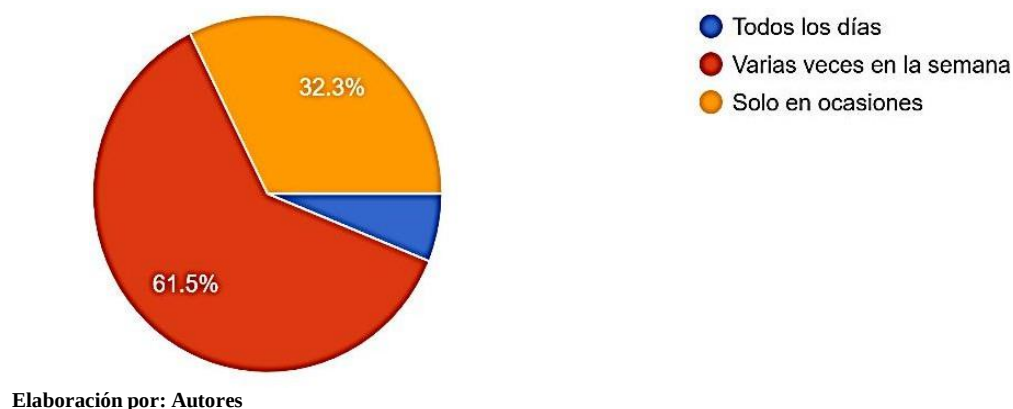
Actividad Principal



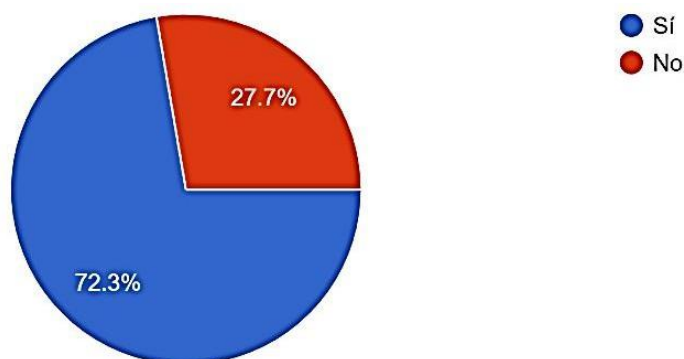
Al indagarse sobre la actividad principal en la semana, la ilustración 4 manifiesta que el 81,3% señaló que trabaja, un 14,1% indicó que estudia y apenas el 4,6% adujo que realiza quehaceres domésticos.

Figura 5

Frecuencia de Padecimiento de Estrés

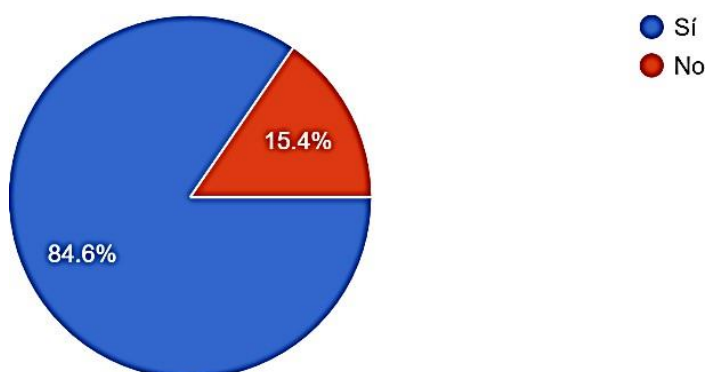


Al averiguarse sobre el padecimiento de estrés y su frecuencia, de acuerdo a la figura 5, se muestra que la mayoría lo ha padecido varias veces a la semana (61,5%), ocasionalmente el 32,3% y apenas el 5,2% lo ha sentido todos los días. Esto revela que el estrés es un padecimiento generalizado, en mayor o menor medida, y lo oportuno del centro.

Figura*Participación en Actividades Recreativas*

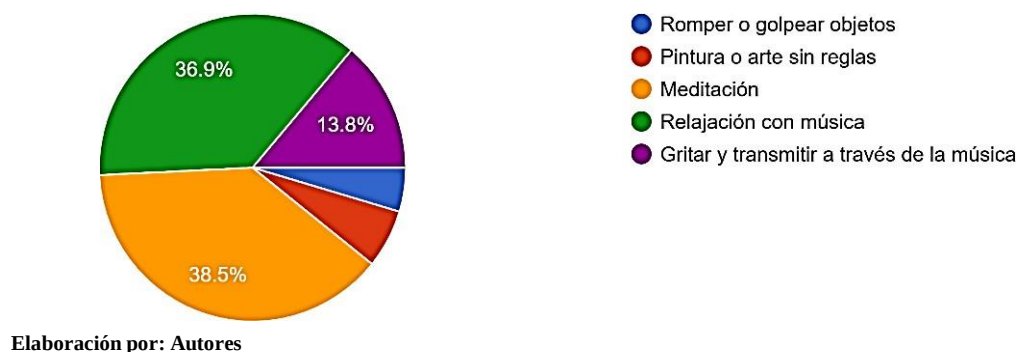
Elaboración por: Autores

Al preguntárseles sobre su participación en actividades recreativas o de relajación fuera de su hogar, la figura 6 indica que la gran mayoría señaló su participación en este tipo de actividades (72,3%), lo cual es muy bueno.

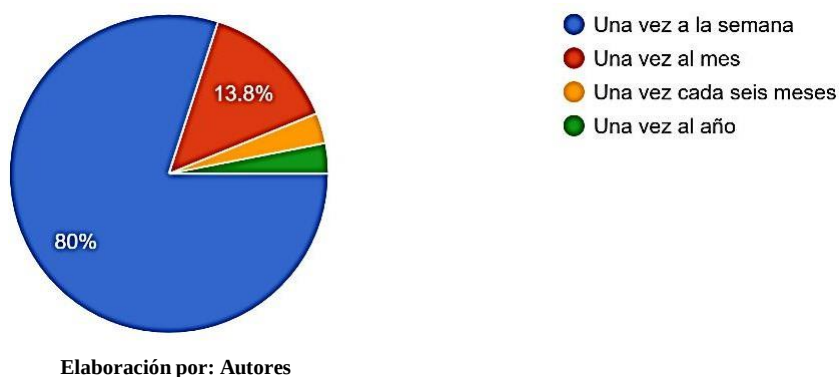
Figura 7*Conocimiento de Centros para liberar el Estrés*

Elaboración por: Autores

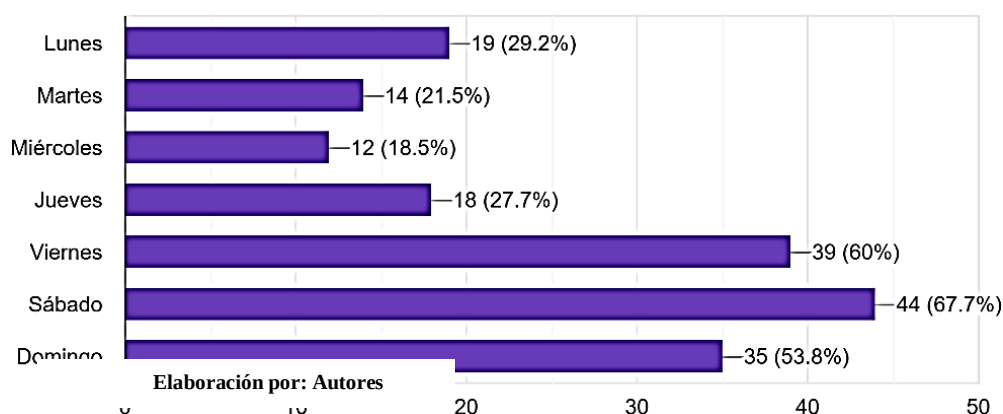
Al consultarles sobre su conocimiento de lugares que ayuden a liberar el estrés, la figura 7 muestra que el 84,6% indicó su conocimiento de tales centros, un 15,4% señaló su desconocimiento de tales lugares.

Figura 8*Actividad Preferida para liberar el Estrés*

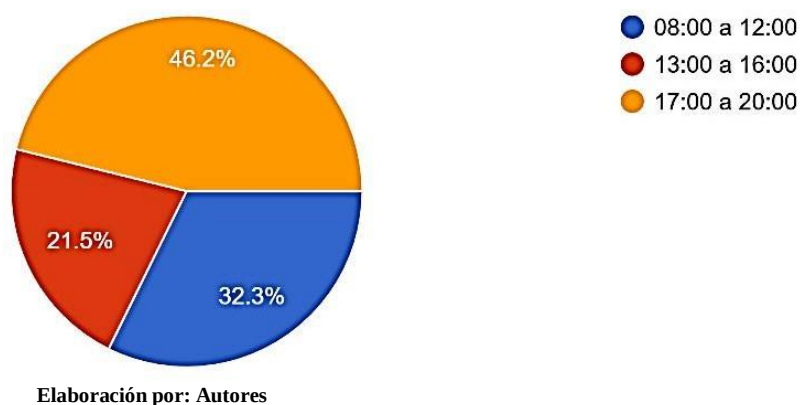
Al exponerles varias actividades utilizadas para liberar el estrés e indagar cuál la ven más atractiva para hacerlo, la figura 8 evidencia que un 38,5% se inclinó por la meditación, el 36,9% escogió la música, un 13,8% eligió gritar y transmitir a través de la música, un % prefirió el arte y apenas un % escogió el rompimiento o golpeo de objetos.

Figura 9*Frecuencia de Realización de Actividades Recreativas.*

Al plantearles la pregunta sobre la frecuencia con la que realizan actividades de ocio y recreación, la figura 9 evidencia que la gran mayoría (80%) lo hace una vez a la semana, un 13,8% lo hace una vez al mes y apenas un 7,2% lo hacen con menor frecuencia (una o dos veces al año).

Figura 10*Días Preferidos para Recreación*

Al indagarse sobre los días preferidos para realizar actividades recreativas, la figura 10 revela claramente que la mayoría prefiere los días viernes, sábado y domingo para realizar actividades recreativas, lo cual es comprensible, pues la mayoría trabaja; es necesario tenerlo presente, sin menospreciar a quienes prefieren hacerlo de lunes a jueves.

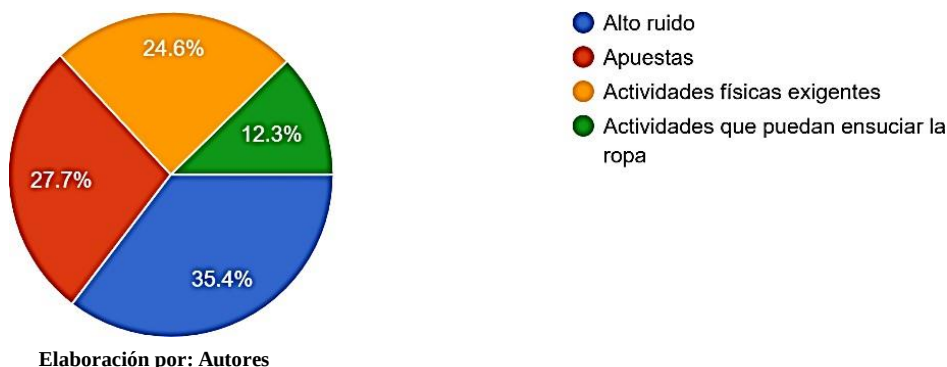
Figura 11*Horario preferible de Asistencia*

Al investigar sobre el horario preferido para asistir a un centro recreacional, la figura 11 evidencia que la mayoría prefiere horarios de 17h00 en adelante (46,2%), un 32,3% opta por la mañana (de 8h00 a 12h00) y el 21,5% eligió de 13h00 a 16h00. Es comprensible que la mayoría prefiera últimas horas de la tarde a noche, pues muchos trabajan. El hecho de que muchos prefieran

desde la mañana hasta la media tarde (53,8%) está acorde a que muchos opten por hacerlo, como se vio en la figura 10, de viernes a domingo.

Figura 12

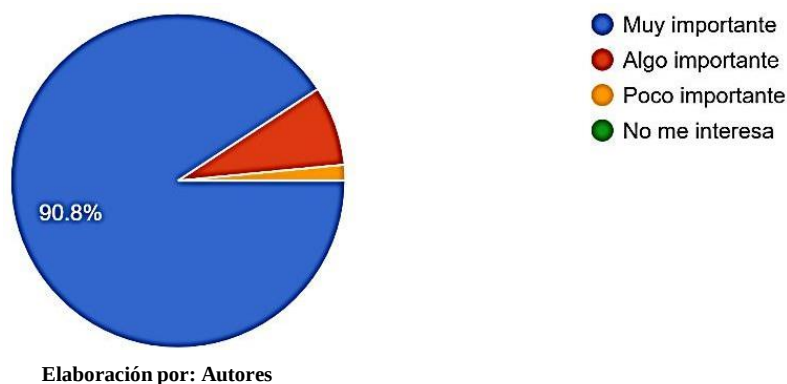
Actividades No Preferidas



También se indagó sobre actividades que no les gustaría que tuviera el centro recreacional. La figura 12 revela que a muchos (35,4%) les molesta el ruido, un 27,7% no desea para nada las apuestas, un 24,6% no quiere actividades físicas exigentes y al 12,3% no le apetecen actividades que impliquen ensuciarse la ropa, lo cual es un muy interesante y a tener en cuenta al momento de elegir actividades.

Figura 13:

Importancia de Lugar Seguro y Privado de Relajamiento

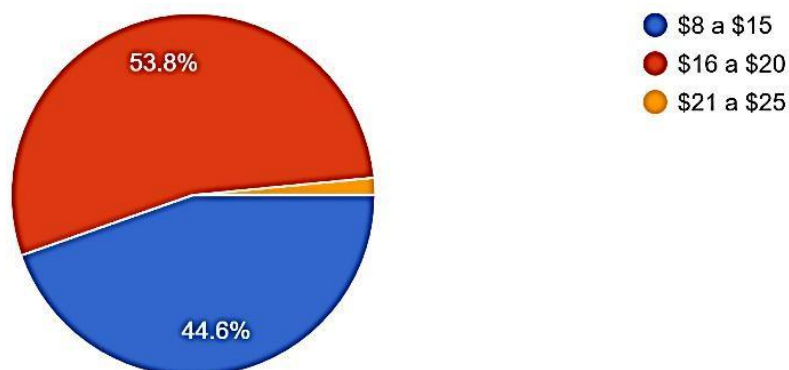


Cuando se pregunta sobre la importancia de tener un lugar seguro, privado y accesible para relajarse emocionalmente, el 90,8% lo señaló como muy importante, apenas el 7,7% lo marcó

como algo importante y apenas el 1,5% lo consideró poco importante, como se observa en la figura 13. Esto muestra el gran interés de las personas por tener a mano un centro de recreación y actividades lúdicas que ayuden a relajarse.

Figura 14

Capacidad de Pago

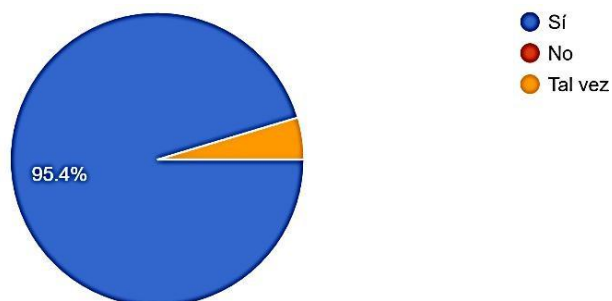


Elaboración por: Autores

Al momento de indagar sobre la capacidad de pago para el uso de actividades recreativas para liberar el estrés, el 53,8% está dispuesto a pagar de \$16 a \$20, el 44,6% señala la disposición de pagar de \$8 a \$15, como se observa en la figura 14. Esto manifiesta que si existe capacidad de pago en la población para consumir un servicio que los ayudaría en su salud mental.

Figura 15

Recomendación de Actividades



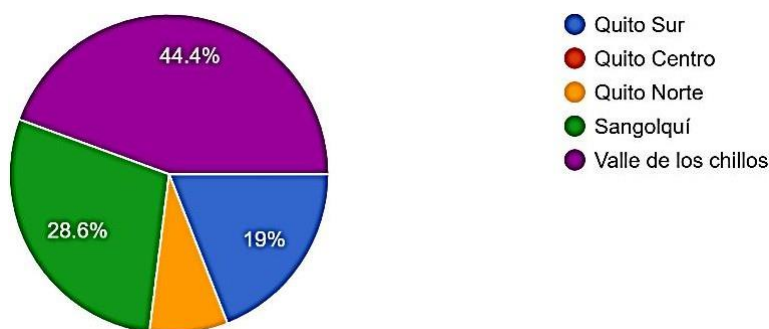
Elaboración por: Autores

Cuando se indaga la disposición de recomendar este tipo de actividades a otras personas, un 95,4% evidencia su deseo de hacerlo, un 4,6% duda al señalar que tal vez lo haga, pero nadie

señaló que no lo haría, como lo muestra la figura 15. Esto denota una actitud positiva hacia la práctica de actividades recreativas y relajantes.

Figura 16

Ubicación del Centro Recreativo

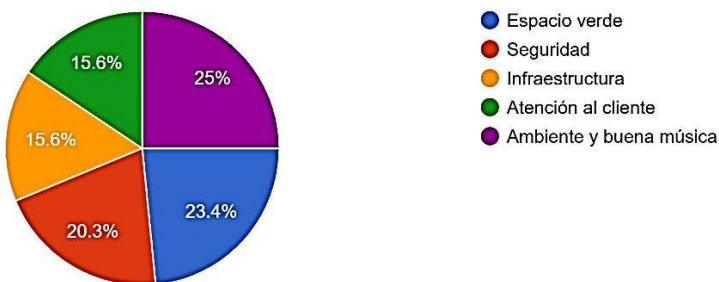


Elaboración por: Autores

Al plantearles el lugar donde les gustaría encontrar un centro de actividades recreativas, el 44,4% eligió el Valle de Los Chillos, el 28,6% optó por Sangolquí, el 19% prefirió el sur de Quito y un 8% escogió Quito Norte, como se observa en la figura 16. Esto evidencia que la gran mayoría (73%) opta por lugares tranquilos y libres del ruido urbano.

Figura 17

Aspecto más Valorado



Elaboración por: Autores

Al plantearles opciones de lo que más valoraría que tuviese un centro recreacional, la cuarta parte (25%) ponderó el buen ambiente y la buena música, el 23,4% prefiere el espacio verde, un

20,3% prioriza la seguridad, el 15,6% opta por la infraestructura, igual porcentaje valora más la atención al cliente, como se visualiza en la figura 17.

2.8. Estrategias de mercado

Establecer estrategias de mercado es fundamental en cualquier proyecto, como lo señala Echeverri Cañas (2023) es como un mapa que delinea las estrategias requeridas por una organización o empresa para poder atraer la demanda, capturar mercados, hacer frente a la competencia y responder al dinamismo del entorno. Los elementos a tener presente desde el inicio del proyecto son: la segmentación de mercado, las estrategias de posicionamiento, de precio, de comunicación y promoción y las de distribución o accesibilidad. Se realizará, con los datos extraídos de la ficha de observación, un análisis FODA de la competencia, para, de acuerdo con ello y con los datos obtenidos de la encuesta, delinear las estrategias.

Segmentación del Mercado: La encuesta ayudó a identificar grupos que podrían beneficiarse del centro, el mismo que puede realizar ofertas adaptadas a sus necesidades, tales segmentos son:

- **Profesionales y Trabajadores:** Se diseñarían estrategias para captar a personas con alto nivel de estrés debido al trabajo, ofreciendo planes de membresía y actividades posteriores a la jornada laboral y de fin de semana.
- **Estudiantes:** Diseño de programas para el manejo de la presión de estudios y mejora de la concentración.
- **Adultos mayores:** Adaptar espacios apropiados para actividades recreativas y de relajación a fin de mejorar su calidad de vida.
- **Familias:** Dirigir la atención a actividades grupales e intergeneracionales que ayuden a promover una convivencia saludable.

➤ **Estrategias de Posicionamiento**

- **Diferenciación:** Distinguirse como el primer centro recreativo integral en la ciudad orientado a reducir el estrés con un enfoque holístico.
- **Alianzas Estratégicas:** Procurar colaboración con universidades, institutos, empresas y centros de salud a fin de poder ofertar servicios complementarios y servicio comunitario.
- **Experiencia del cliente:** Garantizar actividades innovadoras, avaladas científicamente y que generen un impacto visual y emocional desde la primera visita.
- **Estrategia de Precio:** Se deberán diseñar modelos de suscripción asequibles según la categoría del usuario, acorde con lo establecido en la segmentación del mercado. Se pueden establecer programas gratuitos o subsidios dirigidos a sectores vulnerables. Se pueden crear paquetes para empresas que deseen mejorar el bienestar laboral de su personal de colaboradores.

➤ **Estrategias de Comunicación y Promoción**

- **Marketing digital:** Realizar campañas en redes sociales con el propósito de educar en el manejo del estrés.
- **Eventos de lanzamiento:** Efectuar sesiones gratuitas y demostración de actividades a fin de generar interés.
- **Influencers y embajadores de marca:** Procurar la colaboración de expertos en bienestar a fin de ampliar el alcance del centro.
- **Estrategias de Distribución y Accesibilidad:** Elaborar plataforma para realizar reservas y gestionar actividades. Dar uso a aplicación móvil a fin de personalizar la experiencia y acceder a contenido exclusivo. Facilitar el acceso al centro mediante integrar taxis ejecutivos al centro.

2.9. Propuesta de valor digital

Al elaborar una propuesta de valor, esta debe enfocarse exclusivamente en el beneficio para el cliente (Rogers, 2021). Para lograrlo, se deberá crear una plataforma complementaria que otorgue a los usuarios el acceso a contenidos de bienestar desde cualquier lugar, a fin de incrementar su rutina presencial en el centro.

Se debe fortalecer la propuesta del centro al proveer herramientas accesibles, innovadoras y acordes a las tendencias globales. Para ello se deberá tener presente ciertos elementos claves, como aplicaciones de bienestar para realizar un seguimiento personalizado del estrés a través de recomendaciones de actividades y ejercicios; hacer uso de la realidad virtual y aumentada a fin de crear espacios para sesiones de relajación y meditación guiada; dar uso a la IA aplicada para un atención personalizada basada en los hábitos y gustos del cliente; tener una red social interna, creando un espacio comunitario, donde los usuarios puedan intercambiar experiencias e incluso participar en desafíos de bienestar; tener una plataforma de aprendizaje que conlleve cursos y talleres en línea sobre las técnicas de relajación, nutrición y gestión de las emociones (Faster Capital, 2025).

Figura 18

Página Web



Figura 19
Página Web

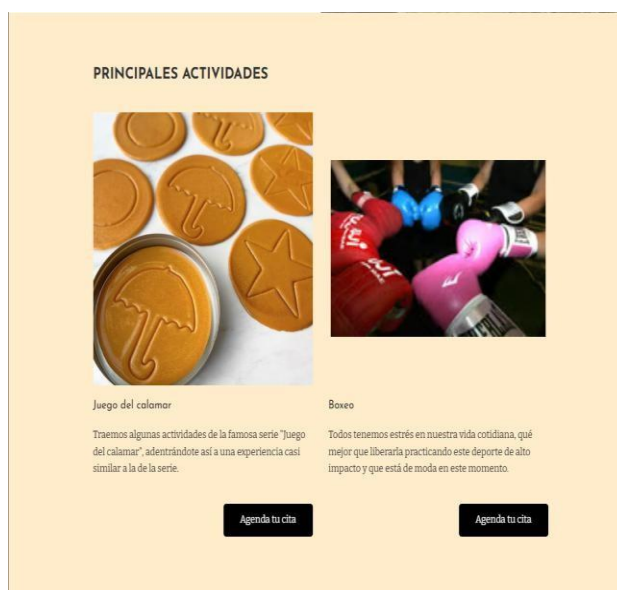


Figura 20
Página Web

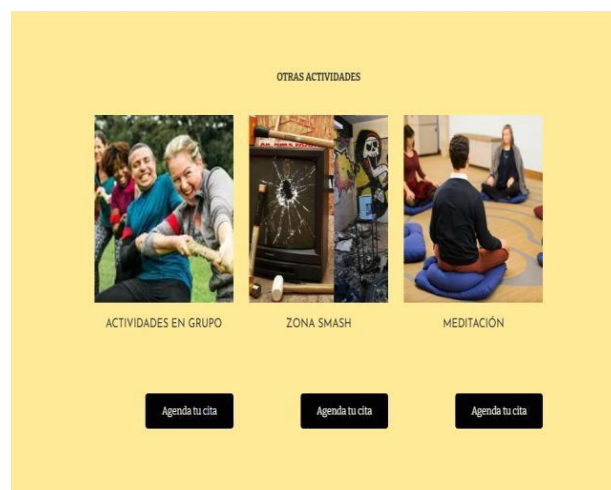


Figura 21
Página Web

CONTACTANOS Y AGENDA TU CITA

El contenido de Google Maps no puede mostrarse debido a tu configuración de cookies actual. Para ver el contenido, haz clic en "Mostrar contenido" para consentir la transferencia de los datos necesarios a Google Maps y habilitar este servicio. Puedes consultar más información en nuestra [Política de privacidad/política de privacidad]. En caso de que cambies de opinión, puedes revocar tu consentimiento en cualquier momento a través de la configuración de cookies.

Mostrar contenido

Contacto
(+593) 99 920 1202

Dirección
Quito, Valle de los Chillos

Horario comercial
Por definir

Nombre

Dirección de email
(Campo obligatorio)

Número de teléfono

Mensaje (Campo obligatorio)

Se aplica nuestra Política de privacidad.

Se adjunta el link de la página web del Centro de Recreación contra el estrés DIARISSE.

<https://diarisse.jimdosite.com/>

Elaboración por: Autores

Elaboración por: Autores

3. CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de un proyecto, según Baca Urbina (2022) consiste en una investigación para determinar el tamaño y la localización óptimos del proyecto, su ingeniería y un análisis organizativo, administrativo y legal. El estudio técnico tiene por objetivo determinar la capacidad de producción, sea bienes o servicios, la localización óptima para minimizar costos, las operaciones y actividades a realizar y su secuencia, la adecuada distribución de la planta o local, las maquinarias y equipos requeridos, los materiales, mano de obra e insumos requeridos e infraestructura requerida por el proyecto (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022).

3.3. Localización

La elección del lugar dónde se llevará a cabo un proyecto es una decisión de mucha importancia, pues la localización contribuye en gran medida a maximizar la rentabilidad de la inversión (Baca Urbina, 2022). El mismo autor destaca que se realiza una evaluación cualitativa donde se tienen presente factores geográficos (entorno, clima, contaminación, vías de comunicación, etc.), estrategias institucionales (preferencias, costos), factores sociales (servicios) del lugar.

Microlocalización Según Cevallos et al. (2022) la microlocalización es la definición del lugar específico donde se ubicará un proyecto. Entonces se debe definir la ubicación del centro teniendo presente los factores antes mencionados.

De acuerdo a la encuesta realizada el 44% prefiere un centro ubicado en el Valle de Los Chillos y un 28,6% prefiere Sangolquí; teniendo presente que Sangolquí es parte del Valle de Los Chillos, la ubicación del Centro en Sangolquí responde a los deseos de la mayoría (72,6%) (v. figura 16), Teniendo en cuenta las preferencias de los encuestados, el Centro deberá ubicarse en el Valle de los Chillos, en un sitio estratégico, de acuerdo a los siguientes factores:

Accesibilidad y Comodidad: Procurar que el centro se halle ubicado en las cercanías de la zona urbana, permitiendo un fácil acceso desde áreas residenciales o comerciales.

Accesibilidad al Transporte: Ubicarse en las cercanías de estaciones de buses y de vías principales.

Proximidad a Entornos Naturales: La proximidad de un entorno natural favorecerá el acceso a espacios abiertos y áreas verdes para facilitar las actividades al aire libre, pues los encuestados valoran mucho las áreas verdes y el buen ambiente (v. figura 17), además la mayoría (75,4%) prefiere la meditación o la relajación (v. figura 8) y el entorno natural es ideal para ello.

Seguridad y Sostenibilidad: Ya que la gran mayoría (90,8%) señaló como muy importante la seguridad y privacidad para el relajamiento emocional, se deberá tener muy presente este factor.

Factibilidad de Costos y Nivel de Servicios: El costo de alquiler deberá ser económico a fin maximizar ganancias, debiendo también tener acceso a todos los servicios básicos, además del internet. Teniendo presente cada uno de los factores señalados, se realizó la valoración de cuatro opciones pertinentes previamente analizadas. El método utilizado fue el método cuantitativo mencionado por Baca Urbina (2022). La tabla 4 muestra tal valoración técnica, habiendo ponderado los factores según su importancia y valorando cada uno de ellos en cada alternativa, con una escala del 1 al 5 (mínima y máxima valoración) y ponderando cada una de ellas, obteniendo así una calificación ponderada total. Esto permite elegir una ubicación estratégica que permita cumplir, en la medida de lo posible, al máximo con los factores planteados. La alternativa a considerar para la localización del proyecto es la Ubicada en la Avenida San Luis en las cercanías del centro comercial San Luis Shopping. Los aspectos que hicieron que destacara por sobre las otras opciones fueron su accesibilidad y comodidad, su proximidad a entornos naturales,

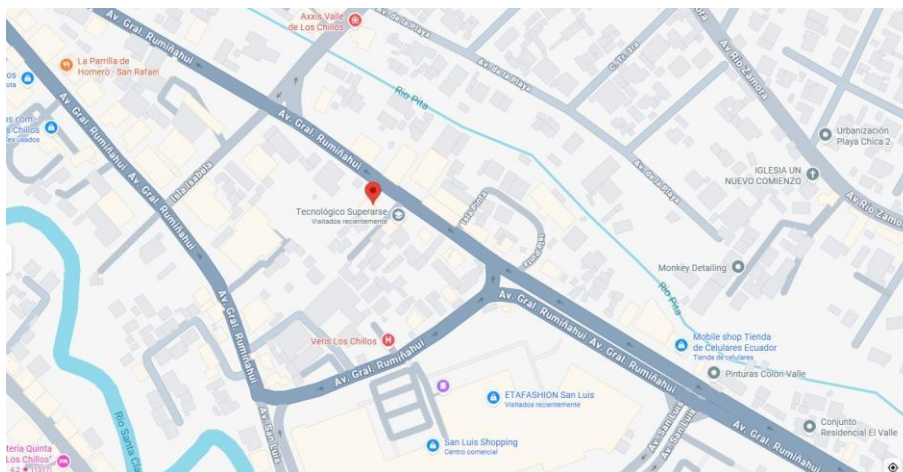
existiendo un parque lineal en las cercanías del lugar y un entorno en donde prima la naturaleza, además de lo factible del costo, pues el local tiene un costo asequible.

Tabla 4

Valoración Técnica de Localización del Centro

Factores de Localización	Ponderación de Factores	Alternativas							
		Cercanía de C.C. River Mall, Sangolquí				Cercanía San Luis Shopping Valle de Los Chillos			
		Av. Luis Cordero		Av. General Enríquez		Av. San Luis		Av. Gral. Rumiñahui	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Accesibilidad y Comodidad	17%	4	0,68	3	0,51	5	0,85	4	0,68
Accesibilidad al Transporte	15%	3	0,45	3	0,45	5	0,75	5	0,75
Proximidad a Entornos Naturales	16%	3	0,48	3	0,48	5	0,80	4,5	0,72
Seguridad y Privacidad	16%	4	0,64	4	0,64	5	0,80	5	0,80
Factibilidad de Costo de Alquiler	20%	3	0,60	3	0,60	4	0,80	4	0,80
Disponibilidad de Servicios Básicos e internet	16%	5	0,80	5	0,80	5	0,80	5	0,80
Elaboración por: Autores		3,65		3,48		4,80		4,55	

En base al análisis realizado, la ubicación geográfica del centro de recreación “Diarisse” será en la Av. General Rumiñahui cerca del Centro Comercial San Luis Shopping, sector Valle de los Chillos.



Ubicación marcada en el mapa

3.4. Tamaño óptimo

El tamaño de un proyecto no se refiere a las dimensiones físicas de las instalaciones e infraestructura, más bien tiene que ver con “la capacidad de producción de bienes o servicios que se expresa en unidades de medida, durante cierto periodo de tiempo, mediante el empleo normal de los factores de producción” (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafila, 2022). Se considera que el tamaño óptimo de una instalación deberá ser aquel que permita operar con los menores costos o tener la máxima rentabilidad económica (Baca Urbina, 2022). Entre los factores que determinan el tamaño óptimo de un proyecto están los factores económicos, de mercado, la localización, políticas gubernamentales y tecnología.

Teniendo presente todo ello, se delinearon las actividades a realizar en el Centro, los implementos necesarios para su funcionamiento, la demanda por jornada diaria, y los espacios necesarios. La tabla 5 muestra las actividades a realizar en el centro, considerando sesiones de dos horas, tres en total por jornada diaria y teniendo presente solo seis horas de jornada, con lo cual se estableció el requerimiento de un área de 500m², valor a tener presente al considerar el tamaño total del proyecto. Para realizar tal cálculo se tomó nota de las personas por sesión y considerando un espacio de 10m² en el caso de las actividades de relajación; 10 m² en el de arte y creatividad y

15 m² en el caso de los espacios verdes, procurando la comodidad del cliente, pues no existen estándares a nivel nacional.

Tabla 5

Área Requerida según Capacidad

Actividades	Servicios	Sesión (horas)	Capacidad Oferta por Sesión	Capacidad Oferta Diaria #	Área Requerida (m2)*
Relajación y Bienestar	Terapias de meditación, de respiración, masajes, sesiones de aromaterapia	2	3	6	50
Arte y creatividad	Talleres de pintura, música, manualidades, teatro, juegos de mesa	2	4	8	50
Espacios verdes	Ejercicio físico, caminatas, terapias de realidad virtual	2	4	8	200
Total			11	22	330

Elaboración propia

Notas:

Se tuvo en cuenta 6 horas como jornada diaria, con un 70% de efectividad.

* Para ello se consideran sesiones de 2 horas (3 sesiones en total).

A continuación, teniendo presente bienes muebles y equipos a precisar para el funcionamiento del centro, se elaboró la tabla 4, en la cual se muestra una lista de ellos y el área requerida en metros cuadrados, los cuales se utilizarán unos en talleres y otros en administración, y se considerará al momento de calcular el área total del centro proyectado.

Tabla 6*Área Requerida según Bienes*

Cantidad	Bienes y Equipos	Área por unidad (m²)	Área Total (m²)
2	Escritorio	3	6
2	Computadoras	-	-
2	sillas	1	4
2	sillas triples	2	4
	sillas individuales	1	6
4			
2	mesas trabajo	4	12
Total			32

Elaboración propia

Con lo anterior como base y considerando otros detalles necesarios se calculó y elaboró la tabla 6, la cual muestra el área requerida por cada departamento.

Tabla 7*Área Requerida por Departamento*

Departamento	Área (m²)
Administración	32
Talleres	430
Baños y Servicios	14
Estacionamiento y Bodega	24
Área total	500

Elaboración propia

En definitiva, considerando las especificaciones de las actividades a desarrollar como servicios en el centro, los implementos necesarios y otros detalles del entorno, se establece que se precisa un local de 500m².

3.5. Distribución

La buena distribución de una planta debe ser capaz de proporcionar ambientes aceptables de trabajo, además de proporcionar un entorno de operaciones de bajo costo (Baca Urbina, 2022). La infraestructura del centro deberá estar organizada de modo tal que se pueda optimizar el flujo de usuarios y aprovechar los recursos. El mismo autor destaca principios a considerar, como: la integración total, minimizar recorridos, uso del espacio, seguridad y bienestar y flexibilidad.

Teniendo ello presente, para realizar esta distribución es necesario determinar las áreas prioritarias de este proyecto. La tabla 6, antes señalada, sirve de base para realizar tal distribución, teniendo también en cuenta los datos de las tablas 5 y 4. A continuación, la tabla 7 muestra una distribución detallada de las zonas del proyecto y el área requerida, distribución que se realizó teniendo en cuenta las principales áreas del proyecto y en procura de optimizar el uso de suelo.

Tabla 8

Distribución Optimizada del Centro

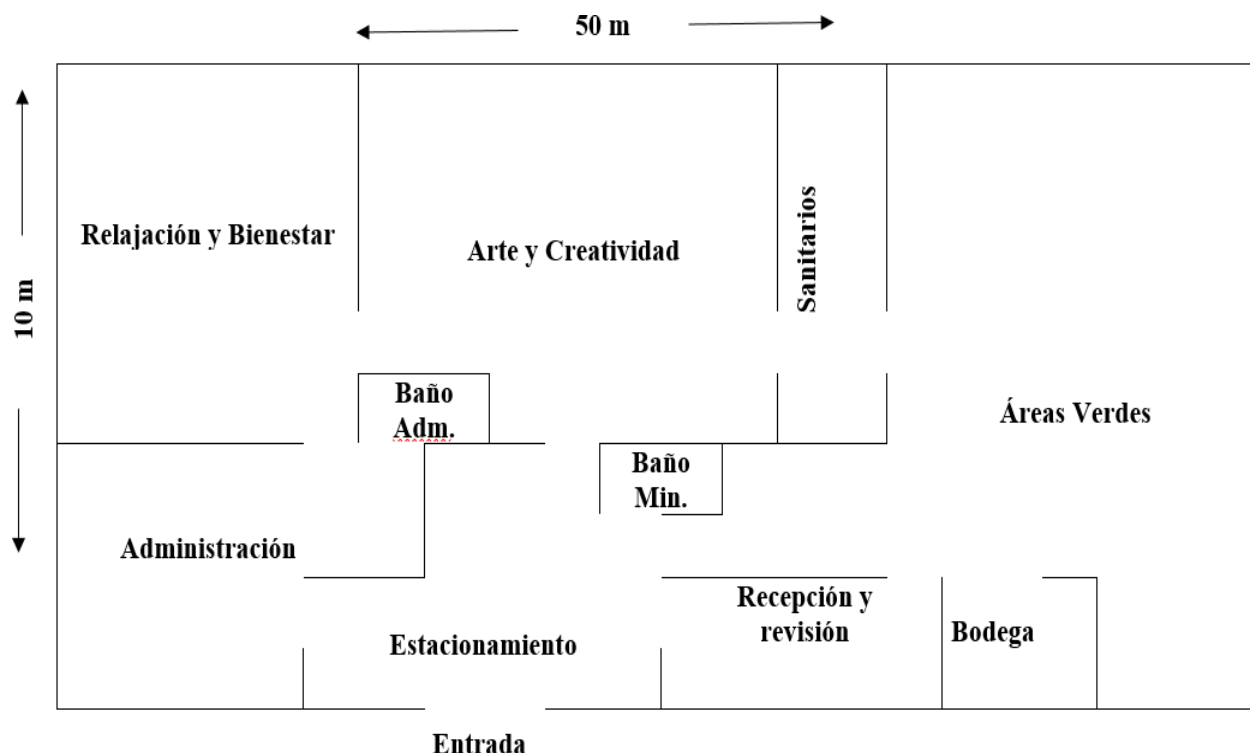
Cantidad	Zona	Área por unidad (m²)	Área Total (m²)
3	Baños pequeños	1,5	4,5
1	Baño para minusválido	2	2
1	Ingreso y lavabos	7,5	7,5
1	Baño administración	2	2
1	Recepción y revisión	10	10
1	Administración	20	20
1	Talleres	330	330
1	Estacionamiento	20	20
1	Bodega Utillería	4	4
		Total	500

Elaboración propia

La figura 22 muestra un esquema del proyecto, con sus áreas y zonas delimitadas y distribuidas en el espacio de 500m², de acuerdo a lo ya establecido.

Figura 22

Esquema de Distribución del Centro



Elaboración por: Autores

3.6. Ingeniería del Proyecto

Baca Urbina (2022) declara que la ingeniería de un proyecto tiene por objetivo solucionar problemas referentes a la instalación y funcionamiento de una planta, describiendo los procesos que se dan, determinando los equipos y maquinarias necesarios y su ubicación adecuada dentro de la planta. Serrano (2020) la señala como algo fundamental en todo proyecto de inversión, lo cual conviene analizar con un enfoque no solo presente sino también pensando en el futuro, pues es un hecho que el avance de la tecnología y sus innovaciones demandan actualizaciones, lo cual modificará procesos a futuro; establece que para lograr unas óptimas instalaciones se debe definir

de antemano el producto o servicio, el tamaño de la producción y el proceso, debiendo considerar factores de tiempo, calidad, costos, mano de obra, etc.

Primero, la empresa de servicios, debe identificar con claridad los recursos humanos y materiales necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

3.6.1. Identificación de Recursos Humanos

Los recursos humanos son una parte medular en todo plan de negocios, procurando que quienes sean contratados se ajusten a los objetivos de la empresa, haciendo suya la misión y visión de la misma, de tal manera que contribuyan al crecimiento y sostenibilidad del negocio. Una vez determinado el talento humano necesario en el plan de negocio, se investiga los salarios mínimos sectoriales en 2025 de acuerdo a las áreas específicas, colocando el código IESS, según área y agregando los beneficios de ley que corresponde. A continuación, realizados los cálculos respectivos, se elabora un rol de pago con los beneficios correspondientes a cada colaborador, como se muestra en la tabla 8, y totalizando el valor mensual a pagar en RRHH.

Tabla 9

Rol de Pago de RRHH

Cargo	Cantidad	Código IESS	Sueldo (SMS)	13ero.	14to.	Fondos reserva	Vacaciones	Aporte patronal	Total Pago
Gerente	1	1910000000003	300,00	12,04	10,58	12,05	5,23	29,34	420,00
Secretaria	1	19100000000024	235,00	8,01	9,55	8,04	4,29	28,56	329,00
Total	6		535,00	20,05	19,13	20,09	9,52	23,50	749,00

Fuente: Ministerio de Trabajo (2025)

En el análisis de la estructura organizacional, se ha identificado la contratación de personal bajo la modalidad de contrato por horas. Esta decisión estratégica responde a la necesidad de

flexibilidad operativa, permitiendo ajustar la fuerza laboral a los picos de demanda y a las necesidades específicas de cada función. Los cargos que se desempeñan bajo esta modalidad son:

- **Coordinador/a de actividades:** Responsable de la planificación, organización y supervisión de los programas y eventos. Su contratación por horas optimiza la gestión de proyectos de duración determinada o de actividades estacionales, asegurando una asignación eficiente de recursos humanos.
- **Terapeuta:** Encargado/a de proporcionar apoyo especializado en diversas áreas (física, ocupacional, psicológica, etc.). La modalidad de contrato por horas facilita la provisión de servicios terapéuticos según la demanda de los usuarios, sin la necesidad de mantener una jornada laboral completa cuando no se requiere.
- **Guardia:** Personal de seguridad cuya función es proteger las instalaciones y garantizar la seguridad del personal y los bienes. La contratación por horas permite una cobertura adaptable a los horarios de operación, eventos especiales o necesidades de vigilancia intermitentes, lo que representa una solución costo-efectiva.

3.6.2. Identificación de Recursos Materiales.

Identificar los recursos materiales a utilizar en el plan de negocio es fundamental, pues al tener claro los recursos materiales necesarios para el Centro se hará un uso eficiente y responsable de los recursos, pensando en equipo, muebles, herramientas y materiales necesarios para el arranque del negocio, procurando optimizar costos, evitar gastos superfluos y asignar mejor los recursos.

Una vez identificados los implementos necesarios para el Centro, se investigó en el mercado nacional las opciones más económicas para optimizar recursos. La tabla 8 muestra el listado de muebles y equipos indispensables.

Tabla 10*Muebles y Equipos Requeridos*

Cantidad	Detalle	P.U.	P. Total
2	Escritorio	\$ 127,50	\$ 255,00
3	Computadoras	\$ 66,87	\$ 200,61
1	Impresora	\$ 285,00	\$ 285,00
4	Estantes	\$ 35,00	\$ 140,00
3	Sillas	\$ 44,99	\$ 134,97
1	Silla triple	\$ 145,00	\$ 145,00
4	Sillas individuales	\$ 15,16	\$ 60,28
1	Mesas trabajo	\$ 79,00	\$ 79,00
1	Mesa de revisión	\$ 179,99	\$ 179,99
1	Escritorio sencillo	\$ 130,00	\$ 130,00
1	Split	\$ 299,02	\$ 299,06
1	Letrero	\$ 85,50	\$ 85,50
1	Tensiómetro	\$ 60,42	\$ 60,42
2	Termómetro digital	\$ 2,80	\$ 5,60
2	Pulseras Inteligentes	\$ 13,49	\$ 26,58
Elaboración propia		Total	\$ 2.087,01

El plan de negocio, como lo detalla la tabla 10, precisa materiales y herramientas necesarios para la puesta en marcha del mismo. La tabla 11 a continuación, enlista los implementos indispensables que deben existir, con costos aproximados y procurando maximizar los recursos.

Tabla 11: Herramientas, Equipos y Materiales*Herramientas, Equipos y Materiales*

Cantidad	Materiales para talleres	P.U.	P. Total
1	Juego dominó	\$ 11,21	\$ 11,21
3	Juegos de naipes	\$ 0,99	\$ 2,97
1	Juego ajedrez	\$ 15,00	\$ 20,00
1	Juego de damas	\$ 19,00	\$ 19,00
2	Domo de masaje con pinchos	\$ 5,00	\$ 10,00
2	Banda de estiramiento	\$ 17,00	\$ 34,00
1	Humidificador difusor de aroma	\$ 19,00	\$ 19,00
1	Juego 60 colores	\$ 10,00	\$ 10,00
1	Juego de pinceles 22 piezas	\$ 2,96	\$ 2,96
2	Juego de papelería	\$ 1,97	\$ 3,94
1	Conjunto lápices de dibujo	\$ 15,00	\$ 15,00
1	Kit completo de herramientas	\$ 12,98	\$ 12,98
1	Papel de dibujo engrosado	\$ 5,80	\$ 5,80
1	Juego de kit de bordado	\$ 5,82	\$ 5,82
1	Juego de kit de bordado letras	\$ 6,07	\$ 6,07
		Total	\$ 262,27

Elaboración por: Autores

Tabla 12*Lista de materiales por juego*

Cantidad	Materiales	P.U.	P. Total
10	Conos plásticos medianos	\$ 1,40	\$ 14,00
1 rollo	Cinta de marcar	\$ 2,50	\$ 2,50
1	Chaleco reflector	\$ 1,80	\$ 1,80
1	Silbato	\$ 1,00	\$ 1,00
1	Tiza de colores	\$ 2,00	\$ 2,00
2	Cinta adhesiva de colores	\$ 1,00	\$ 1,00
1	Manta plástica impresa	\$ 12,00	\$ 12,00
4	Bolsas de arena/discos plásticos	\$ 0,80	\$ 3,20
1	Cuerda algodón/poliéster 5m	\$ 8,00	\$ 8,00
10 pares	Guantes sencillos de algodón	\$ 1,20	\$ 12,00
6	Aros plásticos	\$ 2,50	\$ 15,00
6	Sacos grandes	\$ 2,00	\$ 12,00
2	Colchoneta básica	\$ 15,00	\$ 30,00
		Total	\$ 114,50

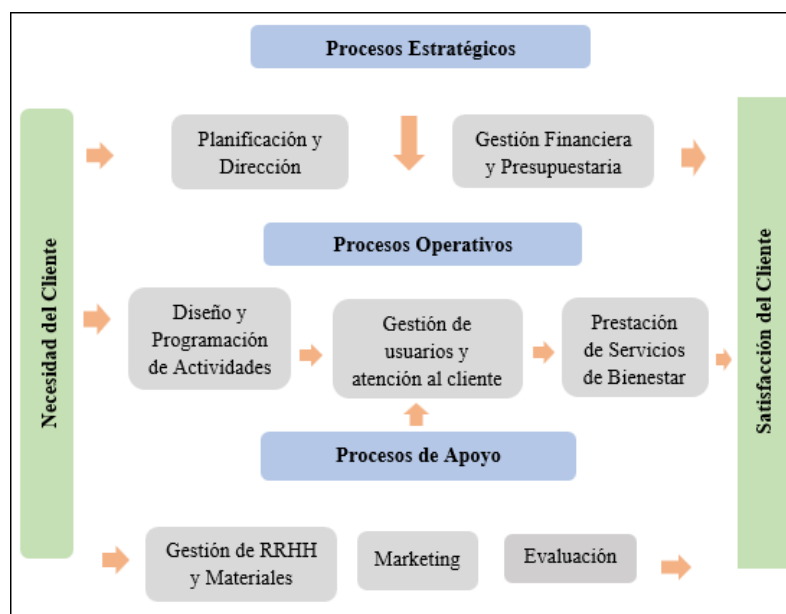
Elaboración por: Autores

Tabla 13*Lista de materiales por juego: Boxeo*

Cantidad	Materiales	P.U.	P. Total
4	Guantes de boxeo	\$15,00	\$ 15,00
1	Saco de boxeo	\$50,00	\$ 50,00
1	Cuerda para delimitar	\$20,00	\$ 20,00
3	Protector bucal	\$ 3,00	\$ 9,00
3	Cascos protectores	\$25,00	\$75,00
1	Alfombrilla o colchoneta	\$40,00	\$40,00
5	Toallas pequeñas	\$2,00	\$10,00
		Total	\$219.00
Elaboración por: Autores			

3.7. Proceso Productivo

El buen funcionamiento del centro requiere una planificación detallada de las actividades y servicios a fin de lograr que el proceso productivo se desarrolle de forma efectiva. Primero se elabora un mapa de los procesos más importantes que se dan en el Centro de Recreación. En la figura 23 se muestra el mapa de procesos, el cual parte de la necesidad del cliente, dando lugar a una serie de procesos, entre los cuales están los Estratégicos (Planificación, Dirección y Gestión de Finanzas), los Operativos (Diseño y Programación de Actividades, Gestión de Usuarios y Atención al cliente y Prestación de Servicios de Bienestar) y los de Apoyo (Gestión de Recursos Humanos y materiales, Marketing y Evaluación), los cuales en conjunto deben cumplir con sus objetivos individuales a fin de lograr la satisfacción del cliente.

Figura 23*Mapa de Procesos*

Elaboración por: Autores

A partir del mapa de procesos se procede a elaborar diagramas de flujos de las operaciones que tienen lugar en el Centro de Recreación, los cuales ayudan a visualizar mejor el funcionamiento dentro de la empresa.

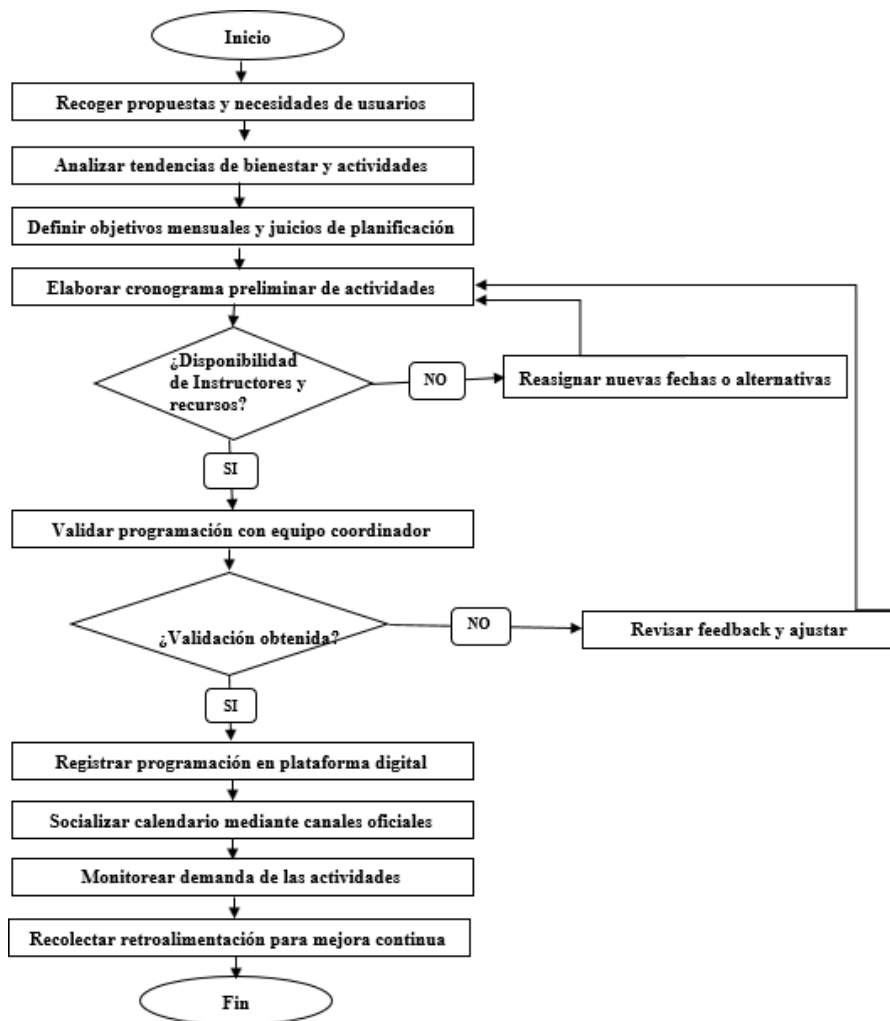
La figura 23 muestra los Procesos de Planificación y Dirección de la empresa, posibles eventualidades y la reacción, supervisado y controlado por un líder que monitorea y controla el desempeño, mediante indicadores determinados anteriormente, representando las etapas del proceso y la toma de decisiones. Los procesos operativos se detallan a continuación.

Procesos Estratégicos: Los procesos estratégicos implican a la planificación, dirección y a la gestión financiera y presupuestaria. Los Procesos de Planificación y Dirección de la empresa son supervisados y controlados por un líder, quien realiza un diagnóstico del contexto, define objetivos y estrategias, y formula un Plan Estratégico, a ser validado por los directivos. Se asignan responsabilidades por área de forma coordinada, con un monitoreo periódico, hasta elaborar

informes semestrales y actualizaciones anuales del Plan Estratégico. La figura 24 muestra el diagrama.

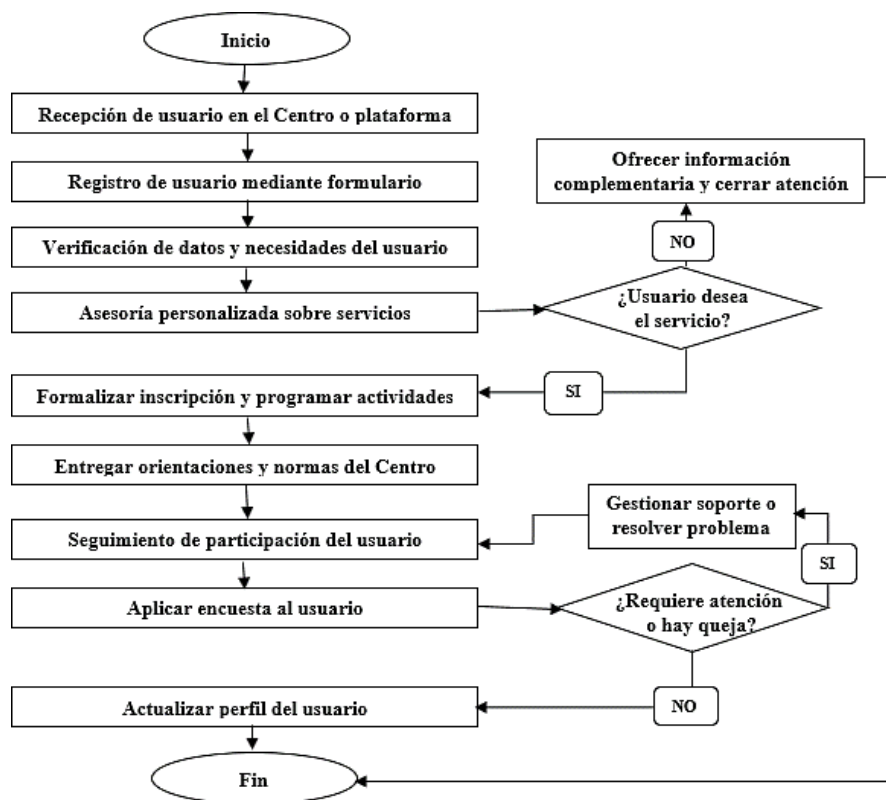
Figura 24:

Diagrama de Proceso de Diseño y Programación



Elaboración por: Autores

Siguiendo con los procesos operativos, aparece ahora el diagrama de gestión de usuario y atención al cliente, figura 25, el cual detalla paso a paso, desde la recepción del usuario en el Centro, hasta inscripción en el programa, dar seguimiento, encuestar y actualizar su perfil.

Figura 25*Diagrama de Gestión de Usuario y Atención al Cliente*

Elaboración por: Autores

3.8. La Casa de la Calidad

Al ofertar un producto o servicio se aspira a cumplir con las exigencias de calidad del cliente, acudiendo al QDF (Quality Function Deployment), Despliegue de Función de la Calidad, a fin de usar deseos del cliente para elaborar un producto o servicio que satisfaga sus necesidades. Como señalan Miranda et al. el QDF “fue introducido en Japón por Yoji Akao en 1966, siendo aplicado por primera vez en los astilleros de Mitsubishi (...) en 1972” (2021, pág. 127). La misma fuente señala que dicho concepto no se aplicó en empresas occidentales sino hasta 1986.

La principal herramienta para lograr convertir las demandas de los clientes en características que ayuden a mejorar la calidad es la denominada casa de la calidad, matriz que

correlaciona las necesidades de la calidad del servicio que se brinda (QUÉ) y los elementos de calidad específicos ideados por la empresa (CÓMO) para lograr esa calidad en el servicio. Las necesidades se obtienen a través de la encuesta realizada y conforme a ello se elaboran las respuestas de la empresa, lo cual ayudará a realizar un plan estratégico.

Para su elaboración, con la ayuda de la encuesta y de la ficha de observación, se elaboró una lista de los elementos a tener presente para elaborar la casa, los QUÉ (requisitos demandados por los clientes) y los CÓMO, forma en que la empresa piensa cubrir las necesidades de los factores antes mencionados. A continuación se detalla cada factor utilizado, según el tipo.

- Los QUÉ, visualizados en la encuesta, son ocho: Espacios que reduzcan el estrés, Acceso fácil y ubicación segura, Actividades personalizadas y variadas, Instalaciones limpias, sostenibles y modernas, Acompañamiento profesional, Privacidad y comodidad en las actividades, Resultados perceptibles en su bienestar y Precios asequibles.
- Entre los CÓMO, se tomaron en cuenta quince factores para procurar cubrir la demanda de los clientes, estos son: Terapias alternativas, Proximidad al transporte público, Programación flexible, Protocolos de atención, Capacitación continua del personal, Turnos programados, Salas insonorizadas, Tarifas diferenciadas, Zonas verdes. Ambientes sensoriales, Estacionamiento, Seguridad, Limpieza del local, Plataforma de reservas personalizada y Encuesta postservicio.

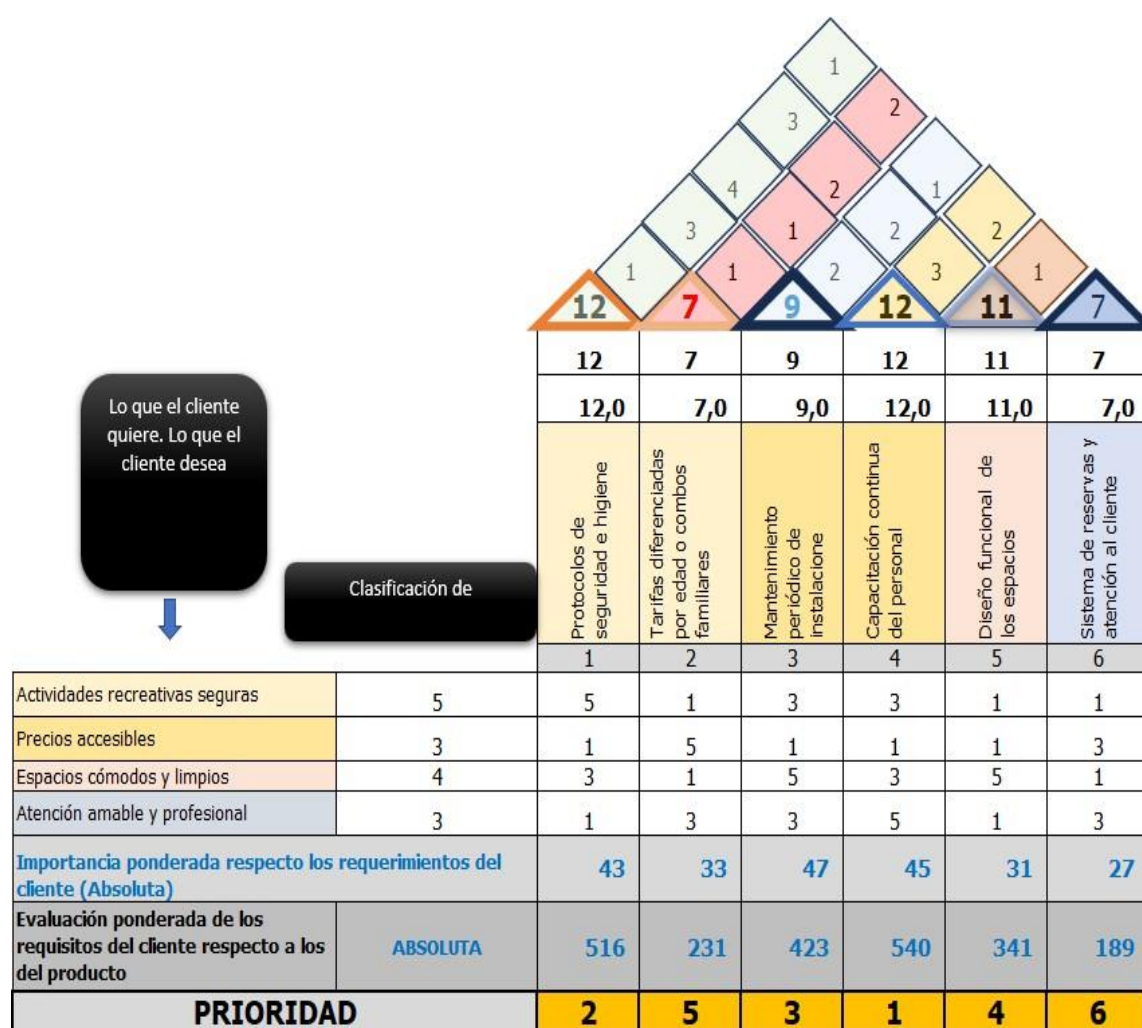
Se procede a elaborar el instrumento con los datos anotados. La figura 25 muestra la elaboración del instrumento, el cual muestra el peso relativo de cada QUÉ y de cada CÓMO. Se observa una distribución equilibrada del peso relativo entre los QUÉ, donde se observa que el que menor relevancia tiene es el precio del servicio (9,6%), pero factores como la actividades personalizadas y variadas o la necesidad de que el Centro realmente ayude a disminuir el estrés,

tienen una ponderación de 15,2% cada uno. El resto de factores tienen una ponderación de 12,1% cada uno.

En lo referente a los CÓMO, se observa que los factores de Terapias alternativas, Encuesta postservicio, Zonas verdes y Seguridad, cada uno tiene un peso superior al 10%. Le siguen muy de cerca las Salas insonorizadas (9,7%), Ambientes sensoriales (8,6%) y la limpieza de local (7,7%). Los ocho factores restante tienen un peso promedio relativo de apenas 3,96%.

Figura 26

Casa de la Calidad



Elaboración por: Autores

De acuerdo a lo realizado con la “Casa de la Calidad”, se procede a elaborar un plan estratégico a fin de lograr la calidad requerida, lo cual orientará el camino a seguir por el emprendimiento.

Capacidad continua del personal, diseñar un plan de capacitación mensual que incluya temas como actividades recreativas, primeros auxilios, manejo de conflictos y atención al cliente, incluyendo talleres prácticos y simulaciones para reforzar el aprendizaje.

Implementar evaluaciones trimestrales de desempeño y crear espacios de retroalimentación individual para identificar fortalezas, áreas de mejora con incentivos para quienes destaquen.

Protocolos de seguridad e higiene, establecer un calendario de inspecciones semanales en todas las áreas del centro, usando lista de verificaciones y reportes fotográficos para asegurar el cumplimiento. Realizar capacitaciones bimensuales sobre higiene, uso de equipos de protección personal y gestión de emergencias, incorporando simulacros y material visual para fortalecer el aprendizaje.

4. CAPÍTULO IV: ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El proceso administrativo de una organización, como lo señalan Arguello *et al.*, lo constituyen “el conjunto de reglas, estructuras, cargos y comportamientos” que respetarán quienes conformen la empresa, disponiendo y coordinando los recursos a disposición con eficiencia y eficacia (2020, p. 23). El estudio administrativo brinda herramientas que ayudarán a administrar el proyecto en sí, permitiendo conocer el progreso y desarrollo de implementaciones que se darán en el futuro negocio. A continuación, se definen tales elementos.

4.3. Dirección Estratégica

La dirección estratégica se entiende como el enfoque directivo que, basándose en el análisis del ambiente interno y externo, se centra en la elaboración, ejecución y valoración de las decisiones dirigidas a alcanzar las metas de la organización a medio y largo plazo (Pérez et al., 2023). Contempla cuatro etapas: Realizar un análisis del entorno, formular estrategias, implementarlas y realizar un control estratégico.

4.3.1. Misión

Ser un referente nacional en promoción de bienestar integral, accesible y seguro, mediante actividades personalizadas y espacios saludables.

4.3.2. Visión

Ofrecer servicios de recreación, relajación y acompañamiento personal enfocados en mejorar la calidad de vida de personas y comunidades, mediante metodologías participativas e infraestructura sostenible.

4.3.3. Valores

Empatía, Equidad, Innovación, Transparencia, Cuidado ambiental.

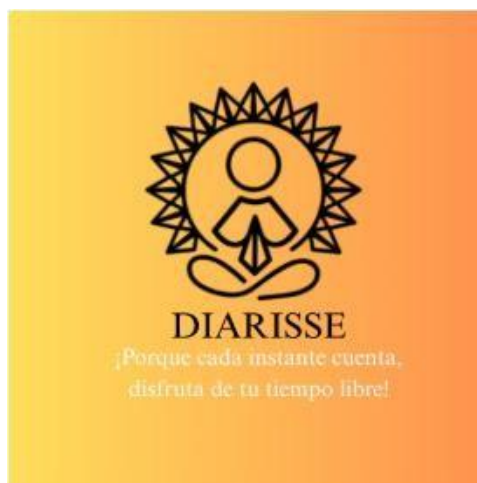
4.3.4. Slogan

“¡Porque cada instante cuenta, disfruta de tu tiempo libre!”

4.3.5. Logotipo

Figura 27

Logotipo de la Institución



Elaboración por: Autores

Con la ayuda de la IA se elaboró un logotipo para el plan de negocios, pues es muy necesario tener una identidad de marca, lo cual unido al slogan representan muy bien al centro recreacional. A continuación, se describe la paleta de colores que trasmite las siguientes reacciones al público:

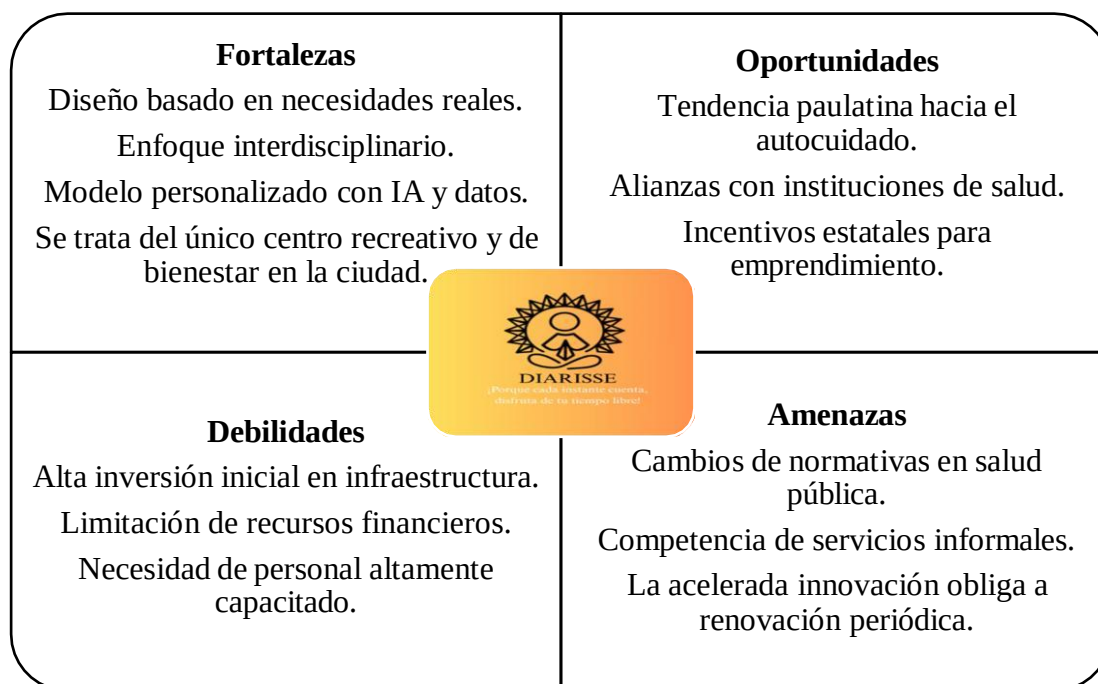


- **Colores y su impacto emocional:** Amarillo, vinculado con la felicidad, el optimismo y la luz, invita a sentirse estimulado y receptivo a nuevas experiencias.
- Naranja, potencia la vitalidad, la inventiva y el entusiasmo, indicando proximidad y calor emocional.
- **Tonos cálidos en general:** crean un ambiente acogedor, perfecto para establecer una conexión emocional con el cliente.
- **Elementos visuales:** Figura en meditación: inspira paz interna, autocuidado y vínculo personal, comunica un mensaje de armonía y bienestar.
- **Sol estilizado:** representa la vitalidad, la renovación y la importancia de cada nuevo día. Refuerza la idea de aprovechar el tiempo libre.

4.4. Análisis FODA.

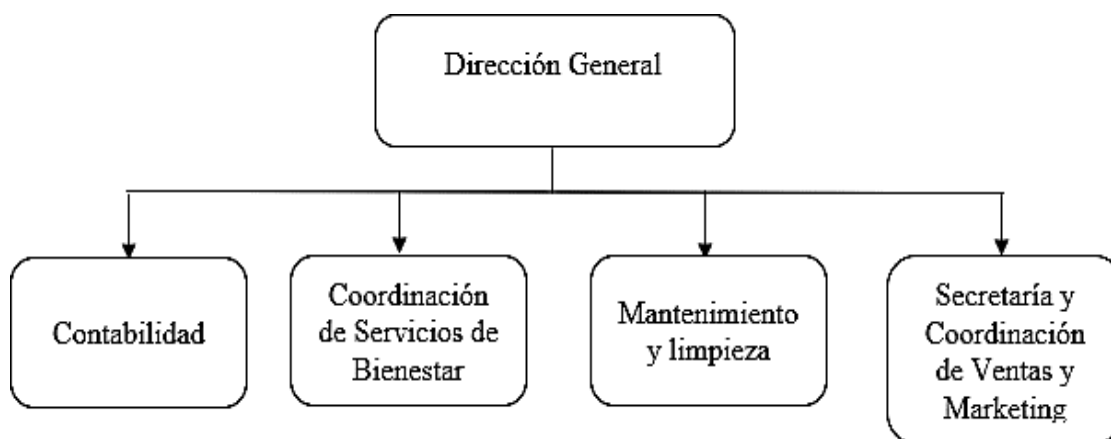
El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta clave para evaluar pormenorizadamente la situación presente de una empresa u organización sobre la base de sus fortalezas y debilidades y las oportunidades y amenazas del entorno, lo cual facilita la toma de decisiones (Sánchez, 2020).

La figura muestra el FODA del Centro de Recreación DIARISSE.

Figura 28*FODA del Centro DIARISSE**Elaborado por:* Autores

4.5. Estructura Organizacional y funcional

La estructura organizacional y funcional es la forma en “cómo se distribuyen las funciones y responsabilidades que debe cumplir cada miembro que forma parte de una empresa para alcanzar los objetivos propuestos es fundamental para el éxito de toda empresa” (Arenal, 2024, pág. 69). La estructura organizacional y funcional define lo que son responsabilidades y roles de cada departamento, en el organigrama presentado, se observan áreas clave como finanzas, operaciones, ventas y servicio técnico, las cuales trabajan de manera coordinada para alcanzar los objetivos de la empresa. Una estructura bien definida facilita la comunicación interna y optimiza procesos mejorando su eficiencia. A continuación, la figura muestra la estructura organizacional y funcional del Centro DIARISSE.

Figura 29*Estructura Organizacional u Funcional de DIARISSE**Elaborado por:* Autores

4.6. Estudio Legal

La constitución de empresas pequeñas, medianas o grandes deben definir el marco legal, lo cual puede garantizar que la organización opere dentro de las normativas vigentes, evitando multas, sanciones o hasta el cierre de la empresa. Por lo tanto, deberá obtener licencias y permisos de acuerdo a regulaciones y normas.

4.6.1. Tipo de empresa.

En el plan de negocios se aplica una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), la cual se caracteriza por su flexibilidad y popularidad entre emprendedores. Como su nombre lo indica se reúne capital a través de acciones simplificadas que podrían valer US\$ 1,00 cada una. La empresa podría constituirse con una o más personas y una gran ventaja es que no se precisa completar un monto mínimo de capital (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2025).

Permisos necesarios: Los permisos legales requeridos para constituir una SAS son

- Acta de Constitución.

- Nombramiento del Representante Legal.
- Registro e inscripción en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).
- Obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Obtener un permiso de funcionamiento de la Agencia de Aseguramiento de la Calidad de los Servicios de Salud y Medicina Pre pagada (AACSS).
- Registro Único de Establecimientos de Salud.
- Registro del título profesional del personal de salud.
- Plan de cartera de servicios e inspección in situ.
- Permiso de funcionamiento municipal y uso de suelo.
- Afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).
- Permiso del Cuerpo de Bomberos, mediante inspección y certificación el Cuerpo de Bomberos certifica si la institución cumple con las normativas de seguridad respecto a incendios, lo cual incluye revisión de extintores, sistemas de alarma, señalética correcta en salidas de emergencia y otros aspectos como las instalaciones eléctricas.
- Tener planes de contingencia ante imprevistos.

4.7. Estudio Ambiental /Objetivos de desarrollo sostenible

En 2015 se adoptaron los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de acuerdo a la ONU (Organización de las Naciones Unidas), diecisiete en total. Ecuador declaró la Agenda de 2030 como política pública del Gobierno. La empresa DIARISSE se alinearán en promover los objetivos 3 y 8 (Organización de las Naciones Unidas, 2025).

ODS 3, Salud y Bienestar: Mediante este objetivo se intenta “Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades” (Organización de las Naciones Unidas, 2025). Para lograrlo la empresa adoptará medidas de inclusión social y seguridad, sin importar el

género o identificación sexual. Como empresa de servicios de bienestar integral tratará de mejorar la calidad de vida

ODS 8, Trabajo decente y crecimiento económico: A través de este objetivo se busca “Promover el crecimiento económico sostenido, incluyente y sostenido el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (Organización de las Naciones Unidas, 2025). A fin de lograr cumplir con este objetivo la empresa deberá ponerse en marcha, promover políticas que promuevan actividades productivas, crear puestos de trabajo pleno, productivo y decente, sin importar edad, género o discapacidad.

5. CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

Un estudio financiero permite tener una visión de la organización de la gerencia financiera, es una herramienta fundamental en el mundo de la inversión, la cual permite realizar un análisis a fondo sobre la viabilidad económica de una inversión o plan de negocios y determinar si una inversión generará suficientes beneficios y si justifica la misma, procurando recabar datos confiables y determinar información relevante sobre posibles fuentes y los costos de financiamiento (Caíta, 2023).

En este estudio se empieza analizando esa inversión inicial, luego el capital de trabajo, pasando luego a identificar los ingresos previstos, los costos y gastos administrativos; después se proyecta el financiamiento, el flujo de caja, el VAN y el TIR y culminando con el análisis costo beneficio, todo con la ayuda de herramientas contables muy necesarias para realizarlo.

5.1. Inversión Inicial

La inversión inicial constituye el valor que se necesita para poner en marcha un proyecto. Se da en la etapa del proceso de implementación de todo proyecto, calculando de antemano las inversiones planeadas y estimadas mediante el uso de recursos que se destinarán al mismo. Esto se debe realizar después de haber hecho estudios de viabilidad que justifiquen la inversión, lo cual en este plan de negocios ya se realizó, pues se hizo el estudio de mercado, el técnico, el administrativo, aunque aún no se ha determinado la aceptación o rechazo de la inversión, lo cual se determinará al finalizar este estudio financiero (Serrano, 2020).

Para calcular esa inversión inicial es elemental elaborar un plan que permita mantener operativo el negocio durante mínimo tres meses, lo cual ayudará a DIARISSE a controlar mejor los recursos invertidos. Este monto abarca todos los gastos que deben realizarse antes de que la

empresa comience a generar ingresos. Su cálculo preciso es crucial para la planificación financiera, la búsqueda de financiamiento y la evaluación de la viabilidad del proyecto.

Figura 30

Presupuesto de inversión

1.- Presupuesto de inversión	
1.1 Inversión en activos fijos	
Detalle de los activos	Inversión
a) Activos fijos no depreciables	1.378,75
b) Activos fijos depreciables	4.650,05
Totales	6.028,80
1.2 Inversión en Intangibles	
Detalle de los activos	Inversión
Amortizables	2.226,95
Totales	2.226,95

Elaborado por: Autores

El presupuesto de inversión del centro de recreación para combatir el estrés se ha estructurado de manera estratégica, priorizando una inversión robusta en activos fijos. De un total de \$8.255,75, la mayor parte del capital inicial se destina a la adquisición de activos tangibles, tanto despreciables como no depreciables, lo que indica un enfoque en la infraestructura física y el equipamiento necesario para las actividades recreativas.

5.2. Capital de trabajo

Al capital de trabajo en una inversión inicial se lo define como el dinero que ayudará a cubrir los gastos operativos necesarios para que una empresa funcione. En general, el capital de trabajo es un indicador de la liquidez de un negocio a corto plazo y muestra la capacidad que tiene dicho negocio para cubrir sus deudas financieras inmediatas (PNC Bank, 2025).

Es la capacidad de la organización para cubrir sus gastos diarios de funcionamiento, como salarios, alquileres, servicios y compras de inventario, antes de que el proyecto comience a generar ingresos de manera autosuficiente.

Figura 31*Capital de trabajo*

1.3 Capital de trabajo	
Detalle	Valor mensual
Costos	3.225,00
Gastos Adm y Ventas	2.685,00
Total costo y gastos (mensuales)	5.910,00
Total Capital de trabajo previsto	17.730,00

Elaborado por: Autores

El capital de trabajo del centro de recreación DIARISSE se ha proyectado para asegurar la viabilidad financiera durante la fase inicial del proyecto. Se ha determinado un costo y gasto mensual total de \$5.910,00, que incluye los costos directos de operación y los gastos administrativos y de ventas.

Para garantizar la continuidad operativa antes de alcanzar el punto de equilibrio y generar flujos de caja positivos, se ha previsto un capital de trabajo de \$17.730,00. Este monto representa una cobertura de tres meses de los costos y gastos operativos, lo que demuestra una planificación financiera prudente.

5.3. Identificación de Ingresos

Los Ingresos constituyen entradas que se generan por la venta de bienes o servicios. En el caso de DIARISSE sirve para determinar cuánto se genera por prestar servicios de bienestar. Los ingresos se definen como el flujo de entradas de efectivo que una empresa obtiene por la venta de sus productos o servicios. Son la principal fuente de recursos financieros que permite cubrir los costos, gastos operativos, generar utilidades y financiar el crecimiento del negocio.

Figura 32*Ingresos*

# Item	Detalle Producto / Servicio	Proyección mensual			Anual
		Cantidad	P. Unitario	Mensual	
1	Terapia de meditación	250	5,00	1.250,00	15.000,00
2	Juego del calamar	350	10,00	3.500,00	42.000,00
3	Boxeo al ritmo	120	5,00	600,00	7.200,00
4	Jardinería	80	5,00	400,00	4.800,00
5	Taller de pintura	70	5,00	350,00	4.200,00
6	Taller de manualidades	70	5,00	350,00	4.200,00
Total ingresos ingresos proyectados				6.450,00	77.400,00

Elaborado por: Autores

La proyección de ingresos del centro de recreación DIARISSE se ha diseñado a partir de una oferta diversificada de actividades orientadas al bienestar y al manejo del estrés. Los ingresos anuales proyectados ascienden a \$77.400,00, distribuidos de forma variada entre los diferentes servicios.

El servicio “Juego del calamar” se proyecta como el principal generador de ingresos, aportando \$42.000,00 anuales, lo que representa cerca del 48% de los ingresos totales. Este dato sugiere una fuerte demanda o un precio unitario más elevado para esta actividad, posicionándola como la principal fuente de rentabilidad.

5.4. Costos y Gastos Administrativos

Los costos representan los valores requeridos para producir un bien o servicio. Como se indicó antes, para tasar un precio es preciso tener claro los costos de los materiales, mano de obra o talento humano que intervienen y los costos indirectos que también influyen en la producción del servicio que brindará DIARISSE. Los costos se definen como los desembolsos económicos directos asociados con la producción de un bien o la prestación de un servicio. A diferencia de los gastos, los costos están directamente relacionados con la generación de ingresos y varían en función del nivel de actividad.

Figura 33*Costos y gastos administrativos*

# Item	Detalle Productos y/o servicios	Costo del producto / Servicio (Costo unitario)				Proyección mensual		Costo Anual
		Materiales	Mano de obra	Indirectos	Total costo	Cantidad	C. mensual	
1	Terapia de meditación	2,50			2,50	250,00	625,00	7.500,00
2	Juego del calamar	5,00			5,00	350,00	1.750,00	21.000,00
3	Boxeo al ritmo	2,50			2,50	120,00	300,00	3.600,00
4	Jardinería	2,50			2,50	80,00	200,00	2.400,00
5	Taller de pintura	2,50			2,50	70,00	175,00	2.100,00
6	Taller de manualidades	2,50			2,50	70,00	175,00	2.100,00
Costo Total							3.225,00	38.700,00

Elaborado por: Autores

El análisis financiero del proyecto demuestra una clara distinción entre la inversión inicial y los costos operativos. La tabla de costos detalla que la operación del centro de recreación se basa en costos unitarios por servicio, con un fuerte componente de “materiales”, lo que sugiere que cada actividad requiere insumos específicos para su ejecución. El costo total mensual proyectado es de \$3.225,00, lo que equivale a un costo anual de \$38.700,00.

Los gastos administrativos son los desembolsos indirectos y fijos que no están vinculados directamente a la producción o a la prestación de un servicio, pero que son indispensables para el funcionamiento general de la empresa.

Figura 34:*Gastos administrativos*

Item	Rubro	V Mensual	Anual
1	Sueldo y Salarios	\$ 2.065,00	\$ 24.780,00
2	Seguro social		\$ -
3	Arriendo	\$ 250,00	\$ 3.000,00
4	Servicios básicos	\$ 100,00	\$ 1.200,00
5	Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
6	Planes Celulares	\$ 120,00	\$ 1.440,00
7	Publicidad en redes sociales y medios	\$ 100,00	\$ 1.200,00

Elaborado por: Autores

El cuadro de gastos administrativos y de ventas refleja la estructura de costos indirectos necesarios para el correcto funcionamiento del centro de recreación. El total mensual de estos

gastos asciende a \$2.685,00, siendo el rubro de "Sueldos y salarios" el más significativo con \$1.890,00, lo que representa aproximadamente el 70% del total.

El resto de los gastos, como "Publicidad", "Comisiones", "Arriendo", "Servicios Básicos" y "Útiles de Oficina", aunque de menor cuantía, son igualmente vitales para mantener la operatividad, la visibilidad en el mercado y la infraestructura del centro.

5.5. Financiamiento

Los emprendimientos son parte fundamental de toda economía, por lo cual el financiamiento de un emprendimiento implica obtener dinero crédito mediante la banca, pagando intereses según plazo, tasa, periodicidad y monto. El mecanismo mediante el cual se moviliza el capital requerido para cubrir la inversión inicial, capital de trabajo y los gastos operativos. La elección de las fuentes de financiamiento es una decisión estratégica que impacta directamente en la estructura financiera, el nivel de endeudamiento y la rentabilidad del proyecto.

Figura 35

Financiamiento

Monto a financiar:	15.591,45
Tasa:	19%
Nro. Años (Máximo 5 años)	5
Total períodos	60
Períodos de gracia	0
Total períodos a amortizar	60
Valor dividendo	\$ 404,45
Valor Intereses	8.675,60

Detalle de la amortización						
Concepto	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05	Totales
Pago Capital	2.064,72	2.493,05	3.010,23	3.634,71	4.388,74	15.591,45
Pago Interes	2.788,69	2.360,36	1.843,18	1.218,70	464,67	8.675,60
Dividendo	4.853,41	4.853,41	4.853,41	4.853,41	4.853,41	24.267,05

Nro. Cuota	C. Inicial	Interés	Capital	Dividendo	C. Final
0	15.591,45	-	-	-	15.591,45
60	398,15	6,30	398,15	404,45	0,00
Totales		8.675,60	15.591,45	24.267,05	

Elaborado por: Autores

El análisis financiero del proyecto revela que la estrategia de financiamiento se ha planificado cuidadosamente para cubrir una inversión inicial total de \$15.591,45. Este monto es el resultado de la suma del presupuesto de inversión inicial, compuesto por la inversión en activos fijos (\$6.028,80) e intangibles (\$2.226,95), más el capital de trabajo y otros gastos iniciales no detallados en las imágenes.

El "Valor dividendo" de \$4.853,41 anual, que se mantiene constante, representa la cuota total a pagar anualmente para cubrir tanto el capital como los intereses. Finalmente, el costo total del financiamiento, incluyendo el capital y los intereses, asciende a \$24.267,05 al término del quinto año. Esta estructura de financiamiento demuestra una estrategia clara para apalancar el proyecto y asegura que los recursos necesarios para la inversión inicial estén disponibles, aunque con un costo financiero significativo que deberá ser absorbido por los ingresos futuros del negocio.

5.6. Flujo de caja

El flujo de caja constituye una herramienta esencial, pues “permite determinar qué tan valiosa es una empresa; (...) es una de las técnicas más aceptadas para valorar empresas” teniendo presente futuros flujos de caja y el costo de capital ponderado de una empresa, además de los gastos (Cano Morales, 2024, p. 98), es un indicador financiero que mide el movimiento de efectivo y equivalentes de efectivo dentro de una empresa durante un período determinado. Representa la capacidad del negocio para generar liquidez, mostrando las entradas y salidas de dinero real. Un flujo de caja positivo indica que la empresa está generando más efectivo del que gasta, lo que le permite cubrir sus obligaciones, invertir en crecimiento y pagar a sus acreedores. Por el contrario, un flujo de caja negativo señala que los gastos superan a los ingresos, lo cual puede ser una señal de problemas de liquidez a corto plazo.

Figura 36*Flujo de caja neto*

Concepto	(+/-)	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Totales
Ingresos	+		77.400,00	77.400,00	77.400,00	77.400,00	77.400,00	387.000,00
Costo de Venta	-		38.700,00	38.700,00	38.700,00	38.700,00	38.700,00	193.500,00
Gastos de Administración y Ventas	-		32.220,00	32.220,00	32.220,00	32.220,00	32.220,00	161.100,00
Depreciaciones y amortizaciones	-		1.885,52	1.258,57	1.258,57	267,77	267,77	4.938,18
Gastos financieros	-		2.788,69	2.360,36	1.843,18	1.218,70	464,67	8.675,60
Impuestos - Utilidades	-		979,37	1.137,66	1.215,24	1.457,53	1.570,63	6.360,43
Ganancias netas	=		826,43	1.723,41	2.163,02	3.536,01	4.176,93	12.425,79
Depreciaciones y amortizaciones	+		1.885,52	1.258,57	1.258,57	267,77	267,77	4.938,18
Costos de inversión	-	25.985,75						25.985,75
Préstamo	+	15.591,45	-	-	-	-	-	15.591,45
Pago de capital	-		2.064,72	2.493,05	3.010,23	3.634,71	4.388,74	15.591,45
Recuperación del capital de trabajo	+		-	-	-	-	17.730,00	17.730,00
Valor de liquidación de activos	+		-	-	-	-	-	-
Flujo de caja Neto	=	(10.394,30)	647,22	488,93	411,35	169,06	17.785,96	9.108,22
Flujo de caja acumulado	=	(10.394,30)	(9.747,08)	(9.258,15)	(8.846,80)	(8.677,74)	9.108,22	

Elaborado por: Autores

El flujo de caja neto del proyecto de centro de recreación presenta un perfil financiero característico de un emprendimiento en sus primeras etapas. En el Año 0, se observa una salida de efectivo de \$10.394,30, lo cual representa la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto. Este monto negativo es el resultado de una inversión considerable en activos (tanto fijos como intangibles), que asciende a \$25.985,75, parcialmente financiada por un préstamo de \$15.591,45.

A partir del Año 1, el proyecto comienza a generar flujos de caja netos positivos. Sin embargo, estos flujos son modestos en los primeros años: \$647,22 en el Año 1, \$488,93 en el Año 2, \$411,35 en el Año 3 y \$169,06 en el Año 4. La disminución gradual en los flujos de caja netos durante este período se debe a que, si bien los ingresos son constantes, la carga de intereses y el pago de capital del préstamo representan salidas de efectivo significativas. A pesar de los resultados positivos, el flujo de caja acumulado se mantiene en negativo hasta el Año 5, lo que indica que el proyecto aún no ha recuperado la inversión inicial.

Al final del horizonte de cinco años, el flujo de caja acumulado asciende a \$9.108,22, lo que demuestra que el proyecto es financieramente viable y rentable a largo plazo, logrando recuperar la inversión inicial y generando una ganancia neta en términos de flujo de efectivo.

5.7. Valor Actual Neto (VAN) y tasa Interna de Retorno (TIR)

El VAN y la TIR son dos indicadores financieros que ayudan a analizar con seguridad la viabilidad y rentabilidad de un proyecto de inversión. Tales indicadores permiten visualizar las posibilidades de éxito de un proyecto al considerar el flujo de caja y el tiempo, lo cual ayuda en la toma de decisiones. El VAN ayuda a evaluar y establecer la viabilidad de un plan de negocios, actualizando los flujos de ingresos, costos y gastos futuros de un proyecto al momento actual y restando la inversión inicial, evaluando así el incremento total del capital resultante desde la implementación del proyecto. Si el VAN es positivo el proyecto será viable y rentable, pues refleja ganancias potenciales a futuro, caso contrario no lo es. La TIR consiste en otro método de evaluar los planes de inversión, muy recomendado por expertos. Sirve para analizar la viabilidad de un proyecto, ayudando a determinar la tasa de beneficio o rentabilidad que se espera. Está ligada al VAN estrechamente y se expresa en porcentaje, lo cual significa la tasa de descuento que iguala el VAN a cero, dando claridad sobre la rentabilidad de la inversión al ser esa la tasa mínima requerida para que una inversión sea rentable (Up-Bizor, 2025).

La **Tasa Interna de Retorno** (TIR) es la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto sea igual a cero. En términos simples, es la tasa de rendimiento que se espera obtener de una inversión. La TIR permite evaluar la rentabilidad del proyecto por sí misma, sin depender de una tasa de descuento externa. Para tomar una decisión de inversión, la TIR se compara con la tasa de descuento o el costo de capital de la empresa.

- Si $TIR > \text{Tasa de descuento}$: El proyecto es financieramente atractivo, ya que su rendimiento esperado es mayor que el costo del capital.
- Si $TIR < \text{Tasa de descuento}$: El proyecto no es viable, ya que su rendimiento esperado es inferior al costo del capital.

- Si $TIR = \text{Tasa de descuento}$: El proyecto no genera valor adicional, por lo que la decisión es indiferente.

Figura 37*Indicadores financieros*

Tasa de descuento =	12%
VAN =	\$ 1.065,81
TIR =	14,39%

Elaborado por: Autores

El análisis de los indicadores financieros VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno) y Costo-Beneficio confirma la viabilidad y la rentabilidad del proyecto de centro de recreación para combatir el estrés.

Valor Actual Neto (VAN): Con un valor de \$1.065,81, el VAN es positivo y superior a cero. Esto indica que el proyecto generará un valor adicional para la empresa, superando la rentabilidad mínima exigida por la tasa de descuento del 12%. El valor positivo del VAN valida la decisión de inversión, ya que las ganancias futuras, traídas a valor presente, son mayores que la inversión inicial.

Tasa Interna de Retorno (TIR): La TIR, con un valor del 14,39%, es superior a la tasa de descuento utilizada para el proyecto (12%). Este resultado es un fuerte indicador de la rentabilidad del proyecto, ya que su rendimiento esperado es mayor que el costo del capital. La diferencia entre la TIR y la tasa de descuento (2,39%) representa un margen de seguridad que refuerza la solidez de la inversión.

5.8. Costo beneficio

El coeficiente Costo Beneficio constituye una relación o ratio entre los beneficios de una inversión y sus costos. Si dicho valor es mayor que uno, el proyecto se acepta, si es igual a uno es indiferente, pero si es menor que uno, se rechaza. En el proyecto de inversión del Centro Recreacional DIARISSE se muestra a continuación tal relación.

Para calcular la relación Costo-Beneficio, se dividen los flujos de caja positivos (beneficios) actualizados por los flujos de caja negativos (costos) actualizados.

- Si $C/B > 1$: El proyecto es rentable, ya que los beneficios esperados son superiores a los costos. Por cada dólar invertido, se espera obtener un retorno mayor a un dólar.
- Si $C/B = 1$: Los beneficios son iguales a los costos. El proyecto no genera un valor adicional, por lo que se considera un proyecto indiferente.
- Si $C/B < 1$: Los costos superan a los beneficios, lo que indica que el proyecto no es rentable y no debería ser aceptado.

Figura 38:

Costo y beneficio

COSTO BENEFICIO =	\$ 1,10
--------------------------	----------------

Elaborado por: Autores

El valor de \$1,10 en la relación Costo-Beneficio significa que, por cada dólar invertido en el proyecto, se obtendrá un retorno de \$1,10. Esta ratio al ser mayor que 1, corrobora la rentabilidad del proyecto.

Conclusiones

- Se confirma la viabilidad comercial y social de crear un Centro de Recreación en Sangolquí, sustentada por el análisis de mercado, el entorno competitivo, la demanda insatisfecha de actividades orientadas al manejo del estrés y el interés de la población objetivo en servicios de bienestar integral. El enfoque diferenciador del proyecto es ofrecer un servicio de recreación integral, orientado al bienestar físico y emocional en un ambiente seguro y privado. Las actividades propuestas (relajación, creatividad, espacios verdes y actividad física) dan respuesta a las tendencias actuales en promoción de la salud y calidad de vida.
- El análisis de recursos humanos y materiales permite implementar una operación eficiente y flexible, ajustando el personal y los recursos a las necesidades de la demanda y optimizando los costos sin sacrificar la calidad del servicio.
- El estudio de la competencia muestra que, aunque existen centros de entretenimiento en los alrededores, ninguno presenta un enfoque integral y holístico de reducción del estrés como el propuesto, lo que representa una ventaja competitiva relevante. En términos financieros, la planificación detallada de la inversión inicial y los gastos operativos contempla todos los elementos indispensables para iniciar operaciones, minimizando riesgos y asegurando la sostenibilidad del proyecto.

Recomendaciones

- El estudio de mercado reveló que el segmento principal de la población objetivo está entre 31 y 40 años y presenta altos niveles de estrés recurrente. Por ello, se recomienda diseñar y promocionar programas específicos de relajación, mindfulness y actividades físicas orientadas a las necesidades de este grupo, ofreciendo horarios flexibles e incluso sesiones después de la jornada laboral. Esto potenciará la captación y retención de clientes, asegurando una base sólida de usuarios frecuentes, lo que fortalecerá los ingresos proyectados y mejorará la rentabilidad observada en el análisis financiero.
- El análisis financiero demuestra que gran parte del costo inicial y operativo está vinculado al espacio (500m²) y a la adquisición de equipamiento y personal. Se recomienda implementar un sistema de monitoreo del uso real de las instalaciones y la eficiencia del personal contratado. De esta manera, podrán detectarse áreas de baja demanda o subutilización para ajustarlas o reconfigurarlas en función de servicios más rentables, logrando así maximizar la rentabilidad operativa y, si es necesario, reducir costos variables, manteniendo la sostenibilidad financiera del centro desde el arranque.

Bibliografía

- Arenal, C. (2024). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa*. TUTOR Formación. <https://n9.cl/4w0wbk>
- Arguello, A., Llumiguano, M., Gavilánez, C., y Torres, L. (2020). *Administración de Empresas. Elementos Básicos* (Primera electrónica ed.). Pons Publishing House. <https://n9.cl/4z34z>
- Baca Urbina, G. (2022). *Evaluación de Proyectos* (Novena ed.). México: Mc Graw Hill Interamericana Editores. <https://n9.cl/fwznp>
- Caíta, Ó. (2023). *Proyectos que impulsan no que paralizan*. El Estudio Financiero de un Proyecto de Inversión: Guía Integral: <https://n9.cl/zepxq6>
- Cano Morales, A. (2024). *Contabilidad Gerencial y Presupuestaria bajo Normas NIC y NIIF* (Tercera digital ed.). Bogotá: Ediciones de la U. <https://n9.cl/p4zrc>
- Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J., y Chafla, J. (2022). *Formulación y Evaluación de Proyectos para Financiamiento*. Guayaquil: Editorial CIDE . <https://n9.cl/dahl5>
- Echeverri Cañas, L. (2023). *Plan Estratégico de Marketing. El Arte de Cautivar a través de Estrategias que Enamoran* (Formato electrónico ed.). Bogotá: Universidad del Rosario. <https://n9.cl/pihh3>
- Faster Capital. (2 de mayo de 2025). *Faster Capital*. Centro de bienestar para personas mayores el papel de la tecnología en la transformacion de los centros de bienestar para personas mayores: <https://n9.cl/y30jn>
- Hemma Bogotá Luxury Suites Hotel. (20 de septiembre de 2024). *Hemma Bogotá Luxury Suites Hotel*. Dónde practicar Yoga y Meditación en Bogotá: Espacios Tranquilos en la Ciudad: <https://n9.cl/x12f6>

- Hernández, R., y Coello, S. (2020). *El Proceso de Investigación Científica*. Editorial Universitaria. <https://n9.cl/m3xps2>
- INEC. (2022). *Censo Ecuador*. <https://www.censoecuador.gob.ec/resultados-censo/>
- INEC. (2025). *Sistema Integrado de Consulta de Clasificaciones y Nomenclatura*. <https://n9.cl/lycjhr>
- Japón Travel. (2025). *Japón Travel*. Baños de bosque en Japón: <https://www.japan.travel/en/guide/forest-bathing/>
- Krugman, P., y Wells, R. (2022). *Fundamentos de Economía* (Cuarta ed.). Reverté. <https://n9.cl/wek74>
- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaíza, R., Martel, C., y Castillo, R. (2023). *Metodología de la Investigación: Técnicas e Instrumentos de Investigación* (Primera digital ed.). INUDI Perú. <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Medline Plus en español. (5 de abril de 2024). *Biblioteca Nacional de Medicina (EE.UU.)*. El estrés y su salud: <https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/003211.htm>
- Mera Zapata, D. (2023). *Estrés Académico y su Relación con el Bienestar Psicológico en Estudiantes Universitarios*. Informe de Investigación, Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Ciencias de la Salud. <https://n9.cl/j9m1j>
- Ministerio de Trabajo. (2025). *Ministerio de Trabajo*. <https://n9.cl/rtle68>
- Miranda, F., Chamorro, A., y Rubio, S. (2021). *Introducción a la Gestión de la Calidad*. Grupo Vanchri. <https://n9.cl/x7nxv>
- Organización de las Naciones Unidas. (2025). *ONU Ecuador*. <https://ecuador.un.org/es/sdgs>
- Pérez, E., Moya, B., y Martín, V. (2023). *Dirección Estratégica de la empresa*. Centro de Estudios Ramón Areces. <https://n9.cl/d3s0bi>

PNC Bank. (15 de enero de 2025). *PNC Insights*. Explicación sobre el capital de trabajo:

definición, fórmula e importancia: <https://n9.cl/oho13>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2022). *Informe sobre Desarrollo Humano*

2021/2022. Nueva York: PNUD. <https://n9.cl/lre42>

Real Academia Española. (s.f.). *Diccionario de la Lengua Española*.

<https://dle.rae.es/logotipo?m=form>

Red de Servicios Compartidos y Outsourcing. (15 de junio de 2023). *SSON*. Informe Gallup: El

compromiso de los empleados y el estrés laboral alcanzan máximos históricos:

<https://n9.cl/502jcm>

Rodríguez, A., Castañeda, D., Salguero, R., y Bazantes, J. (2024). El estrés académico en

estudiantes de bachillerato general integrado de Ecuador. *CIENCIAMATRIA Revista*

Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología, X(1), 164 - 180.

<https://doi.org/10.35381/cm.v10i1.1215>

Rogers, D. (2021). *Guía Estratégica para la Transformación Digital. Reinventa tu negocio para*

la era digital (Primera ed.). (D. Rovassio, Trad.) Ediciones Urano. <https://n9.cl/r1zf3>

Sabry, F. (2023). *Análisis de Mercado*. (O. B. Knowledgeable, Ed.) <https://n9.cl/o1lmh>

Sánchez, D. (2020). *Análisis FODA O DAFO* (Digital ed.). Bubok Publishing S.L.

<https://n9.cl/u142s>

Sandoval, J., y Quesada, F. (2024). *Introducción a la Economía del Siglo XXI* (Primera

electrónica ed.). EUNED. <https://n9.cl/vr8hi>

Santesmases, M., Sánchez, A., y Valderrey, F. (2021). *Mercadotecnia* (Primera digital ed.).

Patria Educación. <https://n9.cl/ij4kw>

Segal, J., Smith, M., y Robinson, L. (21 de febrero de 2024). *HelpGuide.org*. Signos, síntomas y causas del estrés: <https://www.helpguide.org/es/estres/sintomas-signos-y-causas-del-estres>

Serrano, F. (2020). *Proyectos de Inversión* (Segunda ed.). Grupo Editorial Patria.
<https://n9.cl/zy932>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2025). *Portal de Constitución de Compañías*. <https://n9.cl/6tp9v>

Up-Bizor. (2025). *Up-Bizor*. Aprende a Calcular el VAN y TIR:
<https://www.upbizor.com/estrategia-financiera/van-y-tir>

Villaverde, S., Monfort, A., y Merino, M. (2020). *Investigación de mercados en entornos digitales y convencionales. Una visión integradora* (Primera ed.). ESIC Editorial.
<https://n9.cl/vgagzh>

<https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/94eff039-22d6-4c20-841d-5bd64aa8368e/content>

Ministerio de Trabajo. (2025). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de
<https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=3473&force=1>

Miranda, F., Chamorro, A., & Rubio, S. (2021). *Introducción a la Gestión de la Calidad*. Grupo Vanchri. Obtenido de <https://n9.cl/x7nxv>

Organización de las Naciones Unidas. (2025). *ONU Ecuador*. Obtenido de
<https://ecuador.un.org/es/sdgs>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2022). *Informe sobre Desarrollo Humano 2021/2022*. Nueva York: PNUD. Obtenido de

<https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22sp1.pdf>

Red de Servicios Compartidos y Outsourcing. (15 de junio de 2023). *SSON*. Obtenido de

Informe Gallup: El compromiso de los empleados y el estrés laboral alcanzan máximos

históricos: [https://www.ssonetwork.com/workplace-facilities/articles/employee-](https://www.ssonetwork.com/workplace-facilities/articles/employee-engagement-and-workplace-stress-at-all-time-highs)

[engagement-and-workplace-stress-at-all-time-highs](https://www.ssonetwork.com/workplace-facilities/articles/employee-engagement-and-workplace-stress-at-all-time-highs)

Rodríguez, A., Castañeda, D., Salguero, R., & Bazantes, J. (2024). El estrés académico en

estudiantes de bachillerato general integrado de Ecuador. *CIENCIAMATRIA Revista*

Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología, X(1), 164 - 180.

doi:10.35381/cm.v10i1.1215

Anexos

Anexo 1. Detalle de Activos

1. Anexo Activos Fijos

1.1 Detalle de activos fijos

# Item	Cantidad	Detalle	P. Unitario	P. Total	Maq. Y Equipos	Inmuebles	Maquinaria	Muebles	Vehículos	Eq. Oficina	Otros 1	Totales
1	3	Escritorios ejecutivos	127,50	382,50				382,50				382,50
2	4	Sillas ejecutivas	44,99	179,96				179,96				179,96
3	14	Sillas individuales	15,16	212,24				212,24				212,24
4	1	Letrero	85,50	85,50				85,50				85,50
5	1	Archivador	38,49	38,49				38,49				38,49
6	4	Bidones de agua	5,00	20,00				20,00				20,00
7	2	mesas plegables	75,00	150,00				150,00				150,00
8	1	Caballote	21,68	21,68				21,68				21,68
9	3	Cojín de meditación	15,00	45,00				45,00				45,00
10	1	mesa pegable	34,99	34,99				34,99				34,99
11	3	Maceteros rectangulares	3,99	11,97				11,97				11,97
12	6	Maceteros colgantes	3,40	20,40				20,40				20,40
13	1	Estante de 3 niveles	29,98	29,98				29,98				29,98
14	3	Tubos de acero inoxidable (1,5 m)	7,00	21,00				21,00				21,00
15	6	Pie de amigo santinado	5,95	35,70				35,70				35,70
16	1	Escritorio sencillo	93,99	93,99				93,99				93,99
17	1	Silla triple	145,00	145,00				145,00				145,00
18	3	Estantes	35,00	105,00				105,00				105,00
19	1	Juego de pesas (6)	44,25	44,25				44,25				44,25
20	4	Computadoras	629,00	2.516,00						2.516,00		2.516,00
21	1	Impresora	285,00	285,00						285,00		285,00
22	2	Enrutador	26,72	53,44						53,44		53,44
23	4	Reguladores de voltaje	16,99	67,96						67,96		67,96
24	4	Dispensadores de agua	12,50	50,00						50,00		50,00
25	1	Kit completo de herramientas	12,98	12,98	12,98							12,98
26	1	Balón Gym	10,00	10,00	10,00							10,00
27	2	Banda de estiramiento	17,00	34,00	34,00							34,00
28	1	Luz de neón LED juego de calamar	50,00	50,00	50,00							50,00
29	1	Disfraz muñeca de juego de calamar	25,00	25,00	25,00							25,00
30	1	kit de jardinería	50,00	50,00	50,00							50,00
31	1	Máquina de boxeo con música inteligente y guantes	50,50	50,50	50,50							50,50
32	3	Colchoneta	21,99	65,97	65,97							65,97
33	6	Extintores	28,55	171,30	171,30							171,30
34	3	Plantadora manual	3,00	9,00	9,00							9,00
35	6	Celulares	150	900,00	900,00							900,00
Totales				6.028,80	1.378,75	-	-	1.677,65	-	2.972,40	-	6.028,80

1.2 Detalle de intangibles

# Item	Cantidad	Detalle	P. Unitario	P. Total	G. Constitución	Preoperativos	Software	Otros 1	Otros 2	Otros 3	Otros 4	Totales
1	1	Escritura pública y registro mercantil	300,00	300,00	300,00							300,00
2	1	Registro RUC y afiliaciones legales	150,00	150,00	150,00							150,00
3	1	Honorarios contables y jurídicos	600,00	600,00	600,00							600,00
4	1	Patente Municipal	40,00	40,00		40,00						40,00
5	1	Permiso funcionamiento centro entretenimiento	61,95	61,95		61,95						61,95
6	1	Permiso de Cuerpo de Bomberos	100,00	100,00		100,00						100,00
7	1	Registro en el Ministerio de Turismo	-	-								-
8	1	Certificado uso de suelo	25,00	25,00		25,00						25,00
9	1	Certificado LUAE	-	-								-
10	1	Página web y gestión digital	400,00	400,00		400,00						400,00
11	1	Registro en SCVS	50,00	50,00	50,00							50,00
12	1	Software	500,00	500,00			500,00					500,00
Totales				2.226,95	1.100,00	626,95	500,00	-	-	-	-	2.226,95

Anexo2. Tabla de amortización

Monto a financiar:	15.591,45
Tasa:	19%
Nro. Años (Máximo 5 años)	5
Total periodos	60
Periodos de gracia	0
Total periodos a amortizar	60
Valor dividendo	\$ 404,45
Valor Intereses	8.675,60

Detalle de la amortización

Concepto	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05	Totales
Pago Capital	2.064,72	2.493,05	3.010,23	3.634,71	4.388,74	15.591,45
Pago Interes	2.788,69	2.360,36	1.843,18	1.218,70	464,67	8.675,60
Dividendo	4.853,41	4.853,41	4.853,41	4.853,41	4.853,41	24.267,05

Nro. Cuota	C. Inicial	Interés	Capital	Dividendo	C. Final
0	15.591,45	-	-	-	15.591,45
1	15.591,45	246,86	157,59	404,45	15.433,86
2	15.433,86	244,37	160,08	404,45	15.273,78
3	15.273,78	241,83	162,62	404,45	15.111,17
4	15.111,17	239,26	165,19	404,45	14.945,98
5	14.945,98	236,64	167,81	404,45	14.778,17
6	14.778,17	233,99	170,46	404,45	14.607,71
7	14.607,71	231,29	173,16	404,45	14.434,54
8	14.434,54	228,55	175,90	404,45	14.258,64
9	14.258,64	225,76	178,69	404,45	14.079,95
10	14.079,95	222,93	181,52	404,45	13.898,43
11	13.898,43	220,06	184,39	404,45	13.714,04
12	13.714,04	217,14	187,31	404,45	13.526,73
13	13.526,73	214,17	190,28	404,45	13.336,45
14	13.336,45	211,16	193,29	404,45	13.143,16
15	13.143,16	208,10	196,35	404,45	12.946,81
16	12.946,81	204,99	199,46	404,45	12.747,35
17	12.747,35	201,83	202,62	404,45	12.544,73
18	12.544,73	198,62	205,83	404,45	12.338,91
19	12.338,91	195,37	209,08	404,45	12.129,82
20	12.129,82	192,06	212,40	404,45	11.917,43
21	11.917,43	188,69	215,76	404,45	11.701,67
22	11.701,67	185,28	219,17	404,45	11.482,49
23	11.482,49	181,81	222,64	404,45	11.259,85
24	11.259,85	178,28	226,17	404,45	11.033,68
25	11.033,68	174,70	229,75	404,45	10.803,93
26	10.803,93	171,06	233,39	404,45	10.570,54
27	10.570,54	167,37	237,08	404,45	10.333,46
28	10.333,46	163,61	240,84	404,45	10.092,62
29	10.092,62	159,80	244,65	404,45	9.847,97
30	9.847,97	155,93	248,52	404,45	9.599,44
31	9.599,44	151,99	252,46	404,45	9.346,98
32	9.346,98	147,99	256,46	404,45	9.090,53
33	9.090,53	143,93	260,52	404,45	8.830,01
34	8.830,01	139,81	264,64	404,45	8.565,37
35	8.565,37	135,62	268,83	404,45	8.296,53
36	8.296,53	131,36	273,09	404,45	8.023,45
37	8.023,45	127,04	277,41	404,45	7.746,03

38	7.746,03	122,65	281,81	404,45	7.464,23
39	7.464,23	118,18	286,27	404,45	7.177,96
40	7.177,96	113,65	290,80	404,45	6.887,16
41	6.887,16	109,05	295,40	404,45	6.591,76
42	6.591,76	104,37	300,08	404,45	6.291,68
43	6.291,68	99,62	304,83	404,45	5.986,84
44	5.986,84	94,79	309,66	404,45	5.677,18
45	5.677,18	89,89	314,56	404,45	5.362,62
46	5.362,62	84,91	319,54	404,45	5.043,08
47	5.043,08	79,85	324,60	404,45	4.718,48
48	4.718,48	74,71	329,74	404,45	4.388,74
49	4.388,74	69,49	334,96	404,45	4.053,77
50	4.053,77	64,18	340,27	404,45	3.713,51
51	3.713,51	58,80	345,65	404,45	3.367,85
52	3.367,85	53,32	351,13	404,45	3.016,73
53	3.016,73	47,76	356,69	404,45	2.660,04
54	2.660,04	42,12	362,33	404,45	2.297,71
55	2.297,71	36,38	368,07	404,45	1.929,64
56	1.929,64	30,55	373,90	404,45	1.555,74
57	1.555,74	24,63	379,82	404,45	1.175,92
58	1.175,92	18,62	385,83	404,45	790,09
59	790,09	12,51	391,94	404,45	398,15
60	398,15	6,30	398,15	404,45	0,00
Totales		8.675,60	15.591,45	24.267,05	

Anexos 3. Balance General

	<u>Año 0</u>	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
ACTIVO CORRIENTE	17.730,00	18.377,22	18.866,15	19.277,50	19.446,56	19.502,52
Caja - bancos	-	647,22	1.136,15	1.547,50	1.716,56	19.502,52
Cuentas por cobrar	-					
INVENTARIOS	-					
Otros activos corrientes	17.730,00	17.730,00	17.730,00	17.730,00	17.730,00	
ACTIVO NO CORRIENTE	8.255,75	6.370,24	5.111,67	3.853,11	3.585,34	3.317,58
ACTIVOS FIJOS	6.028,80	6.028,80	6.028,80	6.028,80	6.028,80	6.028,80
ACTIVOS INTANGIBLES	2.226,95	2.226,95	2.226,95	2.226,95	2.226,95	2.226,95
(-) DEPRECIACION Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-	(1.885,52)	(3.144,08)	(4.402,65)	(4.670,41)	(4.938,18)
OTROS ACTIVOS	-					
TOTAL ACTIVOS	25.985,75	24.747,46	23.977,82	23.130,61	23.031,90	22.820,09
PASIVO CORRIENTE	-	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES (HASTA A 1 AÑO)	-	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES FISCALES POR PAGAR	-	-	-	-	-	-
CRÉDITO CON BANCOS O COOPERATIVAS (HASTA 1 AÑO)	-	-	-	-	-	-
OTRAS CUENTAS POR PAGAR (HASTA 1 AÑO)	-	-	-	-	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	15.591,45	13.526,73	11.033,68	8.023,45	4.388,74	0,00
CUENTAS POR PAGAR (MÁS DE 1 AÑO)	-	-	-	-	-	-
CRÉDITO CON BANCOS O COOPERATIVAS (MÁS DE 1 AÑO)	15.591,45	13.526,73	11.033,68	8.023,45	4.388,74	0,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR (MÁS DE 1 AÑO)	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	15.591,45	13.526,73	11.033,68	8.023,45	4.388,74	0,00
PATRIMONIO	10.394,30	11.220,73	12.944,14	15.107,16	18.643,17	22.820,09
CAPITAL (APORTES)	10.394,30	10.394,30		10.394,30	10.394,30	10.394,30
RESULTADOS ACUMULADOS			826,43	2.549,84	4.712,86	8.248,87
RESULTADOS DEL PERÍODO	-	826,43	1.723,41	2.163,02	3.536,01	4.176,93
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	25.985,75	24.747,46	23.977,82	23.130,61	23.031,90	22.820,09