



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
DISEÑO, ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
DE MATERIALES Y EQUIPOS LÚDICOS A BASE  
DE MADERA PARA CENTROS EDUCATIVOS  
INFANTILES EN LA PARROQUIA  
ATAHUALPA, AÑO 2013**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: SHELLY KATHERINE GONZÁLEZ FIGUEROA**

**TUTOR: ECON. KARINA BRICIO SAMANIEGO, MIM.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2013**

**UNIVERSIDAD ESTATAL**

**PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
DISEÑO, ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
DE MATERIALES Y EQUIPOS LÚDICOS A BASE  
DE MADERA PARA CENTROS EDUCATIVOS  
INFANTILES EN LA PARROQUIA  
ATAHUALPA, AÑO 2013.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previo a la obtención del Título de:  
INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: SHELLY KATHERINE GONZÁLEZ FIGUEROA**

**TUTOR: ECON. KARINA BRICIO SAMANIEGO, MIM.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2013**

La Libertad, Octubre del 2013

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación: “PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES Y EQUIPOS LÚDICOS A BASE DE MADERA PARA CENTROS EDUCATIVOS INFANTILES EN LA PARROQUIA ATAHUALPA” elaborada por la Srta. Shelly Katherine González Figueroa, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la Apruebo en todas sus partes.

Atentamente

---

**Econ. Karina Bricio Samaniego, MIM.**

**TUTOR**

## DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso por darme el ser y la sabiduría; siempre me ha ayudado a salir adelante, en todo momento. Por perdonar todos mis pecados y darme la mágica oportunidad de vivir. A mis Hijos Christopher y Nathaly por mantener con su luz iluminado mi camino, a mis hermanos por siempre estar a mi lado y nunca abandonarme en los momentos más difíciles y apoyarme para cumplir esta meta que hoy estoy concluyendo.

A mi familia, por mostrarme que la felicidad se puede hallar en las cosas más sencillas de la vida. A mi Madre Elsa por brindarme su apoyo espiritual y moral en todo momento. Más que una madre es una amiga que amo sobre todas las cosas. A mi Padre Abad por ser ejemplo de superación y fortaleza en mi vida, con su apoyo cuento en todos los momentos épicos de mi etapa de crecimiento.

**Shelly**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi Dios, por guiarme y ayudarme a superar los obstáculos que la vida presenta.

Gracias a mi querida Facultad de Ciencias Administrativas y Universidad Estatal Península de Santa Elena que me abrió sus puertas para desarrollarme como persona, estudiante y profesional. A la Econ. Karina Bricio Samaniego, MIM, y al Ing. Germán Arriaga Baidal, MSc por su ayuda incondicional en la orientación y desarrollo del trabajo de investigación, factor fundamental para cumplir con éxitos nuestro propósito. A todas las personas que de una u otra manera colaboraron en esta investigación con sus ideas y apoyo.

**Shelly**

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

**Ing. Mercedes Freire Rendón MSc.**  
**DECANA DE LA FACULTAD**  
**C.C. ADMINISTRATIVAS**

---

**Eco. Félix Tigrero González MSc.**  
**DIRECTOR DE ESCUELA DE**  
**INGENIERÍA COMERCIAL**

---

**Econ. Karina Bricio Samaniego, MIM.**  
**PROFESOR-TUTOR**

---

**Ing. Germán Arriaga Baidal, MSa.**  
**PROFESOR DE ÁREA**

---

**Ab. Milton Zambrano Coronado MSc.**  
**SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR**

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

“PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO,  
ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES  
Y EQUIPOS LÚDICOS A BASE DE MADERA PARA  
CENTROS EDUCATIVOS INFANTILES EN LA  
PARROQUIA ATAHUALPA, 2013”

**Autor: Shelly Katherine González Figueroa**  
**Tutor: Econ. Karina Bricio Samaniego, MIM.**

**RESUMEN**

El proyecto consiste en la creación de una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera para centros educativos infantiles en la Parroquia Atahualpa, la madera es un material duro que no puede romperse fácilmente tiene diferentes utilidades, en este caso la utilizaremos como materia prima para la elaboración de materiales y equipos lúdicos infantiles, en la provincia existe una localidad donde sus pobladores se dedican a trabajar con esta materia prima como lo es la madera, por lo que se la podrá adquirir de manera más rápida para su transformación, realizando los estudios pertinentes se establecieron los fundamentos teóricos para el diagnóstico de la investigación, la metodología adecuada para la construcción de la propuesta, la población, técnicas de recolección de datos y gráficos e interpretación de resultados, estos fueron respaldados por los instrumentos que produjeron información relevante, los mismos que establecerían la posibilidad de la creación de la empresa **“RE-CRÉATE”**, con un slogan de **DIVERSIÓN SEGURA**. En el cuarto capítulo, mediante los diferentes estudios se presenta la propuesta de creación de la empresa de Diseño Elaboración y Comercialización de Matariles y Equipos Lúdicos donde se visualiza claramente misión, visión, objetivos estratégicos, valores y principios instituciones que posicionarán a la empresa durante el horizonte de planeación, las características y tamaño de mercado, canal de distribución, políticas de ventas, los aspectos técnicos, administrativos, proceso de producción que harán que el producto llegue al cliente de una manera eficaz; se concluye y demuestra con la evaluación económica y financiera presupuestada durante el horizonte de la planeación periodo de cinco años con su respectiva utilidad por las ventas lo cual garantiza la rentabilidad estimada. Por último tenemos las respectivas conclusiones y recomendaciones; finalizando la presente con el complemento de información que están en los anexos y referencias bibliográfica.

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA .....	I
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
TRIBUNAL DE GRADO .....	V
RESUMEN .....	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE CUADROS .....	XIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
ÍNDICE DE ANEXOS .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
Marco Contextual de la Investigación.....	2
Tema.....	2
Planteamiento del Problema .....	2
Formulación del Problema .....	4
Sistematización del Problema .....	4
Justificación del Tema.....	4
Objetivos .....	6
Objetivo General .....	6
Objetivos Específicos .....	6
Hipótesis .....	7
Operacionalización de las Variables .....	8
<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>10</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>10</b>
1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA.....	10

1.2.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	11
1.2.1.	Importancia de las Actividades Lúdicas .....	11
1.2.2.	Los valores educativos de las actividades lúdicas .....	13
1.2.3.	El Juego: Desarrollo y Aprendizaje.....	14
1.2.4.	Los Juego en el Desarrollo Infantil .....	16
1.2.5.	El descanso después de realizar Actividades Lúdicas. ....	18
1.2.6.	Aprendizaje y Enseñanza a través del Juego .....	20
1.3.	NEGOCIO EMPRESA, INDUSTRIA .....	21
1.3.1.	El Negocio .....	21
1.3.2.	La Empresa.....	21
1.3.3.	La Industria.....	22
1.3.3.1.	Funciones de una Empresa Industrial.....	23
1.4.	PROCEDENCIA DE LA MADERA PARA USOS ARTESANALES EN LA PARROQUIA ATAHUALPA .....	23
1.4.1.	Proceso de Obtención de la Madera .....	24
1.5.	ENTORNO POLÍTICO LEGAL.....	26
1.5.1.	Constitución de la República del Ecuador (2008) .....	26
1.5.2.	Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2007-2010.....	27
1.5.3.	Ley de Defensa del Artesano .....	28
1.5.4.	Ley de compañías Codificación .....	30
1.5.5.	Código Orgánico de la Producción, Comercio E Inversiones .....	31
1.5.6.	Plan Nacional del Buen Vivir Año 2009-2013.....	32
1.5.6.1.	Políticas .....	33
1.6.	MARCO REFERENCIAL/MARCO SITUACIONAL.....	33
1.7.	ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO .....	35
1.8.	ANÁLISIS ECONÓMICO.....	35
1.8.1.	Inflación.....	35
1.9.	ENTORNO SOCIAL.....	36
1.10.	ANÁLISIS FODA .....	37

<b>CAPÍTULO 2.....</b>	<b>39</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>39</b>
2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	40
2.3.1. Por el Nivel.....	40
2.3.1.1. Investigación Descriptiva. ....	40
2.3.2. Por el lugar .....	41
2.3.2.1. Investigación bibliográfica .....	41
2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	41
2.4.1. El Método Deductivo. ....	42
2.4.2. Método Analítico. ....	42
2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN. ....	43
2.4.1. Entrevista .....	43
2.4.2. Encuestas .....	44
2.5. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN. ....	44
2.5.1. Tipos de Preguntas. ....	45
2.6. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	45
2.6.1. Población .....	45
2.7.2. Método de Muestreo .....	46
2.7.3. Tamaño de la Muestra .....	47
2.7.2.1. Estratificación Muestral de la Población Total a encuestar.....	48
2.8. PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS.....	48
2.8.1. Procesamiento de los Datos .....	48
<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>50</b>
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>50</b>

3.1.	RESULTADO DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LA POBLACIÓN DE ATAHUALPA .....	50
3.2.	RESULTADOS DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS INFANTILES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA .....	64
3.3.	CONCLUSIONES .....	75
3.4.	RECOMENDACIONES .....	76
3.5.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA.....	77
3.5.1.	Análisis de la entrevistas a los dueños de talleres y Artesanos .....	78
<b>CAPÍTULO 4.....</b>		<b>80</b>
<b>PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO, ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES Y EQUIPOS LÚDICOS A BASE DE MADERA PARA CENTROS EDUCATIVOS INFANTILES EN LA PARROQUIA ATAHUALPA, AÑO 2013 - 2014.....</b>		<b>80</b>
4.1.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....	80
4.1.1.	Determinación De La Población Objetivo .....	80
4.1.2.	Frecuencia De Uso/ Compra .....	81
4.1.3.	Proyección De La Demanda .....	81
4.1.4.	Análisis De La Oferta .....	81
4.1.4.1.	Identificación De Los Competidores .....	82
4.1.5.	Demanda Insatisfecha.....	83
4.1.6.	Marketing Mix.....	83
4.1.6.1.	Producto.....	83
4.1.6.2.	Precio .....	85
4.1.6.2.1.	Estrategias De Precios .....	85
4.1.6.3.	Estrategias De Distribución.....	86
4.1.6.3.1.	Identificación Del Canal Óptimo. ....	86
4.1.6.4.	Promoción.....	87

4.1.6.4.1.	Presupuesto de Producción.....	88
4.2.	ESTUDIO TÉCNICO.....	89
4.2.1.	Infraestructura De La Empresa.....	89
4.2.2.	Tamaño .....	90
4.2.3.	Ubicación Del Proyecto.....	90
4.2.1.	Descripción De Los Procesos .....	91
4.2.2.	Diagrama De Flujo De Los Procesos .....	92
4.2.3.	Descripción de Flujo De Los Procesos De Producción.....	93
4.2.4.	Recursos Tecnológicos .....	94
4.2.4.1.	Dirección Pública De Internet .....	95
4.2.5.	Recursos De Maquinaria, Equipos Y Herramientas.....	95
4.2.6.	Disponibilidad de Equipos de Oficina.....	95
4.2.7.	Disponibilidad de Maquinarias.....	97
4.3.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	98
4.3.1.	Marco Legal.....	98
4.3.1.1.	Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre.....	98
4.3.2.	Misión.....	99
4.3.3.	Visión .....	99
4.3.4.	Objetivos Generales.....	99
4.3.5.	Objetivos Específicos .....	99
4.3.6.	Valores institucionales.....	100
4.3.7.	Principios .....	100
4.3.8.	Valores.....	101
4.3.9.	Responsabilidad Social.....	102
4.3.9.1.	Superintendencia de Compañías al Servicio de desarrollo Productivo de Santa Elena.....	102
4.3.9.2.	Lineamientos Legales.....	102

4.3.9.3. Permisos .....	103
4.3.10. Actividades De La Empresa .....	109
4.3.11. Estructura Orgánica Administrativa .....	110
4.3.12. Departamentización.....	112
4.3.13. Descripción De Puestos .....	112
4.3.14. Manual De Funciones .....	115
4.4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	122
4.4.1. Inversión Inicial.....	123
4.4.2. Activos Fijos.....	123
4.4.3. Capital de Trabajo .....	125
4.4.4. Fuentes de Financiamiento .....	125
4.4.4.1. Recursos Propios .....	125
4.4.4.2. Recursos Ajenos .....	126
4.4.5. Amortización de la deuda .....	126
4.4.5.1. Resumen de la Deuda .....	128
4.4.6. Proyección de las Ventas .....	128
4.4.7. Costos, Gastos e Ingresos del Proyecto .....	128
4.4.7.1. Materiales Directos.....	128
4.4.6.2. Mano de Obra Directa .....	129
4.4.6.3. Materiales Indirectos .....	130
4.4.6.4. Gastos Administrativos .....	130
4.4.7. Depreciaciones .....	132
4.4.8. Estado de Resultados proyectados .....	132
4.4.9. Flujo De Caja proyectado.....	132
4.4.10. Criterios de Evaluación del Proyecto .....	133
4.4.10.1. Valor Actual Neto (VAN) .....	133
4.4.10.2. Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	134
4.4.10.3. Periodo de Recuperación de la Inversión del Proyecto .....	134
4.4.11. Evaluación De La Situación Inicial.....	135

4.5.	ANÁLISIS DE IMPACTO DEL PROYECTO .....	136
4.5.1.	Impacto Ambiental .....	136
4.5.2.	Impacto Social .....	136
4.5.3.	Impacto Económico .....	136
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>138</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>139</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>140</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>144</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Variable Independiente .....	8
CUADRO N° 2 Variable Dependiente .....	9
CUADRO N° 3 Inflación al Consumidor .....	36
CUADRO N° 4 Población .....	46
CUADRO N° 5 Estratificación Muestral .....	48
CUADRO N° 6 Género de los Encuestados .....	50
CUADRO N° 7 Rango de Edad .....	51
CUADRO N° 8 Nivel de Estudios .....	52
CUADRO N° 9 Situación Laboral .....	53
CUADRO N° 10 Tiene Hijos.....	54
CUADRO N° 11 Adquirir Un Juguete.....	55
CUADRO N° 12 Material del Juguete .....	56
CUADRO N° 13 Tiempo De Compra .....	57
CUADRO N° 14 Donde Compra .....	58
CUADRO N° 15 Juguetes en el Mercado .....	59
CUADRO N° 16 Creación de Empresa .....	60
CUADRO N° 17 Adquirir el Producto .....	61
CUADRO N° 18 Precio de Equipos Lúdicos .....	62
CUADRO N° 19 Precio Materiales Lúdicos .....	63
CUADRO N° 20 Materiales y Equipos Lúdicos de la Institución.....	64
CUADRO N° 21 Juegos de Entretenimiento Infantil .....	65
CUADRO N° 22 Legos y Rompecabezas.....	66
CUADRO N° 23 Materiales Didácticos .....	67
CUADRO N° 24 Parques de Estructuras Metálicas .....	68
CUADRO N° 25 Playgrounds Infantiles .....	69
CUADRO N° 26 Material.....	70
CUADRO N° 27 Donde Compra el Producto.....	71
CUADRO N° 28 Productos del Mercado .....	72
CUADRO N° 29 Creación de Empresa .....	73
CUADRO N° 30 Adquirir el Producto .....	74

CUADRO N° 31 Proyección de la Demanda .....	81
CUADRO N° 32 Presupuesto De Promoción .....	88
CUADRO N° 33 Ubicación del Proyecto .....	91
CUADRO N° 34 Flujo de los Procesos .....	92
CUADRO N° 35 Descripción de los Puestos .....	112
CUADRO N° 36 Activos Fijos .....	124
CUADRO N° 37 Capital de Trabajo .....	125
CUADRO N° 38 Financiamiento de Accionistas .....	126
CUADRO N° 39 Amortización De La Deuda .....	127
CUADRO N° 40 Resumen de la Deuda .....	128
CUADRO N° 41 Proyección de Ventas Anuales .....	128
CUADRO N° 42 Materiales Directos .....	129
CUADRO N° 43 Materia Prima Directa Proyectada .....	129
CUADRO N° 44 Mano De Obra Directa Proyectada .....	129
CUADRO N° 45 Materiales Indirectos .....	130
CUADRO N° 46 Gastos Administrativos Mensuales .....	131
CUADRO N° 47 Gastos Administrativos Proyectos .....	131
CUADRO N° 48 Periodo de Recuperación de la Inversión .....	134
CUADRO N° 49 Evaluación de la Situación Inicial .....	135

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 Característica Situacional de la Parroquia Atahualpa .....	33
GRÁFICO N° 2 Género de los Encuestados.....	50
GRÁFICO N° 3 Rango de Edad .....	51
GRÁFICO N° 4 Nivel de Estudios .....	52
GRÁFICO N° 5 Situación Laboral .....	53
GRÁFICO N° 6 Tiene Hijos .....	54
GRÁFICO N° 7 Adquirir El Juguete .....	55
GRÁFICO N° 8 Material del Juguete .....	56
GRÁFICO N° 9 Tiempo de Compra.....	57
GRÁFICO N° 10 Donde Compra .....	58
GRÁFICO N° 11 Juguetes en el Mercado .....	59
GRÁFICO N° 12 Creación de Empresa.....	60
GRÁFICO N° 13 Adquirir el Producto.....	61
GRÁFICO N° 14 Precio de Equipos Lúdicos .....	62
GRÁFICO N° 15 Precio de Materiales Lúdicos .....	63
GRÁFICO N° 16 Materiales y Equipos Lúdicos de la Institución .....	64
GRÁFICO N° 17 Juegos de Entretenimiento Infantil.....	65
GRÁFICO N° 18 Legos y Rompecabezas .....	66
GRÁFICO N° 19 Materiales Didácticos .....	67
GRÁFICO N° 20 Parques de Estructuras Metálicas .....	68
GRÁFICO N° 21 Playgrounds Infantiles.....	69
GRÁFICO N° 22 Material .....	70
GRÁFICO N° 23 Donde Compra el Producto .....	71
GRÁFICO N° 24 Productos del Mercado.....	72
GRÁFICO N° 25 Creación de Empresa.....	73
GRÁFICO N° 26 Adquirir el Producto.....	74
GRÁFICO N° 27 Productos Equipos Lúdicos.....	84
GRÁFICO N° 28 Productos Materiales Lúdicos .....	85
GRÁFICO N° 29 Nombre y Slogan de la Empresa .....	88
GRÁFICO N° 30 Infraestructura De La Empresa .....	89

GRÁFICO N° 31 Router Inalámbrico.....	94
GRÁFICO N° 32 Función Del Router Inalámbrico .....	95
GRÁFICO N° 33 Muebles y Enseres De Oficina.....	96
GRÁFICO N° 34 Equipos de Oficina.....	97
GRÁFICO N° 35 Máquina de Inyección:.....	97
GRÁFICO N° 36 Orgánica Administrativo .....	111

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXOS N° 1 Encuestas .....	145
ANEXOS N° 2 Encuesta a Centros Educativos Infantiles de la Provincia de Santa Elena .....	147
ANEXOS N° 3 Guía De Entrevista a los Talleres y Artesanales de la Parroquia Atahualpa .....	148
ANEXOS N° 4 Depreciación.....	149
ANEXOS N° 5 Estado de Resultado Proyectados .....	150
ANEXOS N° 6 Flujo de Efectivo .....	151
ANEXOS N° 7 VAN Y TIR .....	152
ANEXOS N° 8 Presupuesto en Suministros de Oficina Proyectado .....	153
ANEXOS N° 9 Presupuesto en Servicios Básicos Proyectados .....	153
ANEXOS N° 10 Presupuesto de Gastos de Imprevistos Proyectados ....	153
ANEXOS N° 11 Permisos de Funcionamiento y Seguros (Anuales) Proyectados .....	153
ANEXOS N° 12 Gasto por Mantenimiento de Vehículo Proyectados ...	153
ANEXOS N° 13 Gasto de Depreciación Proyectados .....	154
ANEXOS N° 14 Proyección Anual de Gastos Administrativos .....	154

## INTRODUCCIÓN

En esta investigación partimos del planteamiento del problema de que cualquier actividad lúdica, se puede considerar como un juego, y a su vez cualquier juego planteado como tal, si se realiza como una actividad carente de dicha actitud lúdica, se acaba convirtiendo en monótona, rígida y ausente de alegría, degenerando en un ejercicio escolar rutinario más, privado de la motivación que provoca el juego en los niños.

El juego un elemento primordial en la nueva educación, base y motivo de grandes cambios en el proceso de enseñanza de los educandos y de principal importancia tanto para los aprendizajes de orden intelectual, como aquellos relacionados con la educación física o corporal, social o moral e incluso creativa y estética.

Los equipos y materiales lúdicos o actividades lúdicas pretenden que los niños y niñas adquieran conciencia de sus vivencias corporales; descubran el mundo a través del movimiento de sus sentidos; y recreándose controlen, coordinen y diferencien las partes de su cuerpo en el tiempo y el espacio. Uno de los motivos por los cuales se retrasa en proceso de aprendizaje en las instituciones educativas infantiles es la poca importancia que le da a las actividades lúdicas.

En lo que respecta al poder individual, los equipos y materiales lúdicos (juegos) desenvuelven el lenguaje, despiertan el ingenio, desarrollan el espíritu de observación, afirman la voluntad y perfeccionan la paciencia. Lo que ayuda a los niños y niñas a mejorar su nivel educativo. También favorecen la agudeza visual, táctil y auditiva; aceleran la noción del tiempo, del espacio; dan soltura, elegancia y agilidad del cuerpo.

## **Marco Contextual de la Investigación**

### **Tema**

Propuesta de Creación de una Empresa de Diseño, Elaboración y Comercialización de Materiales y Equipos Lúdicos a base de Madera para Centros Educativos Infantiles en la Parroquia Atahualpa, año 2013.

### **Planteamiento del Problema**

Alrededor de todo el mundo la disminución de los tiempos de juegos, el poco interés al espacio de interacción en el que mediante las actividades lúdicas y espacios recreativos, el niño/a tengan posibilidades de integración desarrollando habilidades y destrezas que le darán la capacidad de conocer, descubrir y expresar su mundo interior y exterior a través de su cuerpo.

La comodidad familiar y el propio desconocimiento del valor educativo del juego que no le permite al niño/a desarrollar adecuadamente la motricidad ya que existe demasiada sobreprotección y esto genera dependencia en todas sus actividades. Para esto es necesario que los maestros instituciones educativas infantiles junto con los padres estén en constante comunicación dando prioridad a los intereses y necesidades de los niños y niñas.

Varios de los centros Educativos infantiles no cuentan con equipos y materiales lúdicos adecuados, para que los estudiantes adquieran y desarrollen sus habilidades físicas y motrices, un equilibrio, una coordinación de piernas, brazos y manos, un esquema corporal, que conjugados todos estos factores se pueda lograr un contacto con el medio ambiente y un desarrollo integral del niño, además pueden, mantener comportamientos distintos a los normales en sus desarrollo de

actividades, como también la creación de cierto egoísmo, inseguridad, aislamiento del niño y hábitos orientados a problemas sociales.

Esto conlleva a que no existe un verdadero incremento de la calidad educativa, hablando del área recreativa de los niños, poniéndose en evidencia un cúmulo de deficiencias de aprendizaje en este ámbito. Esto conlleva a que no exista un verdadero incremento de la calidad educativa, en términos de un dominio razonablemente elevado en el área del juego, poniéndose en evidencia un cúmulo de deficiencias de aprendizaje en este ámbito.

Tal situación obedece a factores como la reducción de espacios de juego debido al crecimiento de pueblos y ciudades. Además a la falta de capacitación en cuanto al diseño, elaboración y utilización de guías didácticas, lo cual provoca carencias y vacíos en el dominio de las actividades lúdicas. En la actualidad los niños y niñas presentan en el área motriz un bajo nivel, por el aumento de la televisión, la presión de la publicidad, la ausencia de una recreación de la infancia adecuada para sus edades.

Si esto continúa puede ocasionar que los pequeños no demuestren sus capacidades de fuerza, flexibilidad y otras habilidades que solo desde niños se pueden practicar. Estas situaciones hacen que se deban proporcionar espacios recreativos donde se interactúe y construya significativamente, que el hecho de jugar no sea repetitivo, se trata de que el niño imagine, participe, es decir: que interactúe con los demás infantes, y que para dar una respuesta tenga que experimentar, palpar, hacerlo real y físico.

Las instituciones educativas infantiles, frente a una política de infancia desde una visión global de los niños y frente al término de Psicomotricidad que integra las interrelaciones cognitivas, emocionales, simbólicas, y motrices en la capacidad de ser de las personas y en especial la infancia, hace énfasis hacia el cuidado y recreación de la infancia; lo que conlleva a visualizar un problema central, pocos

*equipos y materiales lúdicos educativos infantiles* adecuados que proporcionen esparcimiento adecuados en la recreación de la infancia.

### **Formulación del Problema**

¿De qué manera contribuyen las actividades lúdicas en el nivel recreativo de los niños de la Parroquia Atahualpa provincias Santa Elena, año 2013 – 2014?

### **Sistematización del Problema**

1. ¿Cómo influyen las actividades lúdicas en el desarrollo recreativo del niño?
2. ¿Cómo incide el limitado conocimiento de las ventajas de las actividades lúdicas en el desarrollo integral de los niños?
3. ¿Cómo incide la carencia de las actividades lúdicas en el desarrollo recreativo de los infantes?
4. ¿Cómo incide el limitado conocimiento de las actividades lúdicas en el fortalecimiento recreativo de los niños?

### **Justificación del Tema**

Existen varias razones por las cuales se realiza este trabajo de titulación, la más importante es la que se vincula directamente con la educación infantil a nivel peninsular y que exige la urgente necesidad de reorientar la enseñanza, poniendo en práctica nuevos enfoques educativos activos, tomando como punto de referencia la utilización de materiales y equipos lúdicos ayudarán

fundamentalmente en el desarrollo integral de los niños y niñas de las instituciones educativas infantiles de la Parroquia Atahualpa, provincia de Santa Elena.

Así como se menciona en el plan del buen vivir, este proyecto ayudara a mejorar las capacidades y potencialidades de la población infantil, trabajando por el desarrollo de los y las ciudadanas desde temprana edad, fortaleciendo sus capacidades y potencialidades a través del incentivo a sus sentimientos, imaginación, pensamientos, emociones y conocimiento.

Actualmente los juegos se hacen más esquematizados, como es el caso del “armo todo”, que traen las fichas precisas para armar el objeto o juguete, se esquematiza la imaginación del niño, aunque también se puede entender como una estrategia para que niño siga instrucciones y cumpla con sus objetivos planteados por medio del juego.

Los juegos que se quieren presentar en el mercado, tendrán un objetivo claro y formativo, para que el niño aprenda a través de la experiencia y a su vez sea algo indispensable, que las acciones con otros niños le den un aprendizaje que si bien no lo requiere en el momento, se instale como una alternativa pueda necesitar al resolver una situación en futuro.

Los equipos y materiales lúdicos (juegos) que vemos en los centros educativos infantiles, en espacios abiertos y que son públicos al aire libre, son pensados desde hace mucho tiempo, para el desarrollo psicomotor y además para mejorar el sistema auditivo de los infantes, así como también para el mejoramiento de sistemas educativos, sociales y comunicativos que son aspectos que se presentan permanentemente mientras se juega.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Evaluar la contribución de las actividades lúdicas en el nivel recreativo, mediante un estudio de mercado, económico, técnico y financiero para la creación de una empresa de Diseño y Elaboración y Comercialización de Materiales y Equipos Lúdicos a base de Madera en la parroquia Atahualpa.

### **Objetivos Específicos**

1. Fundamentar teóricamente las variables dependientes e independientes planteadas en el estudio, utilizando recursos bibliográficos e investigación que permitan su mejor análisis e interpretación.
2. Desarrollar una metodología investigativa, que permita la obtención de datos e información del tema a investigar, por medio de la implementación de técnicas, métodos, instrumentos que ayuden a conocer la realidad del sector artesanal de la Parroquia Atahualpa.
3. Interpretar los resultados de los instrumentos aplicados mediante tablas y gráficos estadísticos, que permiten conocer información cualitativa y cuantitativa de la investigación, datos que aportan información indispensable para la elaboración de la tesis.
4. Elaborar un informe económico, técnico y financiero que demuestre la factibilidad del proyecto de creación de una empresa de diseño y elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera en la Parroquia Atahualpa.

## **Hipótesis**

La contribución de las actividades lúdicas fortalecerá el nivel y recreativo de los niños, mediante un estudio de mercado económico, técnico y financiero para la creación de una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera en la parroquia Atahualpa.

## **Variables.**

**Variable Independiente:** actividades lúdicas.

**Variable Dependiente:** nivel recreativo de los niños

## Operacionalización de las Variables

**CUADRO N° 1 Variable Independiente**

DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	INSTRUMENTOS
<p>Actividades Lúdicas</p> <p>Son como un adiestramiento corporal, que la educadora realiza en clase y de esa forma favorece las habilidades motrices así como el desarrollo de su esquema corporal por medio de situaciones de juego, técnicas de recreación, iniciación al ritmo y actividades permanentes.</p>	<p>Actividad lúdica</p> <p>Juego</p>	<p>Importancia de las actividad lúdicas</p> <p>Valores educativos de las actividades lúdicas</p> <p>El Juego: Desarrollo y Aprendizaje</p> <p>Los juegos en el desarrollo infantil.</p>	<p>¿En qué consisten las actividades lúdicas?</p> <p>¿Por qué se realiza las actividades lúdicas?</p> <p>¿Qué beneficios tienen las actividades en la recreación de infancia?</p> <p>¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene los niños actualmente?</p>	<p>Cuestionarios</p>

Fuente:  
Variable  
Indepen  
diente  
Elabora  
do por:  
Shelly  
Gonzále  
z  
Figuer  
a

**CUADRO N° 2 Variable Dependiente**

<b>DEFINICIÓN</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍTEMS</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
<p align="center"><b>Nivel recreativo de los niños</b></p> <p>Las actividades recreativas permiten trabajar directa y sistemáticamente en el proceso educativo del niño y niña.</p>	<p align="center">Actividades recreativas</p>	<p>El descanso después de realizar actividades lúdicas.</p> <p>Aprendizaje y enseñanza a través del juego</p>	<p>¿En qué consiste el fortalecimiento educativo y recreativo?</p> <p>¿Cómo se logra fortalecimiento educativo y recreativo?</p> <p>¿Cómo se lleva a cabo fortalecimiento educativo y recreativo?</p>	<p align="center">Cuestionarios</p>

Fuente: Variable Independiente  
 Elaborado por: Shelly González Figueroa

# CAPÍTULO 1

## MARCO TEÓRICO

### 1.1.ANTECEDENTES DEL TEMA

No es necesario realizar in profundo análisis de la Actividad Lúdica en beneficio de infancia dentro de su educación, sino presentar hechos históricos y pedagógicos más relevantes con el objetivo de nuestra investigación, *los equipos y materiales lúdicos (juegos)*. Pero se considera necesario realizar previamente una breve presentación sobre los principales postulados y orientaciones pedagógicas de algunas personas que influyen directa o indirectamente en la pedagogía lúdica: Froëbel, Montessori, Decroly y Claparède.

Estas figuras del ámbito pedagógico, tiene mucho que decir respecto al uso de los materiales y equipos lúdicos (juegos) en la educación. El juego en la educación del niño, pone en actividad todos los órganos del cuerpo, fortifica y ejercita las funciones síquicas. El juego es un factor poderoso para la preparación de la vida social del niño/a; jugando se aprende, la solidaridad se forma y consolida el carácter, además se estimula el poder creador.

En lo que concierne al poder individual, los juegos desenvuelven el lenguaje, despiertan el ingenio, desarrollan el poder de la observación, afirman la voluntad y perfeccionan la paciencia. También favorecen la agudeza visual, táctil, y auditiva, dan soltura elegancia y agilidad al cuerpo. Las doctrinas de Froëbel, Montessori, Decroly, Claparède y otros, han demostrado las virtudes educativas de las actividades lúdicas.

Así, las aplicaciones de esos materiales y equipos lúdicos (juegos) a la educación arrojan unos excelentes resultados, convence poco a poco a aquellos maestros y educadores que apuestan por la renovación de las prácticas pedagógicas y creen en las posibilidades educativas del juego como elemento formativo de primer orden.

La buena utilización de los juegos posibilita el desarrollo biológico, psicológico, social y espiritual del ser humano. Su importancia educativa es trascendente y vital. Sin embargo, muchos de las instituciones educativas infantiles se practica el valor del aprendizaje pasivo, domesticador y alienante; no se da la importancia del caso a la educación integral y permanente por lo que el juego está limitado solamente en el horario de recreo.

Los infantes son la clave principal en la acción educativa. El juego, en efecto, es el medio más preciso para educar a los niños actualmente. La falta de guías didácticas sobre actividades lúdicas inversas en la enseñanza aprendizaje en los niños y niñas de la provincia de Santa Elena es evidente dada las condiciones sociales, étnicas, económicas y culturales del entorno humano, es por todo ello que se hace necesaria la presente investigación que tiene como meta fundamental el dar una mejor recreación para los niños en sus tiempos libres a través de los juegos que se van a diseñar.

## **1.2.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1.Importancia de las Actividades Lúdicas**

El juego en un punto de vista didáctico, implica que sea utilizado en algunos casos para manipular y controlar a los niños, dentro de ambientes escolares en los cuales se aprende jugando; quebrantando de esa forma la esencia y las características del

juego como experiencia cultural y como experiencia ligada a la vida, a la superación personal.

Tomando en cuenta este parámetro el juego en el espacio libre-cotidiano es muy diferente al juego dentro de un espacio reducido o institucionalizado como es la escuela. La lúdica es un espacio dentro del desarrollo humano, que fomenta el desarrollo psicosocial, la adquisición de saberes, la conformación de la personalidad, es decir encierra varias actividades donde se cruza el placer, el goce, la actividad creativa y el conocimiento. Creativa y el conocimiento.

Según Jiménez (2002): la lúdica es más bien una condición, una predisposición del ser frente a la vida, frente a la cotidianidad. Es una forma de estar en la vida y de relacionarse con ella en esos espacios cotidianos en que se produce disfrute, goce, acompañado de la distensión que producen actividades simbólicas e imaginarias con el juego. La chanza, el sentido del humor, el arte y otra serie de actividades (sexo, baile, amor, afecto), que se produce cuando interactuamos con otros, sin más recompensa que la gratitud que producen dichos eventos. (p. 42)

Las actividades lúdicas es una manera de vivir la cotidianidad, es decir sentir placer y valorar lo que sucede percibiéndolo como acto de satisfacción física, espiritual o mental.

Para Motta (2004) “la lúdica es un procedimiento pedagógico en sí mismo. Que existe antes de saber que el profesor la va a propiciar, esta metodología genera espacios y tiempos lúdicos, provoca interacciones y situaciones lúdicas.”

En opinión de Waichman (2000) “es imprescindible la modernización del sistema educativo para considerar al estudiante como un ser integral, participativo, de manera tal que lo lúdico deje de ser exclusivo del tiempo de ocio y se incorpore al tiempo efectivo de y para el trabajo escolar.”

Para Torres (2004) “lo lúdico no se limita a la edad, tanto en su sentido recreativo como pedagógico. Lo importante es adaptarlo a las

necesidades, intereses y propósitos del nivel educativo. En ese sentido el docente de educación inicial debe desarrollar la actividad lúdica como estrategias pedagógicas respondiendo satisfactoriamente a la formación integral del niño y la niña.”

Lo lúdico se convierte en proyecto de vida, en una necesidad del ser vivo; abarca las dimensiones humanas para intentar dar alcance al equilibrio personal, es decir el equilibrio vital, en sus distintos niveles; así como también al equilibrio social, esto es, lo lúdico se convierte en un proyecto de lo cultural, de la vida del ser humano. La actividad lúdica propicia el desarrollo de las aptitudes, las relaciones y el sentido del humor en las personas.

Las actividades lúdicas, por tanto, están al servicio de las personas, tanto del desarrollo personal como ser individual, como del desarrollo personal como ser social; a la vez que contribuye, no sólo en el bienestar sino también en el bien ser. Alcanzar el proyecto de vida debe ser un objetivo a alcanzar para el ser humano. Alcanzar ese objetivo es conseguir las dimensiones de lo humano, que a su vez, potenciarían los valores que están en las bases de las relaciones humanas, valores morales, éticos, sociales, en fin, valores humanos.

Las actividades lúdicas ayudan a esa manera de vivir, en cuanto al equilibrio personal y equilibrio social. Con dichas actividades, se tiende a desvelar la conciencia de la realidad del ser humano, la conciencia de las cosas y la conciencia de las relaciones de las personas con las otras personas, así como la conciencia de la propia vida.

### **1.2.2.Los valores educativos de las actividades lúdicas**

Las diferentes instituciones educativas con sus educadores, aun partiendo cada uno de los diversos aspectos educativos (físico, intelectual, cívico o social, y creativo o estético) que son los que les motivan en un primer momento a

implantar el juego en la enseñanza, con posterioridad acaban casi siempre por considerar el carácter integral de la actividad lúdica en todas sus vertientes pedagógicas. Así, Pablo Montesino considera al respecto a mediados de siglo XIX que:

“en los ejercicios infantiles se reúnen en alto grado la actividad mental y corporal, porque el alma de un niño está tan ocupada en el juego como en el cuerpo”, por ello centra su mirada en los juegos infantiles para aprovecharlos al máximo posible, puesto que “entre los juegos ordinarios de la niñez hay algunos que se puede sacar mucho partido para agilizar y poner expeditos, o para educar, digamos así, los sentidos y aumentar la instrucción que nos proponemos con las lecciones sobre objetos”.

Por su parte, Pedro de Alcántara también comparte la creencia en las virtudes de la actividad lúdica como facilitador de una educación integral, considera que: “es preciso que el juego sea una gimnasia física, intelectual, estética y moral.”

En las últimas décadas del siglo XIX, Manuel Bartolomé Cossío también hace alusiones al respecto, el juego:

“va más allá de lo puramente físico, al ver en éstos, sobre todo un medio de educación moral, de cultivar la disciplina, la iniciativa, la cooperación y especialmente el juego limpio, la lealtad, la sinceridad, la veracidad...”; y esto es debido a la idea armónica del universo que tiene, donde considera que todo sirve para todo y se encuentra relacionado, siendo imposible separar las excelencias del juego como medio de educación integral.

### **1.2.3.El Juego: Desarrollo y Aprendizaje**

El resultado en el juego no es considerado como el final, sino como un proceso de expresión y comunicación que se rompe al momento de ser motivante para los jugadores, si el juego es ameno, pueden pasar horas y no darle un final; pero también hay juegos que tienen un final definido, sobre todo aquellos relacionados

con las destrezas físicas. Existen numerosas teorías que tratan de explicar las razones que tenemos para jugar; una las enfocan desde un punto de vista biológico, otras desde uno psicológico y también las hay en lo psicoanalítico y en lo social.

Las primeras teorías datan del siglo XIX, con un carácter biológico donde predominaba la idea de que el juego era un descanso que se enfocaba para recuperar fuerzas, lo que ahora se ha descartado porque el juego no es un descanso, sino una actividad que exige muchas veces un consumo excesivo de energía.

Para **Groos Karl** consideró: “que el juego es una preparación para la vida, donde, por ejemplo, los juegos de las niñas a la comidita o con sus muñecas constituyen un pre ejercicio para prepararlas para la vida.”

**Freud Sigmund** dijo: “ve en el juego condiciones eróticas disfrazadas y otros investigadores de este enfoque psicoanalista consideran al juego como la expresión del yo, esta teoría sostiene que el niño tiene la necesidad de expresarse y proyectarse dentro de su ambiente y fuera de él, y que al satisfacer este impulso obtiene satisfacción personal, seguridad y un nivel adecuado en su mundo; así, los juegos satisfacen la necesidad de alcanzar prestigio.”

**Huizinga Johan** dijo: “el juego es una forma de vida, su objeto es, pues, el juego como una forma de actividad llena de sentido y como función social. No busca los impulsos naturales que condicionan de una manera general el juego, sino que considera el juego en sus múltiples formas concretas como una estructura social.”

**Piaget** estudió el desarrollo del niño en función del desarrollo intelectual, para él en pensamiento difiere en calidad y no en cantidad, es decir que en cada etapa que conforma el desarrollo del niño se piensa de manera diferente. Y he aquí uno de los aportes esenciales de **Piaget** al conocimiento: “haber demostrado que el niño tiene modos de pensar específicos que lo diferencian del adulto. Además sostiene que este proceso de enriquecimiento de las estructuras y su desarrollo tiene

lugar a través de dos procesos que se implican mutuamente, llamados asimilación y acomodación.

**Asubel David.-** entendió al aprendizaje “como la incorporación de nueva información en las estructuras cognitivas del sujeto, para este autor la educación escolar debe asegurar la realización de aprendizajes significativos, que sólo se producen cuando el nuevo conocimiento se relacionan con los conocimientos previos del pequeño, es decir, con los que ya sabe.”

#### **1.2.4. Los Juego en el Desarrollo Infantil**

Hoy, la mayoría de los expertos en este tema aseguran que el término, *juego* designa una categoría genérica de conductas muy variadas. En una reciente puesta en común sobre el tema, P.K. Smith (1983), señaló que en su aspecto más singular consiste en la orientación del sujeto hacia su propia conducta, más que en un tipo de conducta particular.

Las versiones de Schiller, el citado poeta y educador dice: "*que el hombre es hombre completo sólo cuando juega*". De ello se desprende de que la dinámica del juego, entran en desarrollo completo el ansia de libertad, la espontaneidad en la acción, el espíritu alegre el anhelo de creación, la actitud ingenua y la reflexión, cualidades que en esencia distingue nuestro ser en el juego el hombre despoja todo lo que se encuentra reprimido, ahogado en el mundo interior de su persona.

Desde el punto de vista psicológico el juego es una manifestación de lo que es el niño, de su mundo interior y una expresión de su mundo interior y una expresión de su evolución mental. La importancia de los juegos se puede apreciar de acuerdo a los fines que cumple, en la forma siguiente:

**Para el desarrollo físico.-** Es importante para el desarrollo físico del individuo, porque las actividades de caminar, correr, saltar, flexionar y extender los brazos y

piernas contribuyen el desarrollo del cuerpo y en particular influyen sobre la función cardiovascular y consecuentemente para la respiración por la conexión de los centros reguladores de ambos sistemas.

**Para el desarrollo mental.-** Es en la etapa de la niñez cuando el desarrollo mental aumenta notablemente y la preocupación dominante es el juego. El niño encuentra en la actividad lúdica un interés inmediato, juega porque el juego es placer, porque justamente responde a las necesidades de su desenvolvimiento integral. En esta fase, cuando el niño al jugar perfecciona sus sentidos y adquiere mayor dominio de su cuerpo, aumenta su poder de expresión y desarrolla su espíritu de observación. Los músculos se tornan poderosos y precisos pero se necesita de la mente y del cerebro para dirigirlos, para comprender y gozar de las proezas que ellos realizan.

El juego es un estímulo primordial de la imaginación, el niño cuando juega se identifica con el tiempo y el espacio, con los hombres y con los animales, puede jugar con su compañero real o imaginario y puede representar a los animales y a las personas por alguna cosa, este es el período del animismo en el niño. Esta flexibilidad de su imaginación hace que en sus juegos imaginativos puede identificarse con la mayoría de las ocupaciones de los adultos.

**Para la formación del carácter.-** Los niños durante el juego reciben benéficas lecciones de moral y de ciudadanía. El profesor *Jackson R. Sharmande* de la Universidad de Colombia decía:

"Educar al niño guiándolo a desarrollar una conducta correcta hacia sus rivales en el juego y hacia los espectadores".

**Para el cultivo de los sentimientos sociales.-** Los niños que viven en zonas alejadas y aisladas crecen sin el uso adecuado y dirigido del juego y que por ello

forman, en cierto modo, una especie de lastre social. Estos niños no tienen la oportunidad de disponer los juguetes porque se encuentran aislados de la sociedad y de lugares adecuados para su adquisición.

Es interesante provocar el juego colectivo en que el niño va adquiriendo el espíritu de colaboración, solidaridad, responsabilidad, etc. estas son valiosas enseñanzas para el niño, son lecciones de carácter social que le han de valer para su posteridad, y que les servirá para establecer sus relaciones no solamente con los vecinos sino con la comunidad entera.

#### **1.2.5.El descanso después de realizar Actividades Lúdicas.**

La habilidad lúdica, como hemos ido revisando, puede favorecer la instrucción intelectual proporcionando el aprendizaje de las diversas enseñanzas académicas y desarrollando o ejercitando las capacidades cognitivas de quien juega. Pero existe otra manera de colaborar en el progreso intelectual mediante el juego, si tenemos en cuenta el descanso y reposo de orden mental que provoca, lo cual permitirá retomar posteriormente otra actividad diferente con energías renovadas.

Este aspecto del juego ha sido señalado por muchos pedagogos y educadores en la historia, si bien considerando en la mayoría de las ocasiones a la actividad lúdica únicamente como un recreo que permite la recarga energética. Siguiendo a Alejandro San Martín, podemos observar cual era el grado de importancia que concedía el filósofo griego al juego, el cual consideraba que:

“no se crea que el reposo es el juego; de otro modo, el juego sería el fin de nuestra vida, lo que no es cierto. El juego no es sino una dependencia del trabajo, porque el hombre que trabaja necesita de cierto descanso y distracción que el juego le proporciona. Debe, pues, saberse usar del juego como de un remedio saludable que descansa y complace el espíritu”.

Como en tantos otros aspectos relativos al juego, Pedro de Alcántara también hizo referencia a esta característica lúdica al afirmar que:

“su práctica debe proporcionar recreo y diversión y tratándose de ejercitar las fuerzas físicas de los alumnos mientras descansa la inteligencia, la cual se habrá de dejar en reposo mientras que el cuerpo está en ejercicio.”

En otra de sus publicaciones explicita también la necesidad que tiene el niño de practicar el juego libre para su relajación, sin que sea necesario conducirlo siempre hacia un objetivo pedagógico, a lo que añadió que en los recreos escolares:

“será más eficaz lo que decimos si los descansos tienen, como debieran tener, el carácter de verdaderos recreos, por los que, siempre que se pueda, al descansar los alumnos del trabajo de la mente, satisfagan, mediante juegos, la necesidad de movimiento fisiológico, que siempre sienten, sobre todo después de ejercicios intelectuales más o menos prolongados”.

El psicólogo Châteaueu en su importante y difundida obra sobre los juegos infantiles, apunta una serie de matices que distinguen entre el juego infantil y el adulto en los que quizás se encuentre, en parte, la explicación a este cambio de pensamiento sobre las virtudes reparadoras del juego:

“No puede negarse que el recreo hace que el niño descansa del trabajo de clase: pero, si el niño juega durante los recreos, no es de ninguna manera con el fin de descansar (...) Distinción entre juego del niño y juego del adulto. El juego del adulto, como hemos dicho, tiene a menudo por fuente la búsqueda de descanso, para ocuparse, un remedio contra el aburrimiento. Por el contrario, el juego del niño tiene su fin en sí mismo, en la afirmación del Yo. El juego de los adultos queda así a la mitad del camino entre la simple ocupación y el deporte, entre la tristeza y la alegría. Al contrario, el juego infantil tiene un principio, la alegría”

### **1.2.6. Aprendizaje y Enseñanza a través del Juego**

Enseñar educación a los niños y niñas a través del juego se considera intensamente enriquecedor. El juego bien orientado es una fuente de grandes provechos. El niño/a se instruye por que le juego es el aprendizaje y los mejores maestros son los padres, para los niños/as, jugar es la actividad que lo abarca todo en su vida.

El niño no separa el trabajo del juego y viceversa. Jugando el niño se pone en contacto con las cosas y aprende. Los estudios en la historia de los juegos demuestran diversas funciones de la actividad lúdica tales como: biológicas, culturales, educativas, entre otras.

Los juegos marcan las etapas de crecimiento del ser humano: infancia adolescencia y edad adulta. Los niños y niñas no necesitan que nadie les explique la importancia y la necesidad de jugar, la llevan dentro de ellos, necesitan horas para sus recreaciones y para.

El niño y niña necesita horas para sus creaciones y para que su fantasía le empuje a mil experimentos positivos. Jugando, el niño y niña siente la imperiosa necesidad de tener compañía, porque el juego lleva consigo el espíritu de la sociabilidad.

La imaginación que se puede desarrollar y educar en los niños por medio del juego es la misma que el día de mañana utilizará para proyectar edificios, diseñar piezas industriales o de decoración, entre otras. El niño y niña, al jugar, imita, lo cual es un producto secundario de la curiosidad. El juego ocupa, dentro de los medios de expresión de los infantes, un lugar privilegiado, no es considerado como un pasatiempo o diversión, más bien es un aprendizaje para la vida adulta.

El mundo de los juegos tiene gran extensión, jugando, los niños aprenden las cualidades de las cosas que maneja.

### **1.3.NEGOCIO EMPRESA, INDUSTRIA**

#### **1.3.1.El Negocio**

Molina Antonio (1981) manifiesta;

“El negocio está considerado como toda actividad que persigue un lucro abarcando el ámbito universal de las actividades comerciales e industriales cuya finalidad es satisfacer las necesidades de los consumidores y su objetivo principal es la obtención de utilidades”

Se tomó en consideración esta definición del autor porque menciona en forma clara y precisa que un negocio es una actividad comercial que persigue un beneficio económico, una operación donde interviene un grupo de personas, cuya actividad pueda estar relacionada con la producción, distribución y venta de bienes y servicios.

#### **1.3.2.La Empresa**

Molina Antonio (1981) indica;

“La empresa es la organización de negocio orientada a ofrecer bienes y servicios para los consumidores cuyas responsabilidades son atender las necesidades de sus clientes ofreciendo artículos y servicios de buena calidad Procurar ganancias para sus inversionistas y pagar remuneraciones legales y justas a sus trabajadores”.

Chiliquinga Manuel (2001) dice;

“La empresa es aquella que se dedica a la compra y venta de mercaderías, actuando como intermediarios entre productores y consumidores, actividad que les permite obtener adecuados márgenes de utilidad, siendo también una unidad económica que combina ciertos factores de producción para luego poder comercializarlos.

Se ha escogido estas definiciones dichas por estos autores, porque destacan en forma sencilla que es una empresa y cómo influye en nuestra sociedad. Se entiende por empresa el gremio formado por el recurso humano y material que se utiliza en una actividad económica con fines de lucro para satisfacer las necesidades de los clientes.

Una empresa es una organización que realiza actividades económicas y debe ser legalmente constituida, la misma que podrá generar fuentes de empleo a las poblaciones aledañas y aportando activamente a la economía del país.

### **1.3.3. La Industria**

Chiliquinga Manuel (2001) expone;

“Las industrias son aquellas que utilizando los factores de la producción se dedica a la transformación de forma o de fondo de materia prima en productos terminados o semielaborados, los mismos que posteriormente son comercializados generando un margen de utilidad.”

Se ha tomado la definición de este autor porque expone de una forma explícita lo que es una industria y a que se dedica, que recursos utiliza para su funcionamiento y su actividad económica en general. La industria realiza operaciones económicas ejecutadas para la obtención, transformación de materia prima para darles un valor agregado y satisfacer mayormente las necesidades del consumidor.

### **1.3.3.1. Funciones de una Empresa Industrial**

Una industria orienta sus recursos a una actividad productiva más o menos homogénea y transforma un producto de determinado valor en algo de mayor valor. La empresa industrial se caracteriza por su grado de complejidad en cuanto a su organización ya que estas se dedican a la producción de bienes para su venta. La división funcional en el área de producción de una industria permite:

- ~ Planificar debidamente las actividades por centros o departamentos.
- ~ Presupuestar y procesar adecuadamente los costos y gastos de cada uno.
- ~ Controlar la productividad y producción de bienes y servicios de los distintos centros.

### **1.4. PROCEDENCIA DE LA MADERA PARA USOS ARTESANALES EN LA PARROQUIA ATAHUALPA**

En los actuales momentos el Ministerio del Ambiente ha declarado a muchas especies de árboles en peligro de extinción o en veda y que solo se las puede comercializar de acuerdo a una licencia otorgada por la misma. Es una realidad latente dentro del territorio nacional y local, pero si bien este estudio se centra en la Parroquia Atahualpa donde la demanda de la madera es casi a diario, semanal y mensual en grandes cantidades pues se la utiliza como materia prima principal para la producción de muebles.

Los artesanos para abastecerse de madera la compran de camiones que habitualmente acuden a la Parroquia Atahualpa a ofrecer este producto, ya sea en grandes o mínimas proporciones o en las zonas periféricas de la ciudad de La Libertad.

La procedencia de la madera ya sea de los camiones o en la ciudad es de las poblaciones como Pedro Carbo, Colimes, Balzar, Chongón, Cerecita y la provincia de Esmeraldas que lógicamente para movilizarla y comercializarla cuentan con las respectivas guías de remisión y licencia emitidas por el Ministerio del Ambiente.

#### **1.4.1. Proceso de Obtención de la Madera**

**Apeo, corte o tala:** en este proceso intervienen los leñadores o la cuadrilla de operarios que suben al monte y con hachas o sierras eléctricas o de gasolina cortan el árbol y le quitan las ramas, raíces y empiezan a quitarle la corteza para que empiece a secarse. Se suele recomendar que los árboles se los corte en invierno u otoño. Es obligatorio replantar más árboles que los que se cortaron.

**Transporte:** es la segunda fase y es en la que la madera es transportada desde su lugar de corte al aserradero y en esta fase dependen muchas cosas como la orografía y la infraestructura que haya. Normalmente se hace tirando con animales o maquinaria pero hay casos en que hay un río cerca y se aprovecha para que los lleve, si hay buena corriente de agua se sueltan los troncos con cuidado de que no se atasquen pero si hay poca corriente se atan haciendo balsas que se guían hasta donde haga falta.

**Aserrado:** en esta fase la madera es llevada a unos aserraderos. En los cuales se sigue más o menos ese proceso y el aserradero lo único que hace es dividir en trozos la madera según el uso que se le vaya a dar después. Suelen usar diferentes tipos de sierra como por ejemplo, la sierra alternativa, de cinta, circular o con rodillos. Algunos aserraderos combinan varias de estas técnicas para mejorar la producción.

**Secado:** Éste es el proceso más importante para que la madera sea de calidad y esté en buen estado aunque si fallan los anteriores también fallará éste.

☆ **Secado natural:** se colocan los maderos en pilas separadas del suelo y con huecos para que corra el aire entre ellos y protegidos del agua y el sol para que así se vayan secando. Lo que le pasa a este sistema es que tarda mucho tiempo y eso no es rentable al del aserradero que quiere que eso vaya deprisa.

☆ **Secado artificial:** dentro de este hay varios métodos distintos:

~ **Secado por inmersión:** en este proceso se mete al tronco o el madero en una piscina, y por el empuje del agua por uno de los lados del madero la savia sale empujada por el lado opuesto así se consigue que al eliminar la savia la madera no se pudra; aunque prive a la madera de algo de dureza y consistencia, ganará en duración. Este proceso dura varios meses, tras los cuales la madera secará más deprisa porque no hay savia.

~ **Secado al vacío:** en este proceso la madera es introducida en unas máquinas de vacío. Es el más seguro y permite conciliar tiempos extremadamente breves de secado con además:

- \* Bajas temperaturas de la madera en secado.
- \* Limitados gradientes de humedad entre el exterior y la superficie.
- \* La eliminación del riesgo de fisuras, hundimiento o alteración del color.
- \* Fácil utilización.
- \* Mantenimiento reducido de la instalación.

~ **Secado por vaporización:** este proceso es muy costoso pero bueno. Se meten los maderos en una nave cerrada a cierta altura del suelo por la que corre una nube de vapor de 80 a 100 °C; con este proceso se consigue que la madera pierda un 25% de su peso en agua y más tarde para completar el proceso se le

hace circular una corriente de vapor de aceite de alquitrán que la impermeabilizará y favorecerá su conservación.

☆ **Secado mixto:** en este proceso se juntan el natural y el artificial: se empieza con un secado natural que elimina la humedad en un 20-25% para proseguir con el secado artificial hasta llegar al punto de secado o de eliminación de humedad deseado.

## **1.5.ENTORNO POLÍTICO LEGAL**

### **1.5.1.Constitución de la República del Ecuador (2008)**

#### **Capítulo sexto**

#### **Derecho de libertad**

**Art. 66.-** Se reconoce y garantiza a las personas:

**15.** El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

#### **Capítulo sexto**

#### **Trabajo y producción**

#### **Sección primera**

#### **Formas de organización de la producción y su gestión**

**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la

naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

### **1.5.2.Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2007-2010**

#### **Título I**

##### **Objeto y definiciones**

**ARTICULO 1º-** La presente ley tiene por objeto el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva.

#### **Título II**

##### **Acceso al financiamiento**

##### **CAPÍTULO I**

#### **Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**

**ARTÍCULO 2º-** Creación y objeto. Créase el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("Fonapyme"), con el objeto de realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la presente ley, bajo las modalidades que establezca la reglamentación.

**ARTÍCULO 3°- Fideicomiso.** A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso financiero en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, encomendará al Banco de la Nación Argentina, que actuará como fiduciario, la emisión de certificados de participación en el dominio fiduciario del Fonapyme, dominio que estará constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice.

### **1.5.3.Ley de Defensa del Artesano**

**Art. 1.-**Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

**Art. 2.-**Para los efectos de esta Ley, se definen los siguientes términos:

- a) **Actividad Artesanal:** La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas;
- b) **Artesano:** Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;

- c) **Maestro de Taller:** Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura, y del Trabajo y Recursos Humanos;
- d) **Operario:** Es la persona que sin dominar de manera total los conocimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro de taller;
- e) **Aprendiz:** Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo; y,
- f) **Taller Artesanal:** Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos:
1. Que la actividad sea eminentemente artesanal;
  2. Que el número de operarios no sea mayor de quince y que el de aprendices no sea mayor de cinco;
  3. Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley;
  4. Que la Dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller; y,
  5. Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta Ley.

#### **1.5.4.Ley de compañías Codificación**

**No. 000. RO/ 312 de 5 de noviembre de 1999.**

### **SECCIÓN I**

#### **DISPOSICIONES GENERALES**

**Art. 1.-** Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Nota: Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

**Art. 2.-** Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- ~ La compañía en nombre colectivo;
- ~ La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- ~ La compañía de responsabilidad limitada;
- ~ La compañía anónima; y,
- ~ La compañía de economía mixta.

**Art. 20.-** Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

**Art. 26.-** El ejercicio económico de las compañías terminará cada 31 de diciembre.

### **1.5.5.Código Orgánico de la Producción, Comercio E Inversiones** **Quito 29 De Diciembre 2010**

#### **TITULO PRELIMINAR**

#### **Del Objetivo y Ámbito de Aplicación**

**Art. 2.- Actividad Productiva.-** Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

**Art. 3.- Objeto.-** El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

#### **1.5.6. Plan Nacional del Buen Vivir Año 2009-2013**

**Objetivo 6 Garantizar el trabajo estable, justo y digno, en su diversidad de formas.**

Garantizamos la estabilidad, protección, promoción y dignificación de las y los trabajadores, sin excepciones, para consolidar sus derechos sociales y económicos como fundamento de nuestra sociedad.

El trabajo constituye la columna vertebral de la sociedad y es un tema fundamental de la vida de las personas y de las familias. La Constitución ecuatoriana reconoce que el trabajo es un derecho y un deber social. Asimismo, como derecho económico, es considerado fuente de realización personal y base de la economía. El trabajo condensa múltiples dimensiones materiales y simbólicas, y está en el centro de una serie de relaciones complejas de producción y reproducción de la vida, que tienen implicación política, económica, laboral, social, ambiental y cultural.

Las interrelaciones entre trabajo, producción y reproducción económica están directamente vinculadas con la actual distribución de los medios de producción, como resultado de la aplicación, durante las últimas décadas, de una política neoliberal que reforzó las inequidades sociales y acentuó la exclusión heredada del modelo primario exportador. La nueva Constitución consagra el respeto a la dignidad de las personas trabajadoras, a través del pleno ejercicio de sus derechos. Ello supone remuneraciones y retribuciones justas, así como ambientes de trabajo saludables y estabilidad laboral, a fin de lograr la modificación de las asimetrías referentes a la situación y condición de los y las trabajadoras en todo el país.

#### 1.5.6.1. Políticas

**Política 6.1.** Valorar todas las formas de trabajo, generar condiciones dignas para el trabajo y velar por el cumplimiento de los derechos laborales.

**Política 6.2.** Impulsar el reconocimiento del trabajo autónomo, de cuidado humano, de cuidado familiar y de autoconsumo, así como la transformación integral de sus condiciones.

#### 1.6. MARCO REFERENCIAL/MARCO SITUACIONAL

**GRÁFICO N° 1 Característica Situacional de la Parroquia Atahualpa**



Fuente: Google, imágenes  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

La población es una de las más antiguas de la región, ya que su historia data desde que los españoles llegaron por primera vez a las costas de la Península de Santa Elena, específicamente a Ballenita, durante sus primeras expediciones de conquista. Situada en la Península de Santa Elena, con el nombre de Engabao fue fundada como recinto en el año 1763, permaneciendo casi en el olvido durante la época de la colonia y primeros años de la República. Con el paso del tiempo y gracias al esfuerzo de sus pobladores alcanzó un relativo desarrollo, por lo que (con el nombre del último Inca) “Atahualpa” fue parroquializada por Acuerdo publicado en el Registro Oficial No. 149 del 26 de febrero de 1941, y solemnemente inaugurada el 15 de marzo del mismo año.

La mayoría de sus habitantes labora en talleres de ebanistería y en los aserraderos que existen en la Parroquia; son hábiles artesanos, talladores y carpinteros que fabrican muebles de fina calidad y gran belleza. La Parroquia Atahualpa del Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena es una población netamente Artesanal en la fabricación de muebles en madera con calidad garantizada y un buen acabado, localizada a nivel del mar, a 7 Km. de la intersección del kilómetro 112 de la Autovía Guayaquil- Salinas y aproximadamente a 8 Km. del Océano Pacífico (2°18'S, 80°45'O).

Tiene una extensión territorial de 44,1 km<sup>2</sup>, hace 25 años esta parroquia fue reconocida como la Capital del Mueble porque era la principal distribuidora de la Península de Santa Elena, de toda clase de muebles en madera a nivel cantonal, provincial y nacional. La población de Atahualpa es rica en mano de obra calificada, por su maestría, precisión, creatividad y ligereza en la fabricación de todo tipo de mueble en madera, por tal razón es reconocida a nivel provincial y de igual manera a nivel nacional.

Desde años anteriores hasta la presente fecha la demanda de muebles en la madera en la parroquia ha tenido un ligero aumento, gracias a la gestión de la Asociación

Interprofesional de Artesanos y la RED de Artesanos Atahualpa, que están desarrollando técnicas y estrategias de ventas lo que ha provocado tener la visita de más turistas que se acercan a la población a adquirir los muebles que son exhibidos en las mueblerías.

Los habitantes de la parroquia en su mayoría son hábiles artesanos caracterizados por elaborar muebles para el hogar de buena calidad, trabajan en microempresas independientes, pero carentes de procesos de producción industrializados, productos terminados a precios altos, por el alto costo de la adquisición de la materia prima con la que trabajan, siendo una tarea casi imposible competir en el mercado como por ejemplo el de Cuenca que en la última década ha venido acaparando los principales mercados del territorio nacional.

## **1.7.ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO**

Hay algunos factores que son de diversa índole que corresponden al macro entorno de una empresa, como la economía, tecnología, social y el entorno ambiental, éstas son las principales fuerzas dentro de las cuales se mueve una compañía y hay que analizarlas.

## **1.8.ANÁLISIS ECONÓMICO**

### **1.8.1.Inflación**

La inflación del precio puede desestabilizar la economía y provocar un crecimiento económico más lento, mayores tasas de interés, y movimientos volátiles en el circulante

De acuerdo a los resultados estadísticos del INEC en Octubre de 2013, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró las siguientes variaciones: 0,57% la

inflación mensual; 1,71% la anual y 1,67% la acumulada; mientras que para el mismo mes en 2012 fue 0,09% la inflación mensual; 4,94% la anual y 4,21% la acumulada.

A continuación se reflejan valores mensuales, anuales y acumulativos los cuales presentamos detalladamente en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 3 Inflación al Consumidor**

FECHA	INFLACIÓN MENSUAL	FECHA	INFLACIÓN ANUAL	FECHA	INFLACIÓN ACUMULADA
Oct-12	0,09	Oct-12	4,94	Oct-12	4,21
Nov-12	0,14	Nov-12	4,77	Nov-12	4,36
Dic-12	-0,19	Dic-12	4,16	Dic-12	4,16
Ene-13	0,5	Ene-13	4,1	Ene-13	0,5
Feb-13	0,18	Feb-13	3,48	Feb-13	0,69
Mar-13	0,44	Mar-13	3,01	Mar-13	1,13
Abr-13	0,18	Abr-13	3,03	Abr-13	1,31
May-13	-0,22	May-13	3,01	May-13	1,09
Jun-13	-0,14	Jun-13	2,68	Jun-13	0,94
Jul-13	-0,02	Jul-13	2,39	Jul-13	0,92
Ago-13	0,17	Ago-13	2,27	Ago-13	1,1
Oct-13	0,57	Oct-13	1,71	Oct-13	1,67

Fuente: Ecuador en Cifras, (INEC)

Elaborada por: Shelly González Figueroa

En ambiente inflacionario como el nuestro, es casi imposible poder predecir con precisión el valor real de los ingresos que se pueden ganar de un proyecto a cinco años

## 1.9. ENTORNO SOCIAL

La Parroquia Atahualpa cuenta actualmente con 11 barrios, de los cuales 6 están legalmente constituidas mediante acuerdo ministerial otorgados por el Ministerio

de Inclusión Económica y Social (MIES), como lo son el barrio Eloy Alfaro, Villamil, 10 de Agosto, Hogar de Cristo, 9 de Octubre y el barrio 1° de enero, de igual manera existen otros barrios que no cuentan aún con esta acreditación como los son el barrio Jimmy Candell, San José, Central, 5 de Junio y Nuevo Atahualpa. La mayoría de sus pobladores se dedican a la elaboración de Muebles y artesanías, utilizando como materia prima la madera y los aglomerados MDF en todo su proceso de producción, dando como resultado un producto de calidad óptima.

- **Servicios Básicos.-** la parroquia cuenta con todos los servicios básicos como lo son: agua, energía eléctrica y telefonía convencional.
- **Seguridad.-** en la parroquia se construyó un UPC (Unidad de Policía Comunitaria) en donde residían 3 policías y brindaban seguridad a la comunidad.
- **Bomberos.-** En la comunidad sí se cuenta con una unidad de bomberos, que poseen los equipos necesarios para poder contrarrestar algún flagelo en caso de presentarse, pero no con un carro bomba para llegar a tiempo.

#### **1.10. ANÁLISIS FODA**

Con el fin de hacer un análisis del ambiente competitivo externo e interno, se realizó una matriz FODA, en la que se exponen las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que afectan la a empresa.

##### **Debilidades:**

- ~ Falta de experiencia en el negocio
- ~ Presupuesto limitado
- ~ Falta de contactos para iniciar las ventas de nuestros productos

##### **Oportunidades**

- ~ Actualmente en el mercado local no hay empresa que se dedique a esta actividad
- ~ Mercados en expansión: instituciones educativas infantiles, centros comerciales, restaurantes, proyectos de vivienda, parques recreativos, parque públicos, entre otros.
- ~ La alcaldía de Santa Elena tiene actualmente proyectos de educación (creación de aulas) y adecuación del espacio público mediante la construcción de parques.

### **Fortalezas**

- ~ Innovación.- el servicio que se propone es innovar dentro del mercado de entretenimiento infantil peninsular, específicamente dentro de la parroquia Atahualpa y en las instituciones educativas infantiles de la Provincia de Santa Elena.
- ~ Propuestas innovadoras de diseños que rompen con el paradigma de materiales y equipos lúdicos que se utilizan actualmente en los centros educativos infantiles.

### **Amenazas**

- ~ Algunas de las empresas constructoras buscan economías en el momento de elegir las estructuras de juegos infantiles, por lo tanto pueden preferir para proyectos de vivienda, los juegos básicos que siempre se han ofrecido al mercado.
- ~ Muchos competidores con productos sustitutos.

## **CAPÍTULO 2**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

De acuerdo a los objetivos que se pretenden alcanzar con la presente investigación: “propuesta de creación de una empresa de diseño elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera para centros educativos infantiles en la Parroquia Atahualpa” y conforme a las características que presentan las variables, se encuentra enmarcada en un proyecto factible apoyado en una investigación exploratoria y descriptiva con un estudio de campo.

La presente investigación se basa en la modalidad cualitativa y cuantitativa, la primera por considerarse la más adecuada al propósito de este estudio, el cual fue evidenciar el rol que cumpliría la empresa en los establecimientos educativos en la provincia de Santa Elena. En este sentido, el enfoque cualitativo permitirá hacer descripciones detalladas de las situaciones, eventos y comportamientos observados en el estudio, respetándose las características y descripciones antes mencionadas lo que nos ayudará a tener una apreciación de la realidad de este problema.

El diseño cuantitativo que comprende el grado de estructuración impuesta por anticipado al estudio, los Estudios Cuantitativos tienden a ser altamente estructurados, de modo que el investigador especifica las características principales del diseño antes de obtener un solo dato.

## **2.2.MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

Para su formulación y ejecución debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades. En la estructura del proyecto factible, debe constar las siguientes etapas: diagnóstico, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta, procedimiento metodológico, actividades y recursos necesarios para su ejecución; análisis y conclusiones sobre la viabilidad y realización de proyecto; y en caso de su desarrollo, la ejecución de la propuesta y evaluación tanto del proceso como de sus resultados.

Este trabajo está enmarcado en la modalidad del proyecto factible con la ayuda de estudios, documentales y de campo los cuales están acordes al problema y los objetivos formulados. Mediante la propuesta materiales y equipos *lúdicos*, que están inmersas en el desarrollo del aprendizaje.

## **2.3.TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

### **2.3.1.Por el Nivel**

#### **2.3.1.1.Investigación Descriptiva.**

La investigación descriptiva fue utilizada mediante el método por encuestas. Esta fase de la investigación fue la más adecuada para este tipo de estudio de factibilidad puesto que nos permitió establecer de manera más detallada la situación del mercado de esta industria y nos brindó mayor cantidad de herramientas que nos permitieron proyectar aspectos muy importantes a la hora de realizar una investigación.

Estas encuestas se diseñaron a través de un cuestionario, con preguntas claras y concisas y se las efectuó en la parroquia Atahualpa.

### **2.3.2.Por el lugar**

#### **2.3.2.1.Investigación bibliográfica**

La investigación bibliográfica constituye una excelente introducción a todos los otros tipos de investigación, además de que constituye una necesaria primera etapa de todas ellas, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas- acerca del tema o problema que el investigador se propone investigar o resolver.

Este tipo de investigación se realiza a través de la consulta de documentos como por ejemplo libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, códigos, constituciones, etc.

Siendo así que para el objeto de esta investigación se han utilizados libros de diversas índoles como aquellos donde se redacta introducción a la psicología del niño, el juego infantil y la construcción social del conocimiento, de igual forma el juego como actividad de enseñanza y/o aprendizaje: adaptaciones metodológicas basadas en las características de los juegos, entre otros.

## **2.4.MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Podemos establecer dos grandes clases de métodos de investigación: los métodos lógicos y los empíricos. Los primeros son todos aquellos que se basan en la utilización del pensamiento en sus funciones de deducción, análisis y síntesis,

mientras que los métodos empíricos, se aproximan al conocimiento del objeto mediante sus conocimiento directo y el uso de la experiencia, entre ellos encontramos la observación y la experimentación.

#### **2.4.1.El Método Deductivo.**

Es un proceso analítico sintético que presentan conceptos, definiciones, leyes o normas generales, de las cuales se extraen conclusiones o se examina casos particulares sobre la base de afirmaciones generales ya presentadas. En otras palabras es aquel que de lo general va a lo particular.

En el método deductivo el científico utiliza la lógica y una información general para formular una solución pasible a un problema dado. Luego comprueba esa solución en varias situaciones típicas.Por tanto, en el enfoque deductivo, el razonamiento va de lo general a lo específico. Al aplicar este método se consideró que la problemática se centra en la falta de materiales y equipos lúdicos adecuados, en los establecimientos educativos infantiles del sector.

#### **2.4.2.Método Analítico.**

En la presente investigación también se escogió el método analítico, pues, encontramos en ella aspectos importantes a tener en cuenta para realizar una investigación como por ejemplo la cantidad de elementos del objeto de estudio, que tanta información podemos extraer de estos elementos.

Estas operaciones no existen independientes una de la otra; el análisis de un objeto se realiza a partir de la relación que existe entre los elementos que conforman dicho objeto como un todo; y a su vez, la síntesis se produce sobre la base de los resultados previos del análisis, lo que permitirá en la presente investigación

obtener un enfoque más claro de la realidad de la problemática planteada y las acciones a seguir para dar una solución viable.

Además el método analítico proporciona la recolección necesaria de información que se requiere para la creación de una empresa de materiales y equipos lúdicos a base de madera, tal como es saber con cuántos socios empieza el negocio, los tipos de juegos que se diseñaran, que clase de seguridad se ofrecerá para generar en el usuario confianza, cuántos colaboradores se necesitarán, apoyándose en qué la planeación, dirección, control de la empresa se efectúe de manera adecuada en busca de la satisfacción de los clientes potenciales enmarcados a ofrecerles calidez y confianza.

## **2.5.TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.**

Existen numerosos procedimientos o técnicas para obtener información acerca del problema de investigación y de la hipótesis de trabajo. Para este estudio hemos utilizado las entrevistas y encuestas.

### **2.4.1.Entrevista**

En el aspecto positivo, las entrevistas ofrecen gran flexibilidad porque las preguntas se pueden guiar en cualquier dirección, también se puede observar la conducta no verbal del entrevistado, la situación en que éste se encuentra y cualquier otra información que podría ser valiosa. Otra ventaja de las entrevistas es que es posible establecer el tono general y la orientación de la misma según convenga.

En el desarrollo de la presente investigación, las entrevistas fueron de gran utilidad ya que a través de ellas se pudo obtener información que nos

proporcionaron los dueños de los talleres y aquellas personas que de manera directa se ven involucrados en el trabajo de investigación, a las personas que realizan trabajos artesanales en la parroquia Atahualpa.

#### **2.4.2.Encuestas**

La encuesta en cambio es una herramienta que nos permitió la recolección de información necesaria para la demostración de hipótesis y el estudio de las variables ya que se refieren a un conjunto de preguntas preparadas cuidadosamente, sobre los hechos y los aspectos que interesan en una investigación para su contestación por la población o la muestra.

En la presente investigación se aplicó una encuesta a los pobladores de Atahualpa objeto de estudio, con el propósito de obtener sus opiniones acerca de la creación de una empresa de Diseño Elaboración y Comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera para centros educativos infantiles en la parroquia Atahualpa.

#### **2.5.INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

Los instrumentos son aquellos que nos permiten saber qué es lo que se desea evaluar, medir o registrar, en base a la tabla de Operacionalización de Variable, el trabajo para la selección o diseño de un instrumento se hace mucho más fácil.

En la implementación de instrumentos para el desarrollo de la entrevista se aplicó la guía de entrevista y en el caso de las encuesta el instrumento utilizado fue el cuestionario como se detalla a continuación.

### **2.5.1. Tipos de Preguntas.**

Hay dos tipos generales de preguntas que se incluyen en las entrevistas. Las preguntas estructuradas o cerradas tienen un foco claro y evidente y una respuesta que es obviamente la que se pide.

Tales preguntas son tan claras para el entrevistador como para el entrevistado. Por otro lado, las preguntas no estructuradas o abiertas permiten al entrevistado proporcionar más o menos detalles en sus respuestas.

## **2.6. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **2.6.1. Población**

En este estudio realizado en la Parroquia Atahualpa, la población es de según el Censo 2010 realizado por el INEC. Su población aproximada en la actualidad es de 3532 habitantes de los cuales el 48% son hombres y 52% son mujeres, además se conoce que el 98,50 % de la población vive en la cabecera parroquial y el área poblada es de 110 hectáreas.

Así mismos se ha considerado a las instituciones educativas infantiles de la provincia de Santa Elena, de la misma manera se consideró a los talleres artesanales de la parroquia Atahualpa que son 77.

Por lo tanto la población total es de 3819.

#### CUADRO N° 4 Población

POBLACIÓN	
Parroquia Atahualpa	3532
Instituciones educativas infantiles	210
Talleres artesanales	77
<b>TOTAL</b>	<b>3819</b>

Fuente: INEC  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Según Latorre Rincón nos presenta dos casos para la determinación de la muestra cuando la población es infinita (más de 100 mil individuos) y cuando la población es finita (menos de 100 mil individuos). Por lo tanto se escoge la siguiente fórmula que es la finita ya que la población es menor a 100 mil individuos.

Formula:

n = Tamaño de muestra

N = Población o universo

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

E = Margen de error

Z = Nivel de confianza

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

#### 2.7.2.Método de Muestreo

Para determinar el tamaño de la muestra, se seleccionó la población total de la parroquia Atahualpa las instituciones educativas infantiles de la provincia de Santa Elena y los talleres artesanales de la parroquia Atahualpa. Dando un total de 3819. Con esta población a través del probabilístico uniforme tomando en cuenta asignaciones de error y niveles de confianza, se realizó los cálculos

correspondientes para obtener la estimación del tamaño de la muestra, siendo así estos datos base, los cuales nos ayudarán a extraer los estratos representativos, consiguiendo así el probabilístico estratificado por afijación proporcional.

### 2.7.3. Tamaño de la Muestra

Con el fin de establecer el número de encuestas a realizar, se ha decidido trabajar con un nivel de confianza del 95% y un grado de error del 5%. Se utilizará la respectiva fórmula mostrada anteriormente para el cálculo del tamaño de la muestra.

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo (3819 personas)

Z = Nivel de confianza: 1.96

p = Probabilidad que se cumpla la hipótesis: 50%

q = Posibilidad que no se cumpla: 50%

e = Margen de error: 5%

Aplicando la fórmula se obtiene

$$n = \frac{1,96^2 * 3819 * 0,50 * 0,50}{0,05^2(3819 - 1) + 1,96^2 * 0,50}$$

$$n = \frac{3667,7676}{10,5054}$$

$$n = 349$$

Con estos datos se presenta un tamaño de la muestra que es 384 encuestas. Dicho total de encuestas se realizarán en las siguientes proporciones, a partir del factor diferenciado (Fh), como se detalla a continuación:

$$Fh = n/N$$

$$Fh = 349/3819$$

$$Fh = 0,091420$$

### 2.7.2.1.Estratificación Muestral de la Población Total a encuestar

**CUADRO N° 5 Estratificación Muestral**

<b>ESTRATIFICACIÓN MUESTRAL</b>			
<b>ESTRATOS</b>	<b>N</b>	<b>Fh</b>	<b>n</b>
Población de Atahualpa	3532	0,091420	323
Instituciones educativas infantiles	210		19
Artesanos de la parroquia Atahualpa	77		7
<b>TOTAL</b>	<b>3819</b>		<b>349</b>

Fuente: INEC

Elaborado por: Shelly González Figueroa

Para lo cual deberá realizarse 323 encuestas a los pobladores de Atahualpa, 19 encuestas a las instituciones educativas infantiles de la provincia de Santa Elena y 7 encuestas a los talleres artesanales de la parroquia Atahualpa.

## 2.8.PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS

El presente trabajo de diagnóstico se lo realizó por medio del cuestionario, aplicada a las personas relacionadas al giro del negocio de creación de materiales y equipos lúdicos a base de madera. Los ítems participaron con la finalidad de almacenar información sobre la situación, características y frecuencia de uso de estos productos.

### 2.8.1.Procesamiento de los Datos

El procesamiento lleva el siguiente orden:

1. Organizar los datos auscultados.

2. Tabulación de datos.
3. Elaboración de tablas y gráficos de los datos a obtenerse.
4. Presentación del proceso de análisis aplicado a los datos.
5. Formulación de las conclusiones.
6. Planteamiento de las recomendaciones.

## CAPÍTULO 3

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 3.1.RESULTADO DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LA POBLACIÓN DE ATAHUALPA

##### 1. Género

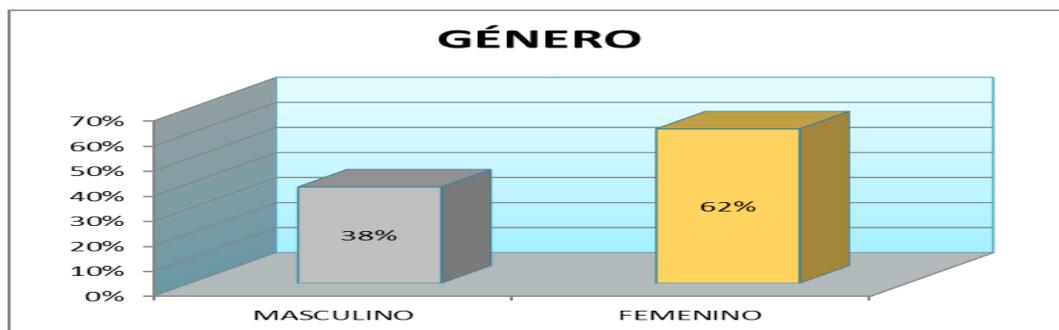
CUADRO N° 6 Género de los Encuestados

GÉNERO			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
MASCULINO	124	38%	38%
FEMENINO	199	62%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 2 Género de los Encuestados



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, el porcentaje mayoritario en el gráfico de los encuestados pertenece al género femenino, en comparación del género masculino, lo que refleja que la población femenina sería la más interesada en la adquisición de nuestros productos materiales y equipos lúdicos a base de madera.

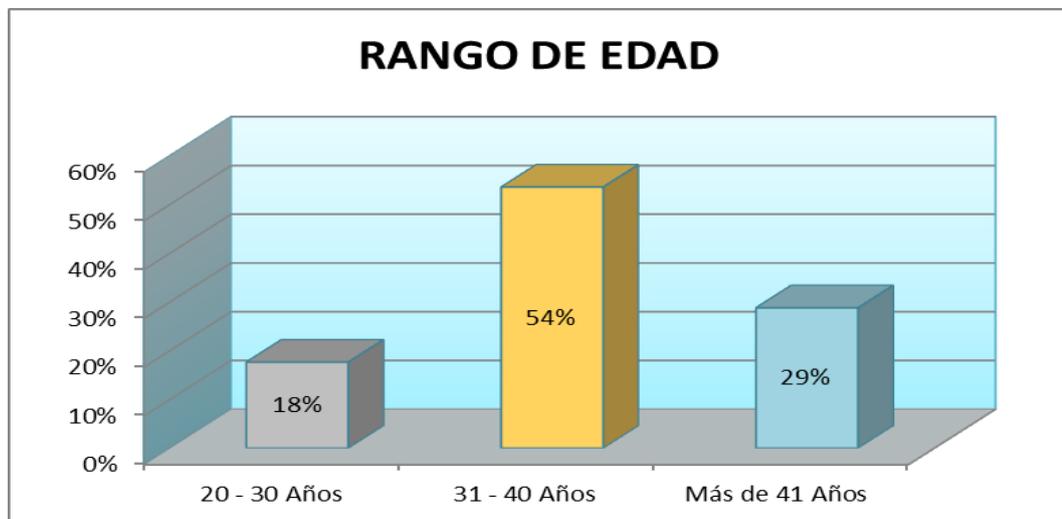
## 2. Rango de Edad

CUADRO N° 7 Rango de Edad

RANGO DE EDAD			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
20 - 30 Años	57	18%	18%
31 - 40 Años	173	54%	71%
Más de 41 Años	93	29%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 3 Rango de Edad



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Como se observa en el gráfico dentro del Rango de edad de las personas encuestadas, el porcentaje mayoritario se encuentra entre los 31 a 40 años, los que ayudarán a la educación y crianza de los niños, lo que refleja que los clientes potenciales lo conforman personas que se encuentran en edad activa y productiva económicamente.

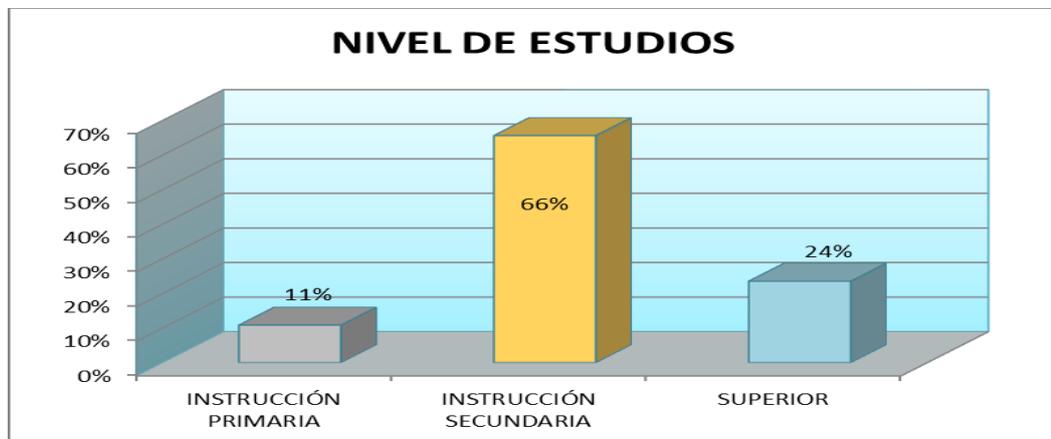
### 3. Nivel de Estudios

CUADRO N° 8 Nivel de Estudios

NIVEL DE ESTUDIOS			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
INSTRUCCIÓN PRIMARIA	35	11%	11%
INSTRUCCIÓN SECUNDARIA	212	66%	76%
SUPERIOR	76	24%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 4 Nivel de Estudios



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

El nivel de estudio tal como se observa en el gráfico, la mayoría personas encuestada respondieron ser bachilleres, un porcentaje menor manifiesta tener estudios superiores y seguido de pocas personas que solo se han quedado con estudios primarios, lo que lleva a la conclusión de que la mayoría de los habitantes de la Parroquia Atahualpa son bachilleres seguido por personas que se encuentran formando en alguna carrera para obtener un título de tercer nivel.

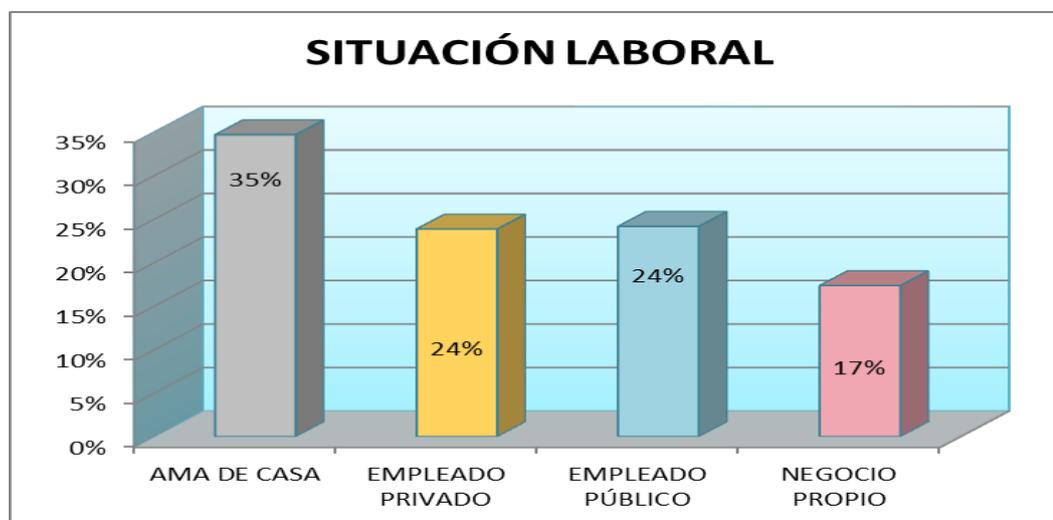
#### 4. Situación Laboral

CUADRO N° 9 Situación Laboral

SITUACIÓN LABORAL			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
AMA DE CASA	112	35%	35%
EMPLEADO PRIVADO	77	24%	59%
EMPLEADO PÚBLICO	78	24%	83%
NEGOCIO PROPIO	56	17%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 5 Situación Laboral



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Para reflejar el nivel Socioeconómico dentro de la situación laboral de los habitantes de la Parroquia Atahualpa los encuestados, nos indica que la mayoría se encuentran laborando como empleados públicos y empleados privados, en el gráfico también nos indica que son amas de casa, mientras que el resto de los encuestados manifiestas un Negocio Propio.

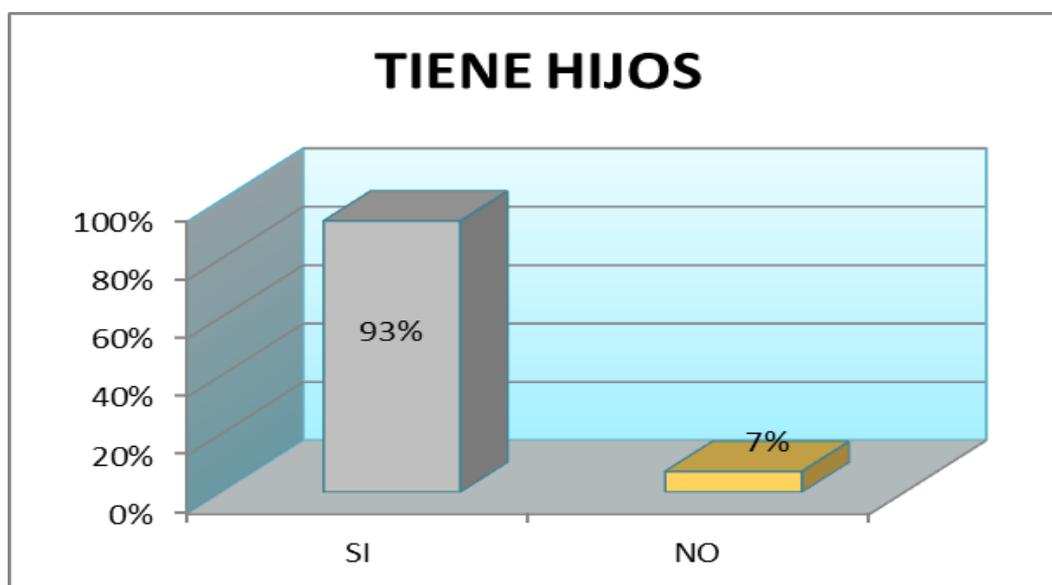
### Pregunta N°1: ¿Tiene hijos?

CUADRO N° 10 Tiene Hijos

TIENE HIJOS			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
SI	300	93%	93%
NO	23	7%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 6 Tiene Hijos



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

La mayoría de las personas encuestadas contestaron que si tienen hijos, ellos alegan tener una excelente relación con sus hijos, mientras que un porcentaje mínimo de las personas encuestadas no tiene hijos, dando un promedio de 2 hijos por familia.

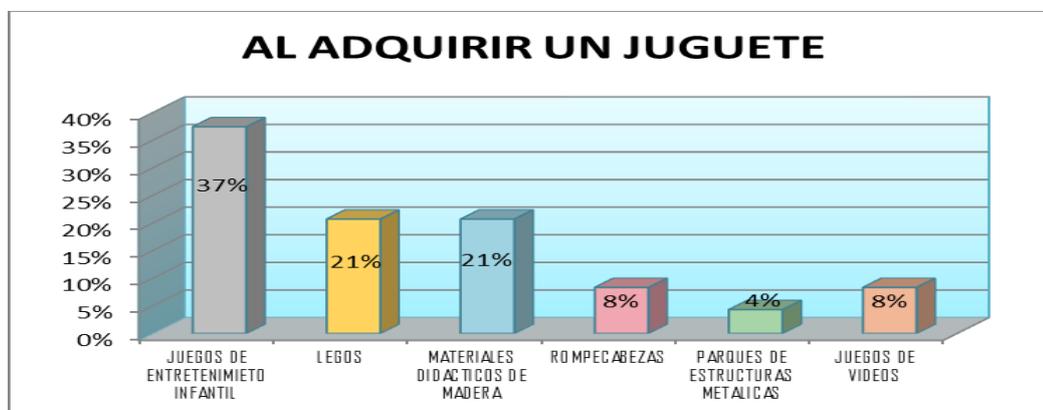
**Pregunta N°2: ¿En escala del 1 la 6 que sería importante para usted en el momento de adquirir un juguete para su hijo?**

**CUADRO N° 11 Adquirir Un Juguete**

<b>AL ADQUIRIR UN JUGUETE</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>JUEGOS DE ENTRETENIMIENTO INFANTIL</b>	121	37%	37%
<b>LEGOS</b>	67	21%	58%
<b>MATERIALES DIDACTICOS DE MADERA</b>	67	21%	79%
<b>ROMPECABEZAS</b>	27	8%	87%
<b>PARQUES DE ESTRUCTURAS METALICAS</b>	14	4%	92%
<b>JUEGOS DE VIDEOS</b>	27	8%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 7 Adquirir El Juguete**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Tal como se observa en el gráfico las respuestas obtenidas de los encuestados en cuanto a la calificación que le dan al adquirir un juguete para sus hijos, el porcentaje mayoritario califica los juegos de entretenimiento infantil, mientras que un menor porcentaje manifiesta que prefieren los legos y Materiales didácticos de madera, por otro lado el señala que prefieren rompecabezas y juegos de video.

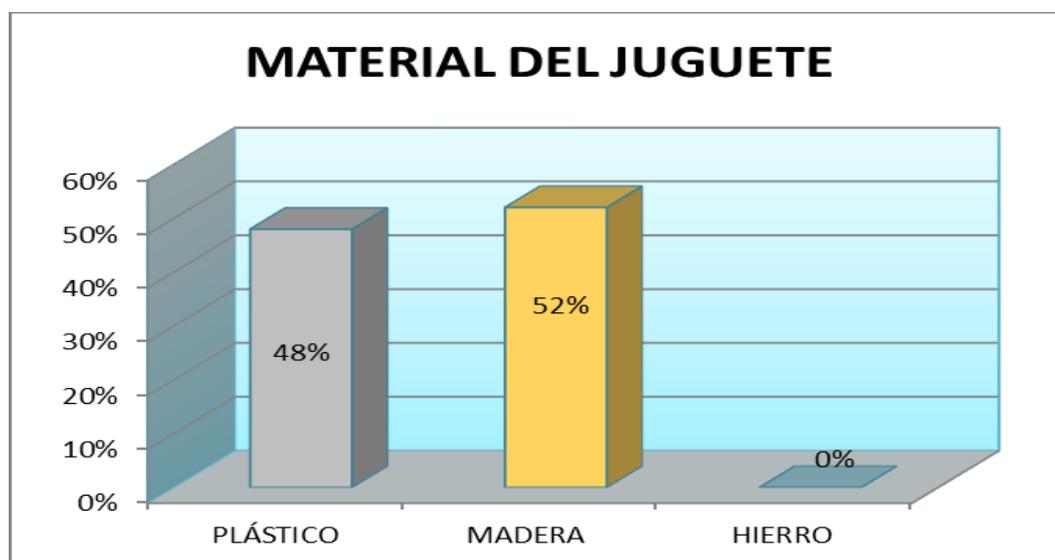
**Pregunta N° 3: ¿De qué material prefieren los juguetes sus hijos?**

**CUADRO N° 12 Material del Jugete**

<b>MATERIAL DEL JUGUETE</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>PLÁSTICO</b>	155	48%	48%
<b>MADERA</b>	168	52%	100%
<b>HIERRO</b>	0	0%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 8 Material del Jugete**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

La mayoría de las respuestas coincidieron en que el material que prefieren sus hijos para sus juguetes es de madera, por lo que son más resistentes y tiene una mayor duración, mientras que un porcentaje bajo de las personas encuestadas responden a que prefieren los juguetes de plástico.

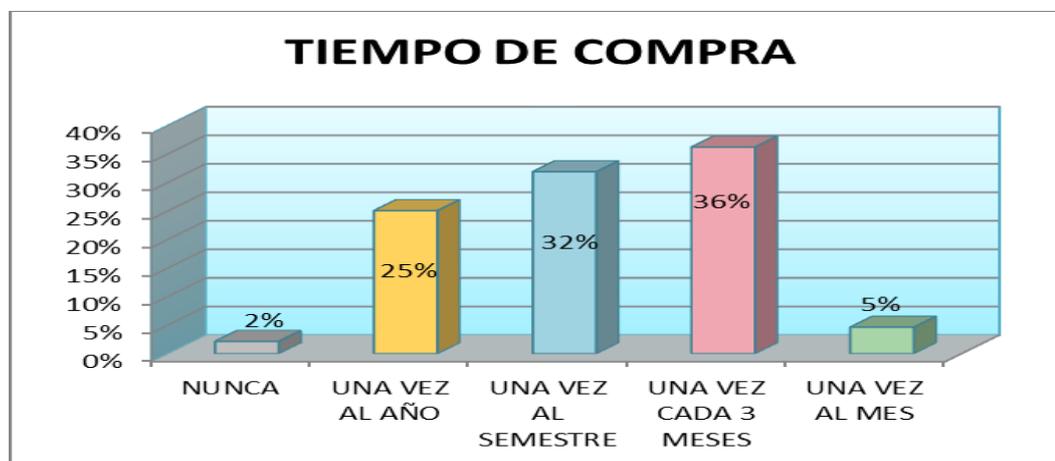
**Pregunta N° 4: ¿Cada cuando adquiere/compra o recibe un juguete para su hijo?**

**CUADRO N° 13 Tiempo De Compra**

<b>TIEMPO DE COMPRA</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>NUNCA</b>	7	2%	2%
<b>UNA VEZ AL AÑO</b>	81	25%	27%
<b>UNA VEZ AL SEMESTRE</b>	103	32%	59%
<b>UNA VEZ CADA 3 MESES</b>	117	36%	95%
<b>UNA VEZ AL MES</b>	15	5%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 9 Tiempo de Compra**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

En cuanto al tiempo en que los encuestados adquieren los juguetes para sus hijos, el mayor resultado arrojado, tal como se observa en el gráfico el tiempo de adquisición es cada tres meses, mientras el resto de los encuestados los adquieren cada semestre, una vez al año, una vez al mes respectivamente. Lo que refleja que la mayoría de los clientes potenciales demandan juguetes cada trimestre.

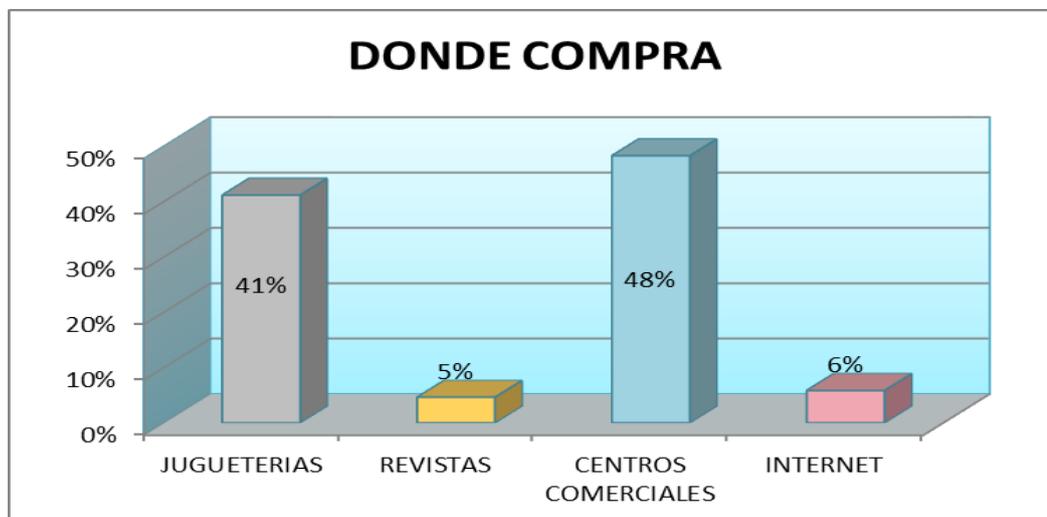
### Pregunta N° 5: ¿Dónde los compra?

#### CUADRO N° 14 Donde Compra

DONDE COMPRA			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
JUGUETERIAS	133	41%	41%
REVISTAS	15	5%	46%
CENTROS COMERCIALES	156	48%	94%
INTERNET	19	6%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### GRÁFICO N° 10 Donde Compra



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Del total de los encuestados, el mayor porcentaje refleja que los padres adquieren los juguetes para sus hijos en los centros comerciales, mientras que otros padres nos manifiestan que los compran en las jugueterías, seguido por un porcentaje mínimo que los adquieren por internet y a través de revistas.

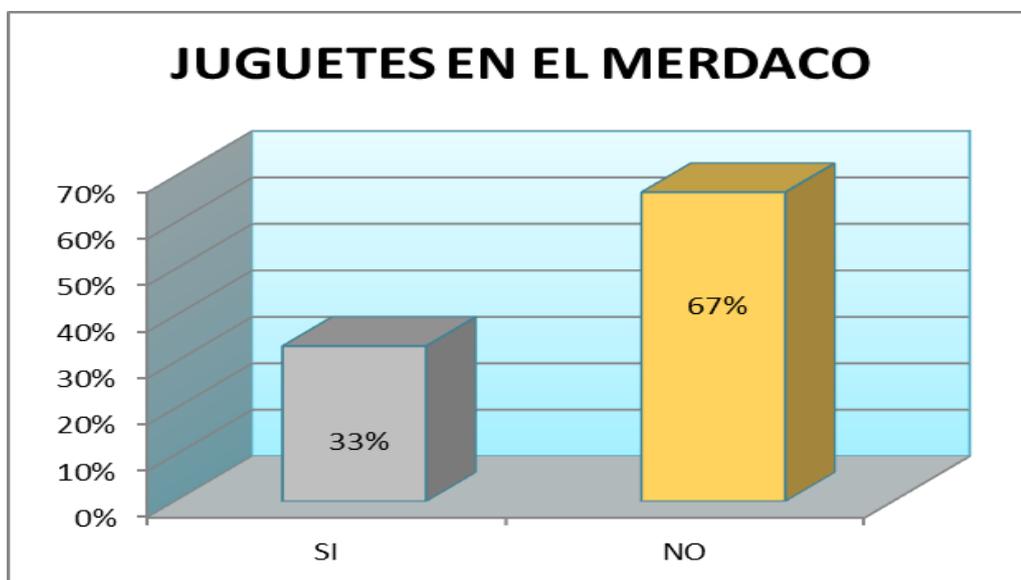
**Pregunta N° 6: ¿Está satisfecho con los juegos que adquiere en el mercado?**

**CUADRO N° 15 Juguetes en el Mercado**

<b>JUGUETES EN EL MERDACO</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	108	33%	33%
<b>NO</b>	215	67%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 11 Juguetes en el Mercado**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que el mayor porcentaje de las personas no están de acuerdo con lo juguetes que existen en el mercado mientras que una minoría de los encuestas si adquieren los juguetes que ofrece el mercado.

**Pregunta N° 7: ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera para centros educativos infantiles en la parroquia Atahualpa?**

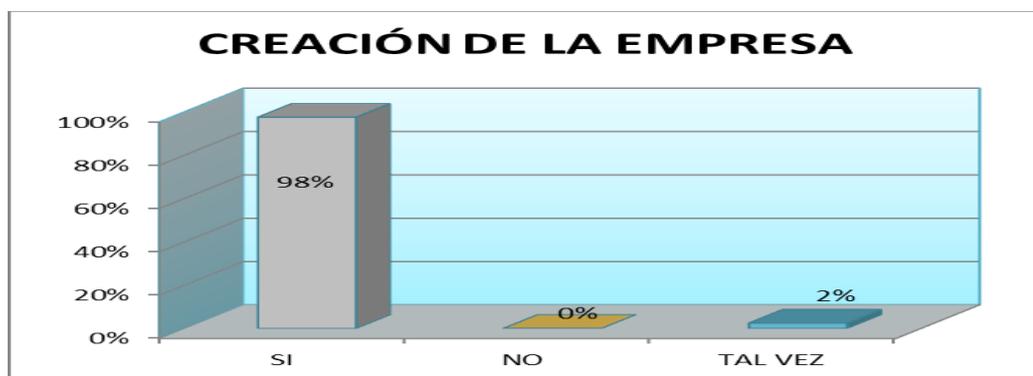
**CUADRO N° 16 Creación de Empresa**

<b>CREACIÓN DE LA EMPRESA</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	315	98%	98%
<b>NO</b>	0	0%	98%
<b>TAL VEZ</b>	8	2%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 12 Creación de Empresa**



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

Como se observa en el gráfico al preguntarle a los encuestados si les gustaría contar con una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera en la parroquia Atahualpa, el 98% manifestó una respuesta positiva, es decir que la mayoría de la muestra obtenida si le gustaría contar con la empresa, por lo que la organización tendría muy buena aceptación al insertarse en el mercado, frente a un 2% que señalaron un tal vez, también se puede observar la nulidad de respuestas al preguntar si está de acuerdo.

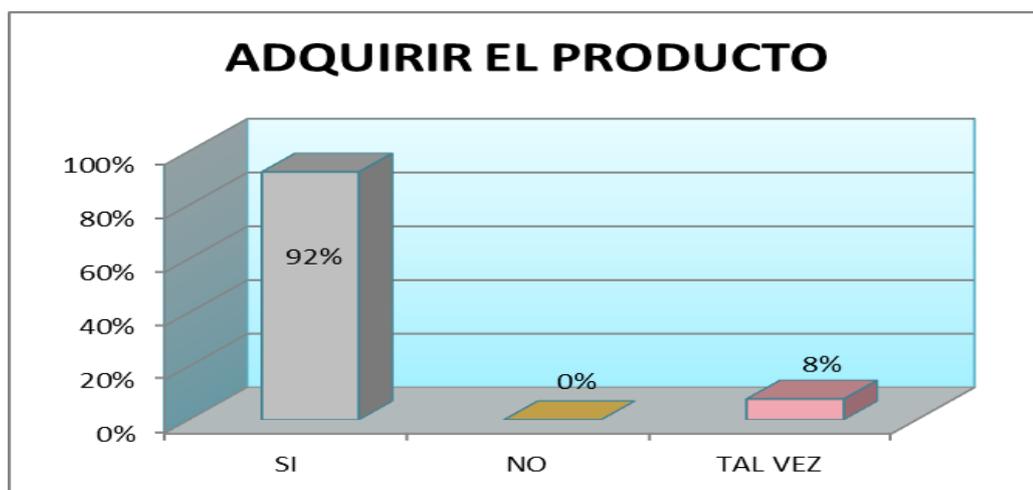
**Pregunta N° 8: ¿De existir la empresa usted compraría este tipo de productos?**

**CUADRO N° 17 Adquirir el Producto**

<b>ADQUIRIR EL PRODUCTO</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	298	92%	92%
<b>NO</b>	0	0%	92%
<b>TAL VEZ</b>	25	8%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 13 Adquirir el Producto**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

De acuerdo a lo que se observa en el gráfico sobre si adquirirán estos productos para mejorar el nivel educativo y recreativo de sus hijos, los encuestados contestaron sí estar dispuestos a comprar el producto, con un 92% de aceptación, no sólo por calidad sino porque de esta manera optimizan recursos, tiempo y evitan otros gastos que puedan incurrir, mientras que un 8% contestaron un tal vez.

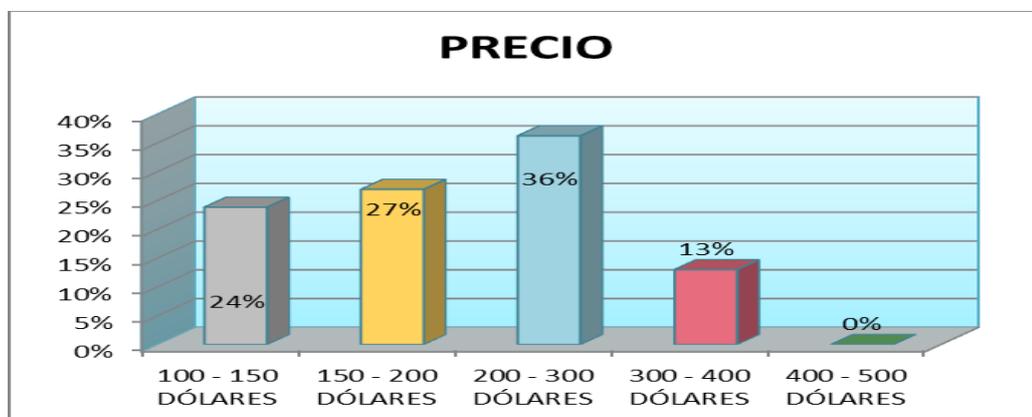
**9.- Pregunta.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los materiales y equipos lúdicos a base de madera? Equipos lúdicos, (Juegos de Entretenimiento Infantil).**

**CUADRO N° 18 Precio de Equipos Lúdicos**

<b>PRECIO</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>100 - 150 DÓLARES</b>	77	24%	24%
<b>150 - 200 DÓLARES</b>	87	27%	51%
<b>200 - 300 DÓLARES</b>	117	36%	87%
<b>300 - 400 DÓLARES</b>	42	13%	100%
<b>400 - 500 DÓLARES</b>	0	0%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 14 Precio de Equipos Lúdicos**



Fuente: Datos de las encuesta  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Como se observa en el gráfico según el rango se propuso que los encuestados respondan cuanto estarían dispuestos a pagar por Juegos de Entretenimiento Infantil, un 36% de los encuestados manifestó \$200 a \$300, seguido del 27% que califican con el precio de \$150 a \$200, mientras que un 24% estaría dispuesto a pagar \$100 a \$150 y finalmente un 13% de los encuestados están dispuestos a pagar entre \$300 a \$400.

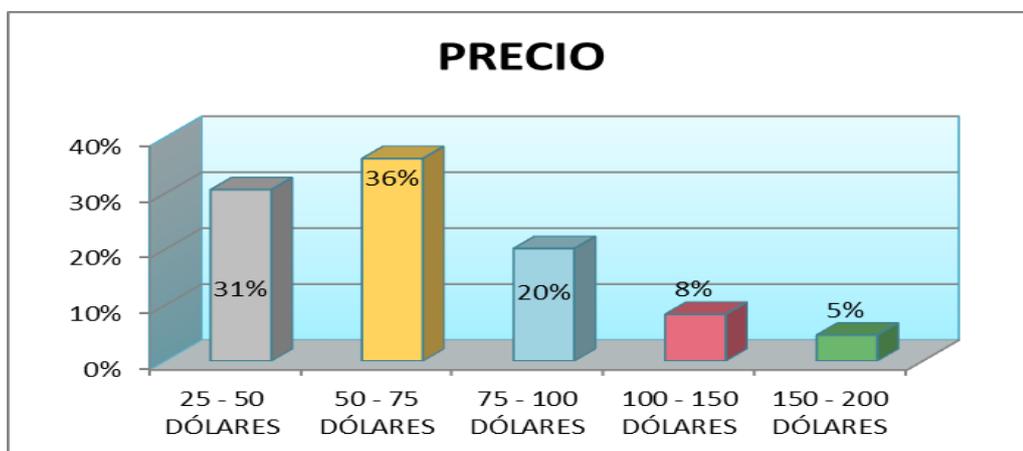
**Pregunta N° 8.1: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los materiales y equipos lúdicos a base de madera? (materiales lúdicos a base de madera)**

**CUADRO N° 19 Precio Materiales Lúdicos**

PRECIO			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
<b>25 - 50 DÓLARES</b>	99	31%	31%
<b>50 - 75 DÓLARES</b>	117	36%	67%
<b>75 - 100 DÓLARES</b>	65	20%	87%
<b>100 - 150 DÓLARES</b>	27	8%	95%
<b>150 - 200 DÓLARES</b>	15	5%	100%
<b>Total</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 15 Precio de Materiales Lúdicos**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

De acuerdo a lo que se observa en el gráfico de la muestra que se realizó la encuesta según el precio de los Materiales Lúdicos, el 36% de los encuestados manifestó estar dispuesto a pagar el valor de \$50 a \$75, por otro lado el 31% de los encuestados pagarían hasta un precio de \$25 a \$50, seguido de un 20% que están dispuestos a pagar entre \$75 a \$100y sólo un 8% y 5% estaría dispuesto a pagar el valor de \$100 a \$150 y \$150 a \$200 respectivamente.

### 3.2.RESULTADOS DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS INFANTILES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

1.- Pregunta.- ¿La institución educativa cuenta con Materiales y Equipos Lúdicos adecuados para el aprendizaje de los niños?

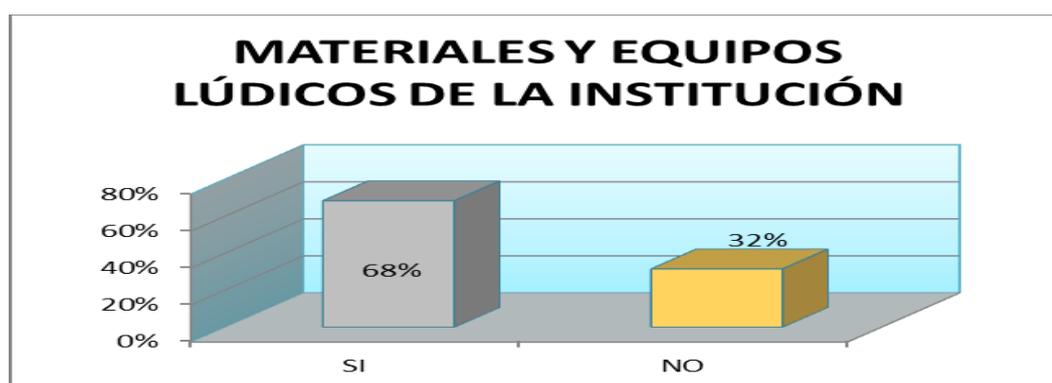
CUADRO N° 20 Materiales y Equipos Lúdicos de la Institución

MATERIALES Y EQUIPOS LÚDICOS DE LA INSTITUCIÓN			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	%ACUMULADO
SI	13	68%	68%
NO	6	32%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 16 Materiales y Equipos Lúdicos de la Institución



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

Según los resultados obtenidos, el 68% de las instituciones educativas infantiles si cuentan con materiales y equipo lúdico pero que ya están un tanto acabados, mientras que el 32% no poseen estos equipos y materiales lúdicos adecuados para mejorar el nivel educativos de los niños.

**2.- Pregunta.- ¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene la institución educativa actualmente? (Juegos de Entretenimiento Infantil)**

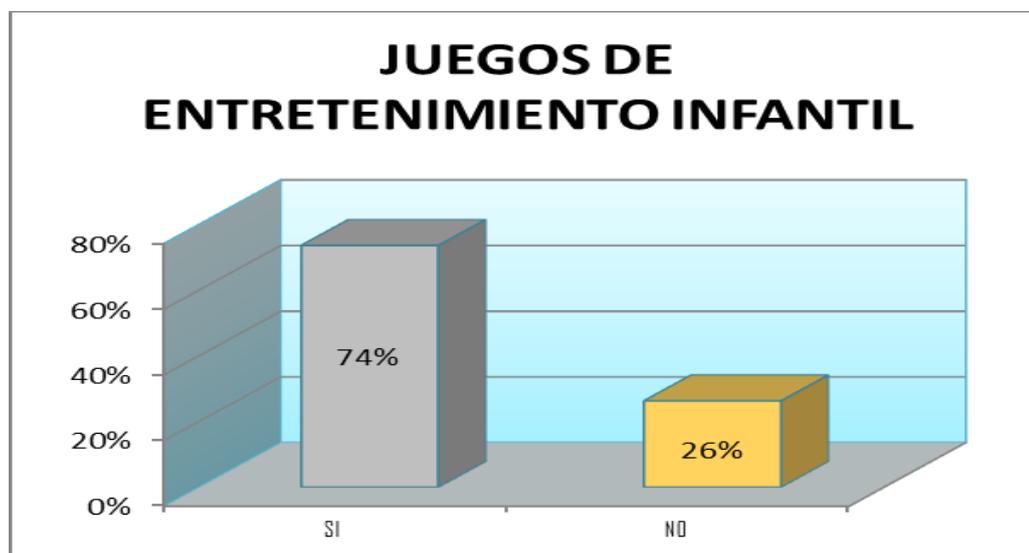
**CUADRO N° 21 Juegos de Entretenimiento Infantil**

<b>JUEGOS DE ENTRETENIMIENTO INFANTIL</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	14	74%	74%
<b>NO</b>	5	26%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 17 Juegos de Entretenimiento Infantil**



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que el 74% de las instituciones educativas cuentan con juegos de entretenimiento infantil, mientras que el 26% no poseen estos juegos que son importantes para mejorar el nivel educativo y recreativo de los niños.

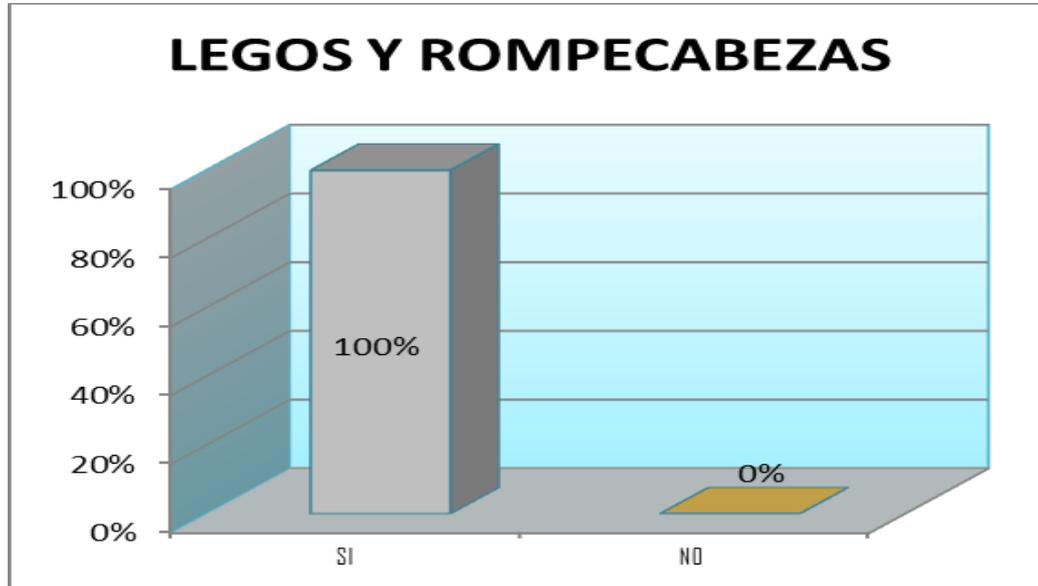
2.1.- Pregunta.- ¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene la institución educativa actualmente? (Legos y Rompecabezas)

CUADRO N° 22 Legos y Rompecabezas

LEGOS Y ROMPECABEZAS			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
SI	19	100%	100%
NO	0	0%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 18 Legos y Rompecabezas



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que la totalidad de las instituciones educativas infantiles si cuentan con legos y rompecabezas adecuados para mejorar el nivel educativo y recreativo de los niños.

2.2.- Pregunta.- ¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene la institución educativa actualmente? (Materiales Didácticos)

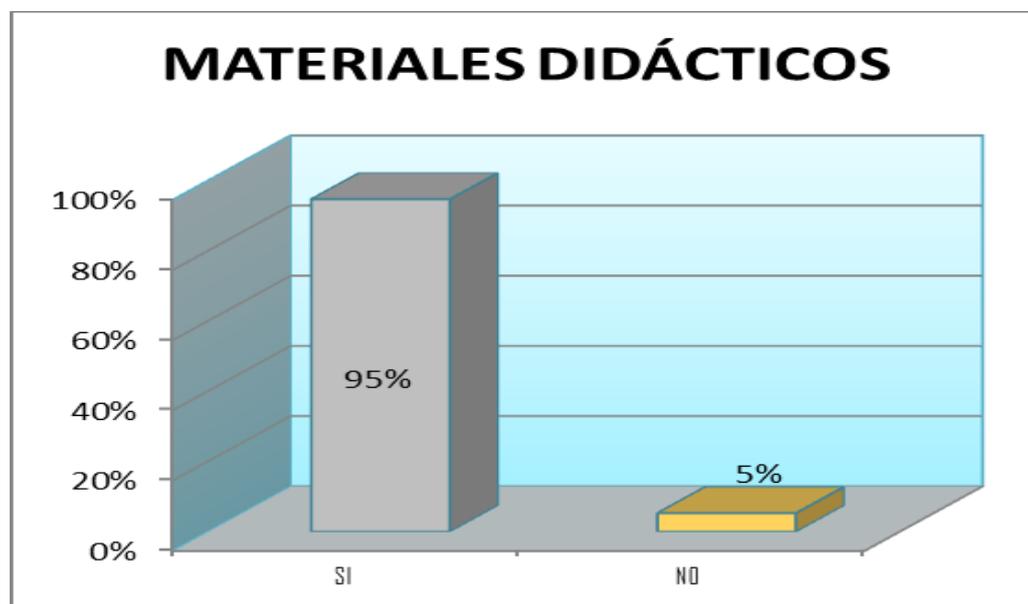
**CUADRO N° 23 Materiales Didácticos**

<b>MATERIALES DIDÁCTICOS</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>%ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	18	95%	95%
<b>NO</b>	1	5%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 19 Materiales Didácticos**



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que el total de las instituciones educativas infantiles si cuentan con materiales didácticos adecuados para mejorar el nivel educativo y recreativo de los niños.

**2.3.- Pregunta.- ¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene la institución educativa actualmente? (Parques de Estructuras Metálicas)**

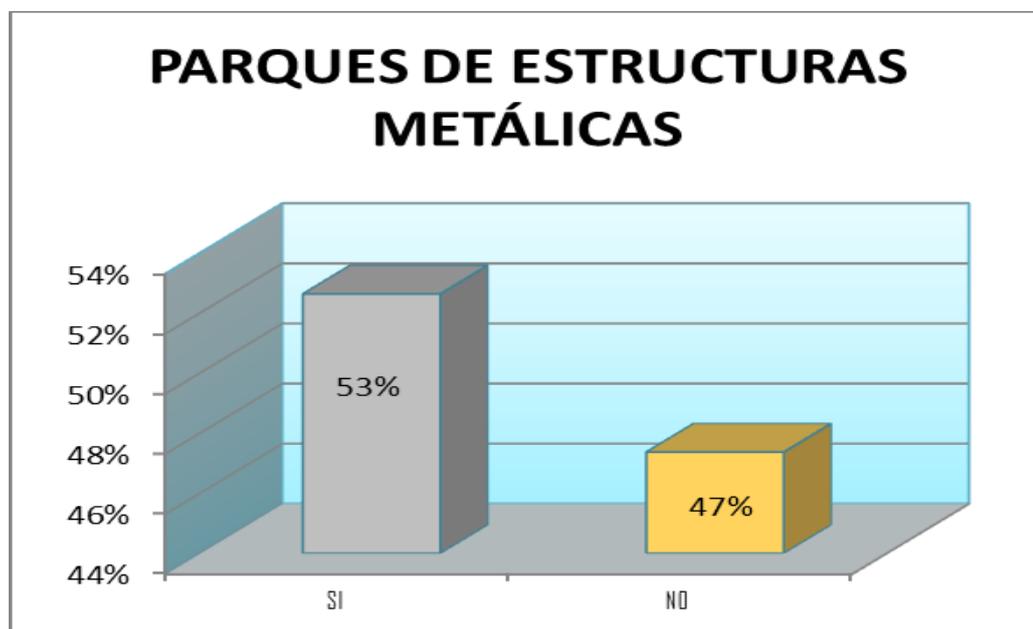
**CUADRO N° 24 Parques de Estructuras Metálicas**

<b>PARQUES DE ESTRUCTURAS METÁLICAS</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	10	53%	53%
<b>NO</b>	9	47%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 20 Parques de Estructuras Metálicas**



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que el 53% de las instituciones educativas infantiles si cuentan con parques de estructuras metálicas, mientras que el 47% contesto no poseer estos tipos d estructuras.

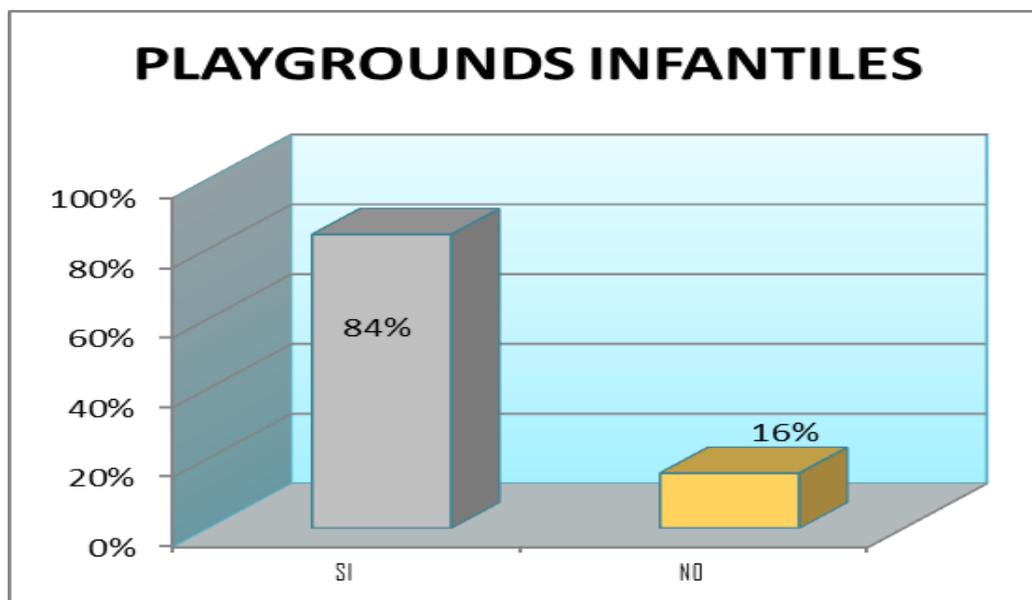
**2.4.- Pregunta.- ¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene la institución educativa actualmente? (Playgrounds Infantiles)**

**CUADRO N° 25 Playgrounds Infantiles**

<b>PLAYGROUNDS INFANTILES</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>%ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	16	84%	84%
<b>NO</b>	3	16%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 21 Playgrounds Infantiles**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que el 84% de las instituciones educativas infantiles si poseen Playgrounds infantiles, mientras que el 16% no poseen estos juegos que son importantes para mejorar el nivel educativo y recreativo de los niños.

### 3.- Pregunta.- ¿De qué material son los Equipos y Materiales Lúdicos?

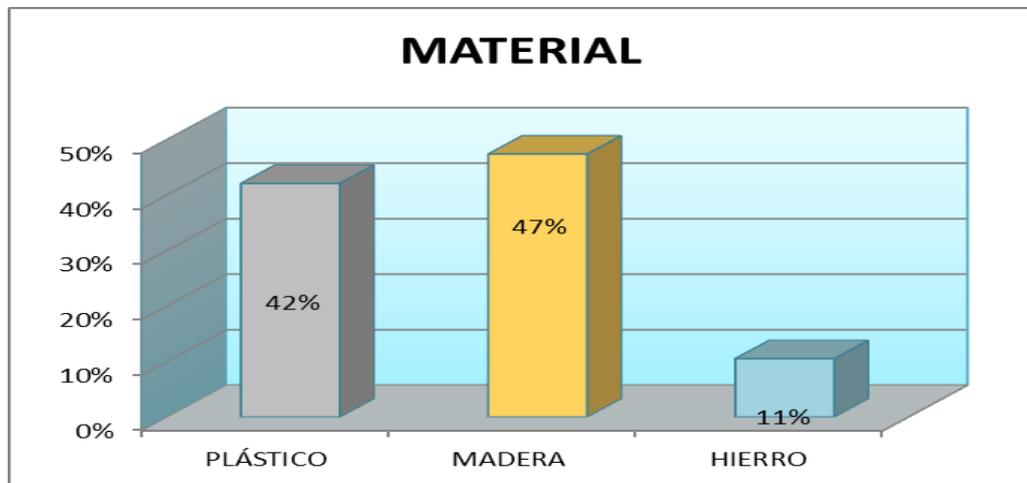
CUADRO N° 26 Material

MATERIAL			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
PLÁSTICO	8	42%	42%
MADERA	9	47%	89%
HIERRO	2	11%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 22 Material



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

Con una respuesta del 47% de las instituciones educativas infantiles encuestadas aseguran que el material que prefieren para los estudiantes es de madera por lo que son más resistentes y tiene una mayor duración, mientras que el 42% de las personas encuestadas responden a que prefieren los materiales lúdicos de plásticos y un 11% prefieren equipos lúdicos de hierro.

#### 4.- Pregunta.- ¿Dónde adquiere este tipo de productos?

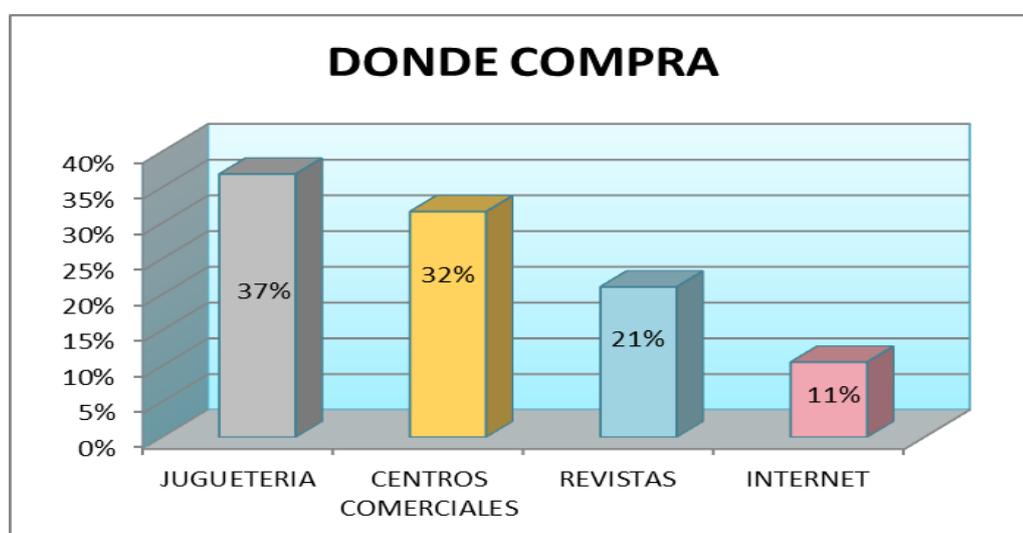
CUADRO N° 27 Donde Compra el Producto

DONDE COMPRA			
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% ACUMULADO
JUGUETERIA	7	37%	37%
CENTROS COMERCIALES	6	32%	68%
REVISTAS	4	21%	89%
INTERNET	2	11%	100%
Total	19	100%	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

GRÁFICO N° 23 Donde Compra el Producto



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

Del total de las instituciones educativas infantiles encuestados los directores adquieren los materiales y equipos lúdicos en las jugueterías de las grandes ciudades con un 37% de respuestas, mientras que 32% nos manifiestan que los compran en los centros comerciales, seguido por el 21% que los adquieren por revistas y finalmente el 11% de los encuestados los compran a través de internet.

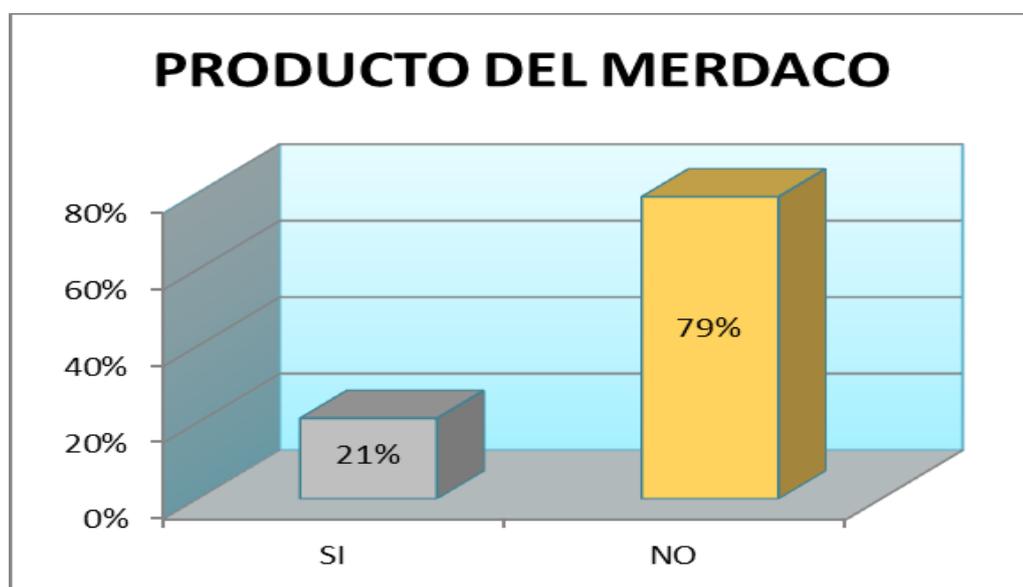
**5.- Pregunta.-** ¿Está satisfecho con los Materiales y Equipos Lúdicos que adquiere en el mercado?

**CUADRO N° 28 Productos del Mercado**

<b>PRODUCTO DEL MERDACO</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	4	21%	21%
<b>NO</b>	15	79%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 24 Productos del Mercado**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que el 79% de las instituciones educativas no están de acuerdo con lo materiales y equipos lúdicos que existen en el mercado mientras que el 21% de los encuestas si adquieren los productos que ofrece el mercado.

**6.- Pregunta.- ¿Estaría de acuerdo con la Creación de una Empresa de Diseño, Elaboración y Comercialización de Materiales y Equipos Lúdicos a base de madera para Centros Educativos infantiles?**

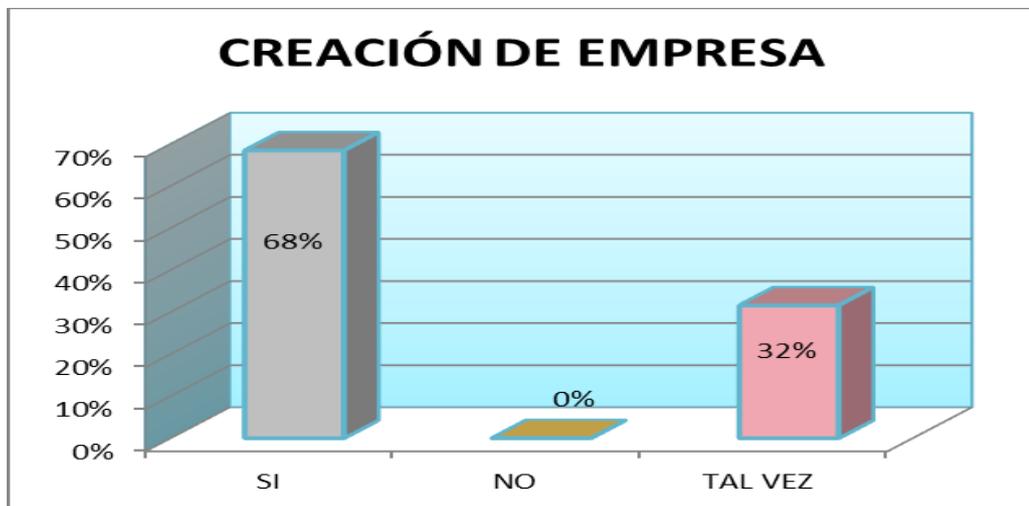
**CUADRO N° 29 Creación de Empresa**

<b>CREACIÓN DE EMPRESA</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	13	68%	68%
<b>NO</b>	0	0%	68%
<b>TAL VEZ</b>	6	32%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 25 Creación de Empresa**



Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Shelly González Figueroa

En la encuesta se determinó que al 68% está de acuerdo con la Creación de una Empresa de Diseño, Elaboración y Comercialización de Materiales y Equipos Lúdicos a base de madera para Centros Educativos infantiles, mientras que el 32% contestó que un tal vez, siendo evidente un no por respuestas.

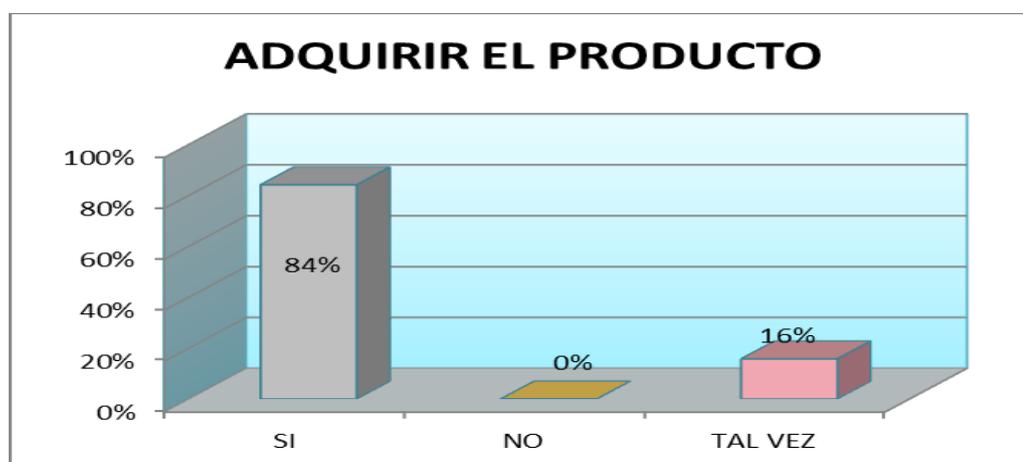
**7.- Pregunta.- ¿De existir la empresa usted compraría este tipo de productos?**

**CUADRO N° 30 Adquirir el Producto**

<b>ADQUIRIR EL PRODUCTO</b>			
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>% ACUMULADO</b>
<b>SI</b>	16	84%	84%
<b>NO</b>	0	0%	84%
<b>TAL VEZ</b>	3	16%	100%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**GRÁFICO N° 26 Adquirir el Producto**



Fuente: Datos de las encuestas  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

De acuerdo a lo que se observa en el gráfico sobre si las instituciones educativas adquirirán estos productos para mejorar el nivel educativo y recreativo de sus alumnos, los encuestados contestaron sí estar dispuestos a comprar el producto, con un 84% de aceptación, no sólo por calidad sino porque de esta manera optimizan recursos, tiempo y evitan otros gastos que puedan incurrir, mientras que un 16% contestaron un tal vez.

### 3.3.CONCLUSIONES

1. Se determina que dentro del Rango de edad de las personas encuestadas, el porcentaje más numeroso es el 54% respondiendo que se encuentra entre los 31 a 40 años, mientras que el 29% está 41 en adelante, por otro lado el 18% se encuentra en las edades de 20 a 30 años, es decir que los clientes potenciales lo conforman personas que se encuentran en edad activa y productiva económicamente.
2. Referente a la decisión de compra el 85% de la población encuestada mencionó que si comprarían los materiales y equipos lúdicos, por lo que son muy útiles para la educación de los niños, mientras que 15% restante no supieron dar una afirmación o negación.
3. Los resultados obtenidos nos demuestran que la población está a favor de que se cree una empresa dedicada al diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera que no sean nocivos para la salud, ya que el porcentaje es del 89% y les gustaría que pueda ofrecer una gran variedad de productos, ya que son muy útiles en la educación de los niños y niñas de las instituciones educativas infantiles de la provincia, por lo que es factible llevarla a cabo dentro de la misma.
4. En la provincia de Santa Elena las instituciones educativas infantiles están implementando la utilización de materiales y equipos lúdicos para mejorar el nivel educativo y recreativo de los niños, por lo que son un apoyo para que los estudiantes desarrollen el poder de la observación, desenvuelvan el lenguaje, despierten el ingenio, afirmen la voluntad, perfeccionen la paciencia y optimice los conocimientos impartidos en los centros educativos infantiles.

### **3.4.RECOMENDACIONES**

1. Dentro de los resultados que arrojaron las encuestas, la propuesta de negocio es atractiva para los encuestados, por lo que se recomienda llevar a cabo la propuesta partiendo de la aceptación del cliente y tomar en cuenta todos los aspectos necesarios para su realización.
2. El uso de materiales y equipos lúdicos dentro de las instituciones educativas infantiles es muy beneficioso para la iniciación de la propuesta de creación de una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera.
3. Los maestros y representantes deben adquirir el compromiso de utilizar los materiales y equipos lúdicos para el desarrollo de las habilidades motrices en los niños.
4. Se debe realizar investigaciones de este tipo para que los niños y niñas con ayuda de sus padres puedan desarrollar sus habilidades y conocimientos, y de esa manera contribuyan con el progreso de la sociedad.

### **3.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTA**

Para la aplicación de esta técnica se realizó un cuestionario de 7 preguntas, las mismas que se aplicaron a 7 personas 4 de ellas son dueños de talleres artesanales y 3 son personas que se dedican a la elaboración de muebles en la parroquia Atahualpa. Las entrevistas que se realizaron a los empresarios que tienen más tiempo dentro de este mercado fueron efectuadas los días Viernes 27 y Sábado 28 de septiembre del 2013 en la Parroquia Atahualpa, luego de establecer una conversación anterior con las personas seleccionadas para la entrevista y considerando su disponibilidad de tiempo, especialmente de los dueños de los talleres artesanales, con los señores que se dedican a la elaboración de muebles poco más complicado porque ellos realizan sus trabajos muy temprano iniciamos las entrevistas a las 7:00 de la mañana. Las personas entrevistadas fueron las siguientes:

#### **Dueños de talleres artesanales:**

Gilberto Yagual Borbor – dueño de taller Artesanal

Aníbal Yagual Borbor – dueño de taller Artesanal

Feliz Villón Orrala – dueño de taller Artesanal

Eder Muñoz – dueño de taller Artesanal

Pablo Soriano – dueño de taller Artesanal

#### **Personas Artesanos de la Parroquia Atahualpa:**

Juan Piguavé soriano – Artesano

Fausto Yagual – Artesano

Manuel Yagual Borbor – Artesano

### **3.5.1. Análisis de la entrevistas a los dueños de talleres y Artesanos**

1. Es evidente que dentro de la población de artesanos la elaboración de muebles se dividen en tres grandes grupos, siendo el primero de ellos en donde se centra la mayor producción pues en primeras instancias tenemos los Juegos de Comedores, seguido de los juegos de dormitorios, a continuación los juegos de sala y anaqueles, muebles que son adquiridos por clientes que vienen de la ciudad de Guayaquil o a su vez en el mercado local que se acercan a estas poblaciones. De igual forma hay que mencionar que la demanda de los muebles en muchas ocasiones se da por pedidos, venta por catálogos o venta directa dentro de las mueblerías colocadas a lo largo de las poblaciones de Atahualpa.
2. Para la producción de muebles la materia prima principal es la madera y dentro de estas poblaciones la primera más utilizada es el laurel pues alcanza un porcentaje alto ya que sirve de complemento de los muebles hecho a base de madera duras, aunque otros nombraban el guayacán siendo esta madera prohibida su comercialización es y seguirá siendo la más solicitada por los clientes ya que su calidad es incomparable y la vida útil del mueble de igual forma es incalculable, le sigue el laurel como la segunda más utilizada. De igual forma se utilizan otros tipos de madera dentro de estas poblaciones el cual se dividen de la siguiente forma, de este grupo sobresale de entre todas, la madera llamado Amarillo pues a falta del guayacán se usa esta madera como sustituto para la producción de los muebles, seguido del Morocho, el Roble, entre otras.
3. Si bien es cierto que muchos de los artesanos de estas poblaciones utilizan el MDF para la producción o complementos de muebles, cada uno le da un uso diferente, tanto así que según este estudio este material se lo usa más en fondo de cajones ya sean de cómodas o cajoneras, seguido de los tableros de

camas de los juegos de dormitorios, también lo usan para los tableros de mesas de los juegos de sala, de igual forma en los tableros de los anaqueles.

4. Referente a si elaboraban materiales y equipos lúdicos coincidieron si los realizaban pero por pedido ya que esa no era la línea de productos que fabricaban y a su vez dijeron que si estaban dispuestas a realizar estos productos como: juegos de entretenimiento infantil, materiales didácticos.
  
5. En lo que respecta la creación de un empresa que se dedique a al diseño elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera en la parroquia Atahualpa, los entrevistados aseguran que sería factible ya que se estaría abriendo las puertas a otro mercado.

## **CAPÍTULO 4**

### **PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO, ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES Y EQUIPOS LÚDICOS A BASE DE MADERA PARA CENTROS EDUCATIVOS INFANTILES EN LA PARROQUIA ATAHUALPA, AÑO 2013 - 2014.**

#### **4.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Para el análisis de la demanda se estudió la población económicamente activa (Atahualpa) y que tiene hijos actualmente, obteniendo que los padres encuestados trabajan en instituciones ya sean públicas o privadas de distintos sectores productivos, así también que poseen su negocio propio. De la misma forma se considera a las instituciones educativas de la provincia de Santa Elena.

##### **4.1.1. Determinación De La Población Objetivo**

La empresa se ubica dentro del sector de la Provincia de Santa Elena. Es importante tener en cuenta que el producto materiales y equipos lúdicos a base de madera, puede tener dos interpretaciones dentro del mercado, cada uno dependiendo del segmento que los decida adquirir.

Así pues, el producto puede ser percibido por el público infantil (2 – 14 años) como un juguete (materiales didácticos), al cual se les satisface algunas necesidades de diversión y aprendizaje, compañía, autoestima entre otras. Por otro lado, refiriéndose a los equipos lúdicos que comprenden a la misma edad, este puede ser visto desde la perspectiva de una adquisición para las instituciones educativas infantiles como para la población en general.

#### 4.1.2.Frecuencia De Uso/ Compra

Según la encuestas la frecuencia de uso de estos productos es cada tres meses en lo que se refieren a los juguetes para sus hijos, mientras que para las instituciones educativas adquieren los materiales y lúdicos educativos cada año y dependiendo de la cantidad de sus alumnos.

#### 4.1.3.Proyección De La Demanda

La demanda se calculó de acuerdo a los resultados de las encuestas, en donde se pudo concluir que el 92% está dispuesto a adquirir este nuevo producto. Para la proyección de la demanda, se toma en cuenta 5 años de vida útil del estudio, los resultados se puede señalar en la siguiente tabla:

**CUADRO N° 31 Proyección de la Demanda**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA</b>				
<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>2.013</b>	<b>2.014</b>	<b>2.015</b>	<b>2.016</b>	<b>2.017</b>
1.800	1.858	1.919	1.981	2.045

Fuente: Archivo Excel

Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.1.4.Análisis De La Oferta

Para establecer la oferta es necesario saber cuántas empresas con las mismas características existen en la Provincia de Santa Elena. No se tiene registro de otros locales especializados en la misma actividad o que brinden el mismo servicio. Aunque si hay quienes poseen productos sustitutos.

#### 4.1.4.1. Identificación De Los Competidores

En el medio se ofrecen varios tipos de juegos infantiles: parques en madera inmunizadora y estructuras metálicas, Playgrounds infantiles y juegos electromecánicos.

Los *parques de madera inmunizada* y los de *estructura metálica* se componen de módulos de actividades múltiples, comúnmente se encuentran entre estos torres de diferentes alturas, escaleras, rampas, columpios y puentes. Los *Playgrounds* son laberintos de diversos materiales y tamaños, incluyen múltiples actividades aptas para los niños más pequeños, como piscinas de pelotas, túneles horizontales, inclinados y en espiral, rampas y escaleras. Suelen tener las estructuras cubiertas con materiales blandos y en los túneles materiales plásticos. Los *juegos inflables* son módulos para brincar en diferentes tamaños, algunos otros tipos incluyen otro tipo de actividades como paredes inclinadas para escalar, y laberintos entre otras. La mayoría son temáticos y se encuentran en forma de castillos medievales, naves espaciales, selvas y océanos entre otras.

Los *juegos electromecánicos* se dividen en dos, atracciones para los niños pequeños y atracciones familiares. Las atracciones para los niños son figuras de animales y vehículos con movimientos suaves y simuladores de medios de transportes, como aviones y submarinos, que además del movimiento incluyen video y botones para interactuar, estos se activan por medio de monedas. Las atracciones familiares incluyen trenes, carruseles.

Los productos que ofrece la competencia local tienen atracciones como toboganes, columpios, mallas para trepar, entre otros. Los materiales utilizados son básicamente tuberías, fibra de vidrio con resina (para los toboganes, por ejemplo) y madera inmunizada. Los competidores internacionales, sobre todo los de países como Francia, Suecia, España, entre otros, tienen en cuenta las normas

establecidas por su país en aspectos de seguridad. En sus productos se pueden apreciar gran cantidad de piezas plásticas soportadas en estructuras metálicas.

#### **4.1.5.Demanda Insatisfecha**

La demanda insatisfecha para el presente estudio está representada por el número de personas que consideran no estar satisfechos con los productos que se encuentran en el mercado ¿por qué? indicando que sienten la falta de locales que ofrezcan estos productos ya que los consiguen en las ciudad de Guayaquil, la escasa variedad de productos les obliga a aceptar y comprar sin poder exigir más o escoger entre varias opciones que satisfagan sus necesidades completamente.

#### **4.1.6.Marketing Mix**

El concepto Marketing Mix fue desarrollado en 1950 por Neil Bolden, quién desarrolló un listado de 12 elementos, con las tareas y preocupaciones comunes del responsable del mercadeo. Esta lista original fue simplificada a los cuatro elementos: Product, price, place y Promotion, por McCarthy en 1960. El concepto y la simplicidad del mismo cautivo a la academia y ejecutivos rápidamente. En 1984 el AMA (Asociación Americana de Marketing) lo consagro en su definición de Marketing de aquel año.

##### **4.1.6.1.Producto**

Producto: (Producto y Servicios) en mercadotecnia un producto es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso y/o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo.

Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas. Las decisiones respecto a este punto incluyen la

formulación y presentación del producto, el desarrollo específico de marca, y las características del empaque, etiquetado y envase, entre otras. (INTERNETET, [www.google.com](http://www.google.com)).

El equipo lúdico 01 de madera es un producto diseñado para el entretenimiento infantil. Consiste en una estructura psico-motriz, donde los usuarios pueden realizar acciones como trepar, deslizarse, balancearse y desplazarse.

### GRÁFICO N° 27 Productos Equipos Lúdicos



Fuente: Equipos lúdicos  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Fue diseñado teniendo en cuenta las normas de seguridad para juegos infantiles y mediante un proceso de diseño con el fin de lograr la innovación, aspectos que no han sido tomados en cuenta por la mayoría de los productores de este tipo de estructuras en el país. Puede ser utilizado en espacios abiertos y semi-cubiertos, recomendables para todas las instituciones educativas infantiles de la Provincia de Santa Elena, como también para restaurantes y plazoletas de comida que prestan servicios de entretenimiento infantil.

La fortaleza del producto son la innovación en la forma y atracciones, la facilidad de instalación y ensamble y la seguridad brindada al uso. Las debilidades pueden ser su precio, debido a lo que son un poco elevados a los de la competencia ya que nuestra ventaja comparativa es la diferenciación, el costo de los procesos de

producción y el grado de incertidumbre que puede surgir en los clientes por ser un producto nuevo.

Los materiales lúdicos de madera siguen siendo una opción muy elegida por muchos padres, especialmente si son para el uso bebés y niños pequeños. Se pueden encontrar puzzles, construcciones, animales, juguetes para ensartar, manualidades, móviles para la cuna, triciclos y un hasta un remolque que se puede enganchar a un corre-pasillos. Muchos de ellos mezclan la tradición de la madera con un diseño minimalista.

#### **GRÁFICO N° 28 Productos Materiales Lúdicos**



Fuente: Materiales lúdicos  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### **4.1.6.2. Precio**

El precio debe corresponder con la percepción que tiene el comprador sobre el valor del producto y de los servicios adicionales que se ofrecen por la compra de este. La determinación del precio también está sujeta al segmento de población al que se dirige el producto, en este caso.

##### **4.1.6.2.1. Estrategias De Precios**

Para establecer el precio de venta se tuvo en cuenta el costo del producto (costos de materiales procesos y costos indirectos de fabricación), el precio de los productos similares en el mercado y el margen de la utilidad que la empresa

espera tener. El precio que el cliente está dispuesto a pagar también se tomará en cuenta, este dato se obtuvo en la investigación de mercado.

El precio del producto será un poco mayor al de la competencia, ya que este ofrecerá mayores beneficios, pero a su vez se tendrá en cuenta la capacidad adquisitiva de los clientes (por esta razón es de suma importancia poseer los productos con un alto nivel de diseño que les brinda seguridad a los clientes).

A medida que avanza el ciclo de vida del producto, se buscará optimizar la producción para lograr disminuir los costos y seguir siendo competitivos en el medio.

#### **4.1.6.3.Estrategias De Distribución**

La estrategia de distribución para los diferentes segmentos está basada en la logística con empresas subcontratadas como es la de los transportes. Esta se encargará del transporte desde la planta de producción o desde la sede de la empresa hasta el lugar de instalación del producto, donde el cliente lo requiera, así, este verificará el correcto funcionamiento del producto y si tiene algún inconveniente o alguna duda, podrá consultarle a un representante de la empresa que estará presente en la instalación.

##### **4.1.6.3.1.Identificación Del Canal Óptimo.**

Plaza o distribución: en este caso se define dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

El horario de atención será de 9:00 AM – 7:30 PM de lunes a sábado, contaremos con los servicios de 2 vendedores, un hombre y una mujer para dar mayores

comodidades al cliente. La distribución del producto se hará directamente en el almacén o almacenes pertenecientes a la empresa. Todos estos almacenes funcionaran bajo el mismo esquema administrativo y tendrán las mismas características en cuanto a la innovación del diseño de los materiales y equipos lúdicos.

De acuerdo a las limitaciones financieras se ha tomado la decisión de iniciar el negocio con el montaje de un local con un tamaño de alrededor de 100m<sup>2</sup> y que según su ubicación, logre atender un porcentaje significativo de la demanda. El objetivo entonces es aumentar el tamaño del local, así como también el número de estos, siempre teniendo él cuenta el comportamiento de la demanda y de la curva del producto.

#### **4.1.6.4.Promoción**

Se harán descuentos por cantidades y por pronto pago a los consumidores, dependiendo del margen de utilidades y acuerdos con los proveedores. Se buscara fidelizar los clientes y para esto se les ofrecerá el primer mantenimiento gratis cuando sea necesarios, se realizara un seguimiento a los cliente cada 3 meses para preguntarles por el elemento y saber cuál es el punto de vista después del uso. La publicidad de la empresa estará enfocada en dar a conocer a los clientes los materiales y equipos lúdicos que se ofrecen.

Primero para un proceso de promoción y publicidad es necesario que la empresa tenga un nombre exclusivo y llamativo, que lo diferencie de la competencia y le permita ser rápidamente identificado. El nombre que será **“RE- CRÉATE”** fue elegido pensando en que la empresa re-creará, re-inventará los juegos para así proporcionar una diversión segura a sus usuarios. El slogan que se utilizara es **“DIVERSIÓN SEGURA”**.

### GRÁFICO N° 29 Nombre y Slogan de la Empresa



Fuente: Nombre y Slogan de la Empresa  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.1.6.4.1. Presupuesto de Producción

Para dar a conocer en el mercado peninsular la variedad de materiales y equipos lúdicos de madera de la empresa RE-CRÉATE se realizará mediante la publicidad. Se utilizará los siguientes medios de reproducción:

#### CUADRO N° 32 Presupuesto De Promoción

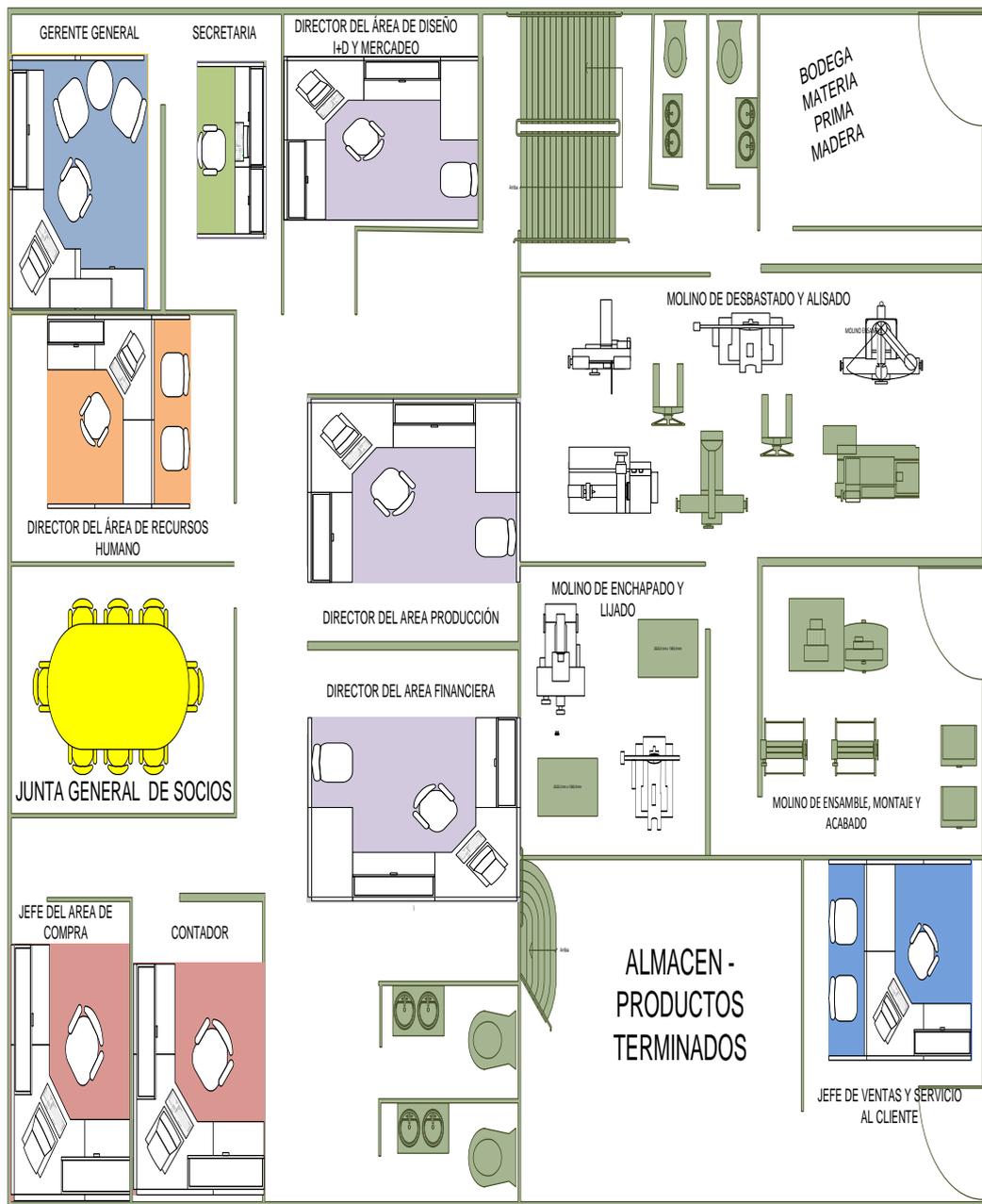
GASTO DE PUBLICIDAD 2013	
	GASTO ANUAL
ANUNCIO PUBLICITARIO (RADIO)	\$ 240,00
HOJAS VOLANTES	\$ 95,00
GIGANTOGRAFÍAS.	\$ 240,00
TARJETAS DE PRESENTACIÓN.	\$ 140,00
TRÍPTICOS	\$ 90,00
<b>TOTAL GASTOS MENSUAL</b>	<b>\$ 805,00</b>

Fuente: Precios proporcionados por los dueños de los Locales comerciales  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## 4.2.ESTUDIO TÉCNICO

### 4.2.1.Infraestructura De La Empresa

GRÁFICO N° 30 Infraestructura De La Empresa



Fuente: Infraestructura de la Empresa.  
Elaborado por Shelly González Figueroa

#### **4.2.2.Tamaño**

La planta equipada con la maquinaria y equipo descrito, operando ocho horas diarias, 30 días al mes, podría ser capaz de producir: 100 producto. Área total requerida: 300 m<sup>2</sup> y el perímetro de la planta: 250 m<sup>2</sup>. La empresa estará debidamente distribuido por áreas administrativas, de producción y atención al cliente – almacén. A continuación se detalla las divisiones de la empresa:

- ☆ Gerencia General
- ☆ Secretaria
- ☆ Director del área De Diseño I+D y Mercadeo
- ☆ Jefe del área de Compra
- ☆ Director del área de Recursos Humano
- ☆ Director del área Financiera
- ☆ Contador
- ☆ Junta General de Socios
- ☆ Jefe de Ventas y Servicio al Cliente
  - Almacén de Productos Terminados
- ☆ Director del área de Producción
  - Bodega Materia Prima
  - Molino de Desbastado y Alisado
  - Molino de Enchapado y Lijado
  - Molino de Ensamble, Montaje Y Acabado
- ☆ Baños

#### **4.2.3.Ubicación Del Proyecto**

Existen algunas condiciones esenciales para la operación de una planta de producción de materiales y equipos lúdicos de madera. Estas incluyen, transporte

conveniente, suministros suficientes de potencia eléctrica, así como disponibilidad de mano de obra, suministros adecuados de materias primas, y un terreno amplio.

La planta debe tener una altura de 6.5 metros.

**CUADRO N° 33 Ubicación del Proyecto**

FACTOR		LA LIBERTAD		ATAHUALPA - VIA ANCON		SANTA ELENA	
		CALF	POND.	CALF.	POND.	CALF.	POND.
Materia Prima Disponible	36%	8	2.88	8	2.88	5	1.8
Terreno Amplio	17%	5	0.85	7	1.19	5	0.85
Costos Insumos / Potencia Eléctrica	15%	6	0.90	3	0.45	6	0.90
Transporte Conveniente	8%	3	0.24	5	0.40	3	0.24
Mano De Obra Disponible	24%	5	1.2	8	1.92	5	1.2
<b>TOTALES</b>	<b>100%</b>		<b>6.07</b>		<b>6.84</b>		<b>4.99</b>

Fuente: Ubicación del Proyecto  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

Según este método cuantitativo por puntos la ubicación más óptima para la ubicación de la planta es en Atahualpa – vía Ancón.

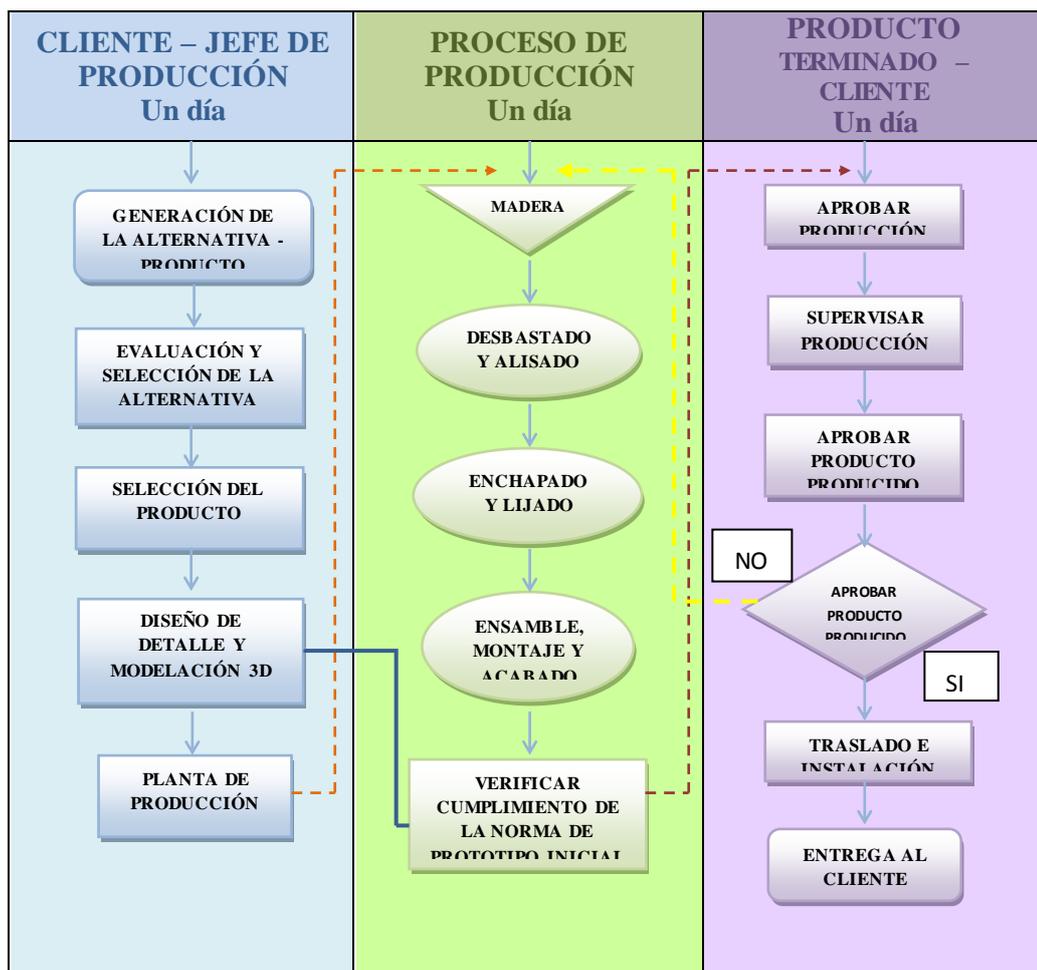
#### **4.2.1.Descripción De Los Procesos**

La figura muestra el flujo de producción a través de los elementos que intervienen en el proceso de fabricación, los materiales son enviados desde el departamento donde se encuentra El Director De Diseño al área de producción para ser sometidos al proceso de transformación, por ejemplo en el proceso de fabricación de los materiales y equipos lúdicos, la madera representa el primer elemento, es decir, el material directo, el cual requiere que se le aplique mano de obra como segundo elemento del costo, en este ejemplo estaría representada

por los carpinteros; pero los carpinteros necesitan costos indirectos (máquinas, herramientas, energía eléctrica, aceites, lubricantes, lijas entre otros elementos) para poder convertir la madera en producto terminado que el cliente ha escogido; en resumen se puede decir que los tres elementos del costo, materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación; se combinan para poder llevar a cabo el proceso productivo y obtener el producto terminado, en este caso los materiales y equipos lúdicos.

#### 4.2.2. Diagrama De Flujo De Los Procesos

CUADRO N° 34 Flujo de los Procesos



Fuente: Flujo de Procesos  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### **4.2.3.Descripción de Flujo De Los Procesos De Producción**

*Aserrado y cepillado de la madera:* Maderas de buena calidad, que serán utilizadas en la producción, son compradas desde un aserradero. Después de trazar adecuadamente la longitud, ancho y espesor, la madera es aserrada en tablas. Las sierras más comunes para esta labor son la sierra de rasgado y corte, la sierra de trazado manual, y la sierra manual.

Después que la madera es cortada transversalmente, la superficie, los bordes y los extremos de cada tabla es cepillada a las dimensiones requeridas. Este proceso también elimina los defectos aparentes en las tablas. Los cepillos más usados son los cepillos de superficie simple y los cepillos de doble superficie.

*Desbastado, Enchapado, Alisado, Lijado:* Una vez que las tablas son cortadas, ajustadas, chaflanadas, biseladas y talladas, las huellas del cepillo y las marcas del aserrado son removidas completamente por un proceso de lijado. Alrededor del 60% de la producción de las partes de los juegos están terminados en este proceso. Este proceso requiere de una técnica correcta, así como de muchas máquinas.

La madera que viene del molino de desbastado es procesado por rasgado, corte transversal, aserrado radial, aserrado en surcos, trabajo con dados, aserrado acanalado, tallado, así como también perforado; esmerilado, lijado y entallado de espigas, según se requiera para cada parte. El molino de alisado usa diferentes herramientas tales como afiladoras, sierras eléctricas, sierras radiales, sierras manuales, cepillos, taladros y máquinas lijadoras para formar las distintas partes de la mesa de acuerdo al tipo de diseño y aplicación.

*Ensamble, Torneado. Montaje:* Este torno es usado para modelar las partes de la mesa. El proceso básico del torneado consiste de un corte interior y central,

mientras la madera es girada en una plataforma. Cada una de las piezas o partes del juego son montadas y ensambladas por trabajadores semi-calificados.

*Acabado:* El acabado es una técnica altamente desarrollada que consiste en la aplicación de protectores y perseverantes en la superficie de los juegos. Además, también le da belleza y efectos ornamentales. Los materiales para el acabado de las mesas son trementina, alcohol, laca, disolventes, papel abrasivo, esmaltes y el equipo necesario para este proceso es la lijadora eléctrica.

#### **4.2.4. Recursos Tecnológicos**

Los avances tecnológicos han hecho posible el implementar el presente proyecto, la tecnología empleada para el mejor control de la empresa en todas las áreas es fundamental ya que de esta manera podremos estar conectados dentro de la empresa.

#### **GRÁFICO N° 31 Router Inalámbrico**



Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### **Características Principales:**

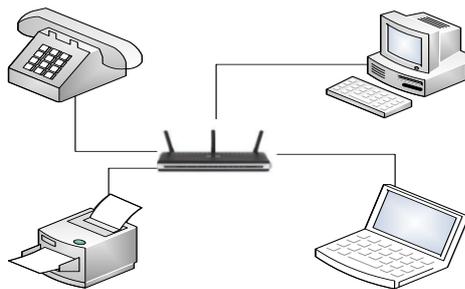
Motor de Calidad de Servicio (QoS) incluido y la última tecnología Wireless N. Rendimientos de hasta un 650% superiores al estándar 802.11g y un alcance inalámbrico hasta 5 veces mayor. Excepcional cobertura gracias a la tecnología de

múltiples antenas (MIMO). Mejores y más completas características de seguridad, incluyendo Firewall SPI y WPA2™ para proteger su red de posibles intrusos

#### **4.2.4.1.Dirección Pública De Internet**

Este servicio se lo solicita directamente al proveedor de Internet de preferencia. Si se contrata con CNT internet con una dirección IP pública el costo aproximado es de \$100.

#### **GRÁFICO N° 32 Función Del Router Inalámbrico**



Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### **4.2.5.Recursos De Maquinaria, Equipos Y Herramientas.**

Se debe considerar los siguientes factores:

- ~ Disponibilidad de equipos de oficina
- ~ Disponibilidad de maquinarias

#### **4.2.6.Disponibilidad de Equipos de Oficina**

Se cuenta con la disponibilidad de los equipos de oficina, ya que la adquisición de dichos equipos se realizará en la Provincia de Santa Elena.

Entre los equipos que serán adquiridos por la empresa para están:

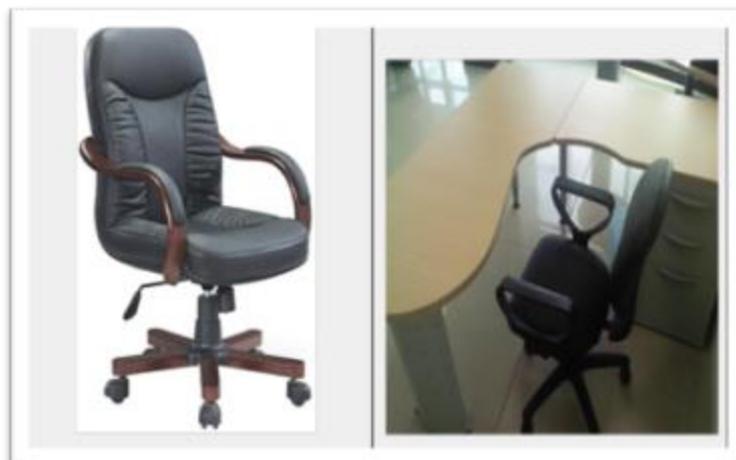
- ~ Escritorios
- ~ Sillas giratorias
- ~ Mesa de reuniones
- ~ Archivadores
- ~ Teléfonos de oficina

### GRÁFICO N° 33 Muebles y Enseres De Oficina



Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

### SILLAS Y ESCRITORIO



Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

### GRÁFICO N° 34 Equipos de Oficina



Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

### 4.2.7. Disponibilidad de Maquinarias

Las maquinarias serán adquiridas a través de mercado libre para cada área.

### GRÁFICO N° 35 Máquina de Inyección:



Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

### **4.3.ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

#### **4.3.1. Marco Legal**

##### **4.3.1.1.Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre.**

**Registro Oficial Suplemento 418 de 10 de septiembre del 2004.**

### **CAPITULO XI**

#### **De las Industrias Forestales**

**Art. 61.-** Los Ministerios del Ambiente y de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, determinarán el nivel tecnológico mínimo de las industrias de aprovechamiento primario.

**Art. 62.-** El Ministerio del Ambiente promoverá y controlará el mejoramiento de los sistemas de aprovechamiento, transformación primaria e industrialización de los recursos forestales y de fauna y flora silvestres.

**Art. 63.-** La instalación y funcionamiento de los aserraderos e industrias que utilicen madera o cualquier otro producto forestal diferente de la madera como materia prima, se sujetarán a las disposiciones de esta Ley en lo que a utilización de recursos forestales se refiere.

**Art. 64.-** Los establecimientos de transformación primaria e industrias forestales y de vida silvestre, sólo podrán adquirir y utilizar materia prima cuyo aprovechamiento se halle autorizado.

A este efecto llevarán registros obligatorios de las actividades que realicen con dicha materia y, cuando el Ministerio del Ambiente lo solicite, le proporcionarán la información respectiva, con fines estadísticos y de control.

#### **4.3.2.Misión**

Ser una empresa líder en el desarrollo de productos para el entretenimiento infantil poseedora de alta calidad, seguros y con alto valor agregado, contribuyendo a la formación, a la sana recreación y logrando la satisfacción de nuestros clientes y usuarios finales.

#### **4.3.3.Visión**

En el año 2018 **RE-CRÉATE** se caracterizar por el diseño de materiales y equipos lúdicos infantiles innovadores que cumplen con estándares de seguridad, aspirando ser una empresa pionera en el área, que será reconocida a nivel nacional como líder en este tipo de productos.

#### **4.3.4.Objetivos Generales**

Consolidar a la empresa dedicada al diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos en el mercado nacional, contribuyendo al nivel educativo y recreativo ecuatoriano con múltiples materiales y equipos lúdicos, contando con un personal eficaz y eficiente cumpliendo con los estándares de calidad que necesiten los productos a ofrecer.

#### **4.3.5. Objetivos Específicos**

- Ampliar el portafolio de productos, diseñando en el primer año 50 estructuras de equipos lúdicos con el fin de promover la innovación.
- Mantener actualizaciones en cuanto a normas ambientales y de seguridad, consultando todos aquellos documentos que den lineamientos para brindarle seguridad al usuario.

- Contribuir a la formación sana de la población infantil impactada por el proyecto mediante espacios recreativos apropiados y seguros.

#### **4.3.6. Valores institucionales**

De la misma manera la empresa cuenta con una serie de principios y valores que fundamenta su existencia. Los valores son el reflejo del comportamiento humano basado en los principios. Los principios, son normas o ideas fundamentales que rigen el pensamiento o la conducta de los integrantes de la empresa.

#### **4.3.7. Principios**

- Legalidad: El personal de **RE-CRÉATE** realiza sus funciones con estricta observancia de la normatividad y de las leyes ecuatorianas aplicables en su accionar.
- Respeto: en el desempeño de sus funciones y en el trato cotidiano con los clientes y proveedores, el personal de **RE-CRÉATE** siempre tiene como premisas primordiales la dignidad de la persona humana, sus derechos y obligaciones.
- Creatividad: Como signo distintivo de todo el desempeño laboral, el personal de **RE-CRÉATE** siempre está en busca de ideas novedosas para mejorar su desempeño y la consecución de los objetivos de la empresa.
- Puntualidad: como principio empresarial, **RE-CRÉATE** reconoce y valora la puntualidad como forma de realizar mejor el trabajo cotidiano.

#### 4.3.8. Valores

- ☆ Verdad: Es el fundamento de todo nuestro accionar, tanto a nivel personal como empresarial.
  
- ☆ Integridad: Entendida como la coherencia entre los valores afirmados y promovidos y la realización cotidiana de nuestro trabajo, tanto a nivel personal como empresarial.
  
- ☆ Confidencialidad: Proteger la información del cliente, la empresa y de toda operación cuya revelación exponga al riesgo de un uso ilegal de la misma.
  
- ☆ Calidad: Trabajamos con el fin de superar las expectativas de nuestros clientes, esforzándonos por hacer las cosas bien desde el principio, con dedicación, analizando los errores y buscando soluciones, dando siempre lo mejor de nosotros.
  
- ☆ Honestidad: Actuamos con transparencia, somos coherentes, éticos y procedemos consecuentemente con nuestra razón de ser, comprometiéndonos a ser justos en nuestras relaciones.
  
- ☆ Respeto: Comprendemos los derechos de cada uno, reconocemos la diferencia y valoramos las cualidades del otro, su integridad, dignidad y el derecho al trato justo.
  
- ☆ Trabajo En Equipo: Unimos nuestros esfuerzos teniendo en cuenta los diferentes intereses, con el fin de alcanzar una meta común.

#### **4.3.9. Responsabilidad Social**

La empresa **RE-CRÉATE** busca el equilibrio ante el crecimiento económico, el bienestar social y el aprovechamiento de los recursos naturales y el medio ambiente, generando un impacto positivo al aportar con el desarrollo económico de la Provincia de Santa Elena y de la Parroquia Atahualpa.

##### **4.3.9.1. Superintendencia de Compañías al Servicio de desarrollo Productivo de Santa Elena.**

Tras la creación de la provincia de Santa Elena, el 7 de Noviembre del 2007, la necesidad de ampliar los servicios hasta este sector del país, adquirió mayor importancia para la Superintendencia de Compañías.

Y fue la Cámara de Comercio local, el eje impulsor para la instalación de una ventanilla de atención que facilite a los usuarios la prestación de trámites de interés societario y de otros similares sin que tengan que movilizarse hasta las oficinas principales del organismo de control.

##### **4.3.9.2. Lineamientos Legales**

Para la constitución de una empresa se necesitan de muchos aspectos de fundamental importancia como la parte técnica o administrativa, sin olvidar los lineamientos legales que se establecen en la legislación Ecuatoriana, además de tomar en cuenta los permisos requeridos por las autoridades locales dentro de la Provincia de Santa Elena.

Por lo tanto para poner en marcha la empresa de diseño elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera se necesita cumplir los siguientes requisitos:

- Inscripción en la Superintendencia de Compañía
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Permiso de Funcionamiento de la Comisaria Municipal de Santa Elena
- Permiso del Departamento de Seguridad Ambiental del Municipio de Santa Elena
- Permiso de Cuerpo de Bomberos de Santa Elena
- Permiso de Sanidad del Ministerio de Salud Pública

#### **4.3.9.3. Permisos**

##### **Inscripciones en la Superintendencia de Compañías**

Para esta inscripción la empresa **RE-CRÉATE** la realizara como **Compañía De Responsabilidad Limitada**

#### **DISPOSICIONES GENERALES**

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Finanzas para la recaudación correspondiente. En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. No. 113.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

## **DEL CAPITAL**

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación.

Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Art. 103.- Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Art. 104.- Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

Art. 106.- Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

Art. 113.- La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo

o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior.

En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.

### **Inscripciones en el Registro Mercantil**

El Registro Mercantil es una institución administrativa que tiene por objetivo la publicidad oficial de las situaciones jurídicas de los empresarios en él inscritos. El Registro Mercantil tiene la obligación de llevar los libros oficiales en los que consten las circunstancias de una empresa: creación, domicilio y razón social, capital, constitución, estatutos, representantes legales y además circunstancias que afecten la vida de las empresas o sociedad, así como su desaparición.

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, debe presentar:

- Escritura de Constitución de la empresa (mínimo tres copias)
- Pago de la Patente Municipal
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos
- Publicación en la prensa del extracto de la Escritura de Constitución

### **Obtención del Registro Único de Contribuyente**

De igual forma un requisito fundamental para poder poner en marcha las actividades de la empresa **RE-CRÉATE** es la obtención del RUC (Registro Único

de Contribuyente) pues el estado Ecuatoriano exige que todas las personas naturales y sociedades, entidades sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras que inicien o realicen actividades en el país en forma permanente u ocasional obtengan su identidad a través de este rubro y de esta manera ejercer un control tributario de todas sus acciones.

Según el reglamento a la Ley de Registros Únicos de contribuyente en su Art.2 dice que las sociedades o empresas están obligadas a obtener la inscripción en el R.U.C las sociedades que se encuentren bajo el control de las Superintendencias de Compañía y de Bancos, las sociedades de comandita simple o por acciones, cooperativas, sociedades civiles, sociedades de hecho y cualquier otro patrimonio que, aunque carece de personalidad jurídica, sea independiente de sus miembros.

El registro único de Contribuyente (RUC) es un sistema que tiene por objetivo registrar e identificar a los contribuyentes y proporcionar información a la Administración Tributaria. Los requisitos con los que se debe cumplir para obtener el RUC son los siguientes:

- Copia de cedula vigente legible y Certificado de Votación (Ultimo proceso electoral) del representante legal
- Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil
- Formularios 01-A y 01B (resolución 0070).
- Original y copia de la plantilla de cualquier servicio básico (último trimestre) a nombre de la compañía o del Representante Legal.
- Original del registro de sociedades en la superintendencia de compañía (Datos generales y accionistas)
- Original y copia de la escritura de constitución con su respectiva resolución e Inscripción en el Registro Mercantil.
- Copia de cedula de identidad vigente del controlador.

### **Permiso de Funcionamiento de la Comisaria Municipal de Santa Elena**

- Copia de Cedula de Identidad
- Copia del Ultimo Certificado de Votación
- Permisos del Cuerpo de Bomberos de su Jurisdicción 2013
- Certificado de Salud Pública de Jurisdicción del 2013
- Solicitud del Departamento de Comisaria Municipal
- Permiso del Departamento de Higiene
- Certificado del Departamento de Medio Ambiente
- Realizar tramite del departamentos de catastro
- Realizar trámite del departamento de renta
- RUC

### **Permiso de Departamento de Seguridad Ambiental del Municipio de Santa Elena.**

Se tiene que cumplir con los siguientes requerimientos:

- Original y copia del Representante Legal
- Permisos del Cuerpo de Bomberos de su Jurisdicción 2013
- Certificado de Salud Pública de Jurisdicción del 2013
- Solicitud del Departamento de Seguridad Ambiental
- Cancelar Tasa para Inspección del Terreno a Ocupar
- Cancelar Tasa para Inspección a Maquinarias.

### **Permiso del Cuerpo de Bomberos**

El cuerpo de bomberos se rige a las normas de seguridad donde se vaya a realizar el trabajo de la empresa **RE-CRÉATE** tomando en cuenta muchos factores como son los equipos de seguridad para cada área donde se va a trabajar, extintores

necesarios, instalaciones eléctricas correctas, botiquín de primeros auxilios, vestuario adecuado del trabajador, maquinarias con la debida protección para que no ocurran accidentes de trabajo. Para conseguir este permiso el cuerpo de bomberos realiza una inspección de la planta, el mismo que debe tener al día el pago del permiso de Funcionamiento en el Municipio. El requisito es la copia del documento de permiso de funcionamiento, y la aprobación de ficha de inspección y que esta fue realizada correctamente.

### **Permiso de Sanidad del Ministerio de Salud Pública**

La dirección Provincial de salud otorga el permiso de funcionamiento con los siguientes documentos a continuación.

- Copia de Cédula de Representante Legal
- Copia del Certificado de Votación del Representante Legal
- Copia del Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Copia del RUC
- Acta de Creación de la Planta
- Nombramiento del Representante Legal
- Nombramiento del Responsable Técnico.
- Copia del Certificado de Salud del Representante Legal y de los empleados
- Solicitud dirigida al Director de la Dirección Provincial de Salud
- Inspección de la Planta.

#### **4.3.10. Actividades De La Empresa**

**RE-CRÉATE** es una empresa de diseño elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos, ubicada en la península de Santa Elena Parroquia

Atahualpa. Busca brindar a sus clientes opciones innovadoras que logren satisfacer al usuario y que hagan a sus espacios recreativos agradables.

El servicio que ofrece **RE-CRÉATE** es el diseño, fabricación y venta de juegos y materiales lúdicos infantiles, específicamente diseños de parques infantiles de estructuras psicomotrices no electro-mecánicas, es decir, módulos de juegos en los que se pueda llevar a cabo una función determinada, por ejemplo trepar, balancearse o deslizarse.

Con el fin de brindarle al cliente un completo servicio, la empresa se encargara de la instalación de los equipos (juegos), para así entregar al cliente como producto una estructura instalada en un espacio que se designe. El diseño va enfocado hacia el cumplimiento de las normas de seguridad y la innovación de las experiencias ofrecidas a los niños, teniendo en cuenta los requerimientos del cliente.

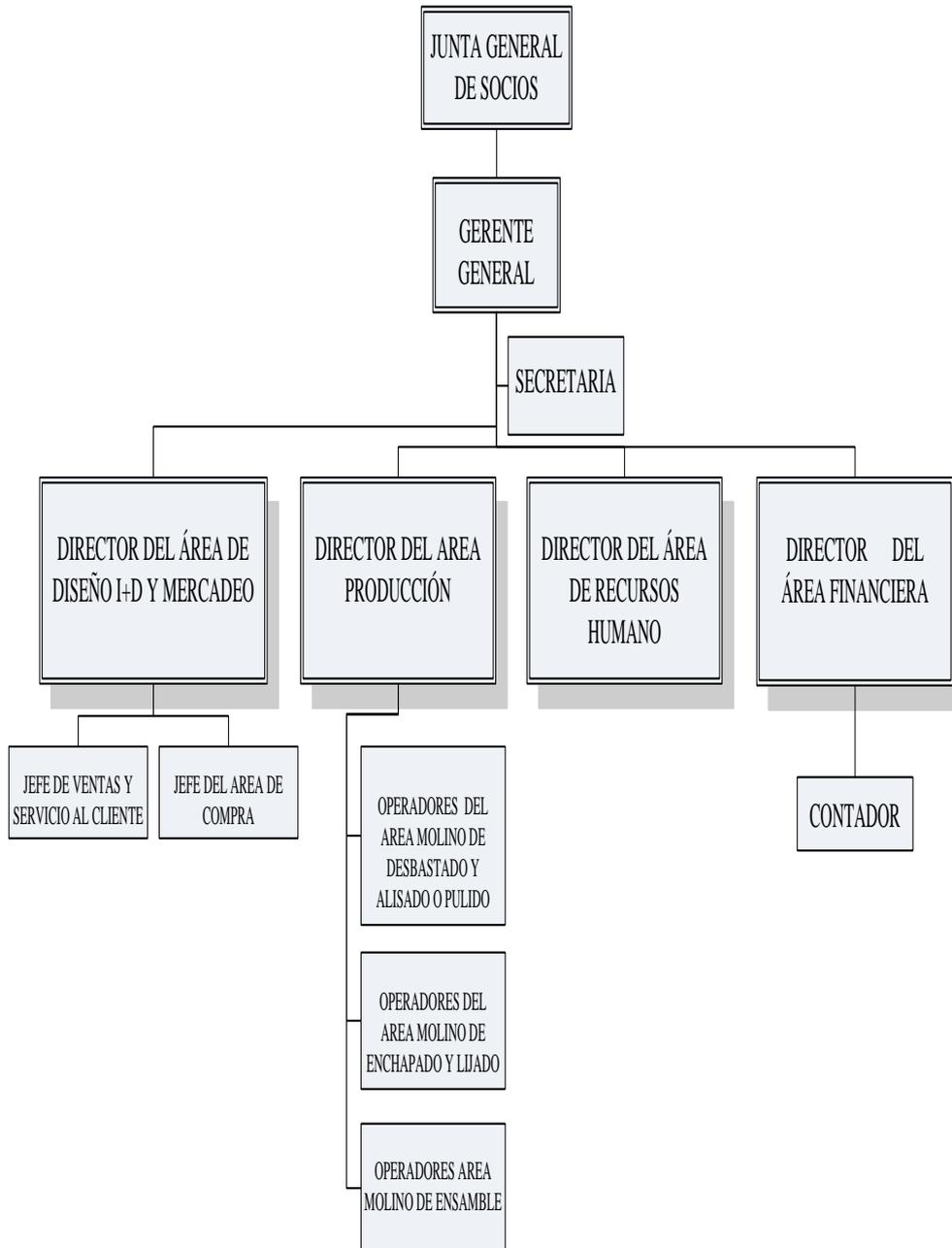
#### **4.3.11. Estructura Orgánica Administrativa**

Este proyecto busca crear una empresa y conformarla por un equipo multidisciplinario de profesionales que velarán por el cumplimiento de los compromisos adquiridos tanto internos como externos en una organización funcional.

La estructura organizacional de **“RE-CRÉATE.”** estará conformada por los siguientes mandos altos, y estos a la vez contarán con personal que les colaborará en cada área.

GRÁFICO N° 36 Orgánica Administrativo

## Organigrama Estructural



Fuente: Organigrama Administrativo  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.3.12. Departamentización

La Junta Directiva estará conformada por el Gerente General el Gerente Administrativo y los directivos de cada una de las áreas. Las funciones de estas serán las siguientes:

- Preparar y aprobar el presupuesto para el funcionamiento de la empresa.
- Determinar los montos de reinversión y establecer en que rubros se realizarán las inversiones; mediante la priorización de las necesidades de la empresa.
- Realizar informes acerca de la situación de la empresa para los futuros inversionistas.
- Aprobar la contratación de personal y los montos de dicho fin.
- Deberá reunirse cada dos semanas para evaluar el desempeño de cada uno de los integrantes de la empresa.

#### 4.3.13. Descripción De Puestos

**CUADRO N° 35 Descripción de los Puestos**

<b>CARGO:</b>	<b>GERENTE GENERAL</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Ingeniería en Desarrollo Empresarial, Administración de Empresas o afines.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	25 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.

Fuente: Descripción de Puestos  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

<b>CARGO:</b>	<b>SECRETARIA</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Secretariado Ejecutivo, o 3 años en estudios universitarios.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	22 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Femenino
<b>Capacidades:</b>	Atención, trabajo en equipo y buen trato.
<b>CARGO:</b>	<b>DIRECTOR DEL ÁREA DE DISEÑO, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y MERCADEO</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Ingeniería en Administración de Empresas Marketing, Desarrollo Empresarial, o afines
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	24 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.
<b>CARGO:</b>	<b>JEFE DE VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Ingeniería, Marketing, Administración de Empresas, Desarrollo Empresarial, o afines
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	24 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.

Fuente: Descripción de Puestos

Elaborado por: Shelly González Figueroa

<b>CARGO:</b>	<b>JEFE DEL ÁREA DE COMPRA</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Ingeniería en Desarrollo Empresarial, Administración de Empresas o afines.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	23 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.
<b>CARGO:</b>	<b>DIRECTOR DEL ÁREA PRODUCCIÓN</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Ingeniería Industrial o afines.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	25 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.
<b>CARGO:</b>	<b>DIRECTOR DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANO</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Licenciado en Recursos Humanos o afines.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	25 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.

Fuente: Descripción de Puestos  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

<b>CARGO:</b>	<b>DIRECTOR DEL ÁREA FINANCIERA</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	CPA, Ingeniero Comercial o Economista, Finanzas, Desarrollo Empresarial, Administración de Empresas o afines.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	25 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.
<b>CARGO:</b>	<b>CONTADOR</b>
<b>Título Profesional o años de estudios Universitario:</b>	Ingeniería en Desarrollo Empresarial, CPA, Administración de Empresas, Finanzas o afines.
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años
<b>Estado Civil:</b>	Indiferente
<b>Edad:</b>	24 años en adelante
<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Capacidades:</b>	Mando, organización, trabajo en equipo y buen trato.

Fuente: Descripción de Puestos  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.3.14. Manual De Funciones

##### Gerente General

El gerente general va ser nombrado por la junta de accionistas, y será uno de ellos, que estará encargado de supervisar todo el negocio, es decir, que adicionalmente

al derecho de recibir utilidades como accionista, recibirá un sueldo mensual fijo correspondiente a su labor como Gerente.

El trabajo del gerente general es asegurar la rentabilidad de la empresa, controlando los gastos y manteniendo la satisfacción de los clientes. Las funciones del gerente general incluyen planear, motivar y coordinar a los directores de cada área de la empresa a través del liderazgo y bases sólidas de administración de empresas.

Como todos los puestos dentro de la organización, se espera que el gerente general tenga estándares éticos muy altos. Entre sus funciones principales están:

- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo y objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los mismos en la junta de socios de la empresa.
- Comunicarse quincenalmente con los contralores/gerentes de oficina para revisar los pronósticos por departamento y asegurar la coherencia con la proyección anual. Poner atención a las operaciones diarias, haciendo recomendaciones y creando cursos de acción para hacer mejoras si es necesario.
- Explicar las políticas y procedimientos a todos los empleados y hacer seguimiento para asegurar que estos temas han sido comprendidos y puestos en práctica. Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
- Coordinar reuniones regulares con los gerentes de cada departamento para asegurar su rentabilidad y eficiencia.

### **Secretaria:**

Debe de poseer personalidad atrayente y cortés; carácter muy discreto y responsable, buena redacción y ortografía, destreza manual, fluidez verbal,

memoria asociativa de nombres, datos y fisonomías, capacidad de síntesis y análisis. Alta capacidad de interrelaciones personales, excelente raciocinio abstracto noción del tiempo y capacidad para prevenir. Entre sus funciones principales están:

- Elaborar, archivar y controlar la documentación de la organización.
- Realizara labores de asistencia para con la gerencia general
- Llevar un control sobre los costos y gastos de suministros de oficina y limpieza.
- Encargada de la papelería, artículos de oficina y facturación.
- Todas las funciones que sean asignadas por el jefe inmediato.

### **Director De Diseño, Investigación Y Desarrollo Y Mercadeo.**

Las funciones de este departamento serán las siguientes:

- Realizar estudios de mercadeo y estrategias de mercado basadas en la mezcla de mercado y posicionamiento estratégico
- Hacerle seguimiento a los avances, cambios y nuevos productos de la competencia (inteligencia de mercado)
- Será quien tenga a cargo el equipo de diseño de nuevos productos que estará conformado por el gerente general, y los directivos de la empresa.
- Formular propuesta de inversiones en el departamento.
- Investigar y proponer la elaboración de productos nuevos a base de madera.

### **Jefe de Producción**

Responsable de la investigación de productos de la competencia, de las necesidades del consumidor. Responsable de la elaboración de los materiales y equipos lúdicos, de la implementación de nueva tecnología y de la búsqueda de

optimización de recursos utilizados dentro de la calidad. Entre sus funciones principales están:

- Dar seguimiento al programa de producción y en coordinación con los jefes de turno.
- Supervisar todas las actividades dentro de la planta.
- Revisar que la producción final cumpla con los requerimientos de los clientes.
- Mantener control del inventario de materia prima dentro de la planta
- Coordinar con el equipo de trabajo la capacitación de los trabajadores.
- Analizar el cumplimiento de las metas diarias
- Tomar las medidas necesarias para cumplir con las metas de producción.
- Cumplir con las metas de producción diariamente.

### **Operadores**

Son los encargados de la producción de los materiales y equipos lúdicos.  
Funciones:

- Elaboración de los materiales y equipos lúdicos acorde al diseño que se le presente.
- Embarque del producto final en camiones para su posterior entrega.
- Manejo de maquinarias.
- Mantenimiento de Máquinas.
- Mantenimiento de Herramientas
- Guardar en bodegas las herramientas.

### **Director del Área De Recursos Humano**

Responsable de la administración de los Subsistemas de Recursos Humanos de la empresa, buscando procesos eficientes y eficaces para el mejoramiento de la

empresa. Debe de poseer alta capacidad de relacionarse con los diversos niveles de RR.HH. de la empresa; Don de mando y liderazgo participativo; Fluidez verbal; Adaptabilidad a distintas situaciones laborales; Alto grado de responsabilidad; Personalidad equilibrada. Trabaja directamente con la Gerencia General y niveles directivos de la organización. Tareas Principales:

- Responsable de planificar, organizar y verificar eficiencia en los subsistemas de RR.HH. de la empresa.
- Proyectar y coordinar programas de capacitación y entrenamiento para los empleados.
- Mantener un clima laboral adecuado, velando por el bienestar de las relaciones empleado - empresa.
- Interceder por la buena marcha en contratos laborales entre empleados y empresa
- Inspeccionar normas de higiene y seguridad laboral.
- Elaboración de certificados de trabajo
- Recepción de información para modificaciones de información sobre días trabajados por el personal,
- Ingresos de avisos de variación de sueldo al sistema IESS por internet.
- Comunicar a los trabajadores de la empresa a las diferentes capacitaciones.
- Entrevista a aspirantes para ocupar un cargo dentro de la empresa.

### **Director Del Área Financiera**

La función financiera es necesaria para que la empresa pueda operar con eficiencia y eficacia. Tiene como objetivo el manejo de los fondos con el fin de mantener la solvencia de la empresa, obteniendo los flujos de caja necesario para satisfacer las obligaciones y adquirir los activos fijos y circulantes necesarios para lograr los objetivos de la empresa. El Jefe Financiero deberá desempeñar las actividades de carácter financiero y contable de la empresa; definiendo los

diferentes procesos financieros y contables. Se requiere un profesional en el área: CPA., Ingeniero Comercial o Economista, con experiencia, sus principales funciones serán:

- Analizar los movimientos contables y fiscales de la compañía.
- Elaborar estudios financieros de diversos tipos: control de gastos, análisis de inversiones, etc.
- Administrar los recursos financieros para alcanzar los objetivos de la compañía.
- Desarrollar y controlar el presupuesto anual de la empresa.
- Analizar el comportamiento de ingresos y gastos.
- Elaborar proyecciones financieras.
- Garantizar la liquidez de la compañía para el desarrollo de sus actividades
- Entregar informes financieros al gerente general.
- Verificar el pago de las deudas y obligaciones tributarias de la empresa.
- Evaluar alternativas de inversión para el crecimiento de la Corporación.
- Pago proveedores.

### **Contador**

Administrar un sistema contable óptimo para la empresa y en conformidad. Organizar la contabilidad de la empresa con las normas establecidas que se ajusten a las políticas, principios y normas generalmente aceptadas. Tareas Principales:

- Desarrollar la contabilidad de la empresa según el sistema contable.
- Presentar balances mensuales.
- Realizar las transacciones oportunas de tal forma que haya una fluidez en las cuentas bancarias
- Determinar las cuentas de la empresa y su significado; esto es, elaborar el Plan de Cuentas y preparar el Manual de Instrucciones

- Fijar el sistema adecuado para calcular los precios de costos, reposición y venta, según corresponda
- Indicar el número de libros, formularios y registros que deben llevarse, las informaciones que deben contener y su utilización
- Pago de impuestos y tributos
- Presentar información oportunamente cuando el Gerente General o Gerente Financiero lo soliciten
- Establecer calendarios de pagos tanto a proveedores y empleados

### **Jefe del área de Compra**

Es la persona encargada de realizar las siguientes actividades correspondientes al área de compras:

- Establecer contacto y realizar seguimiento a los proveedores y los pedidos.
- Efectúa las cotizaciones a nivel nacional de los bienes y servicios que requiera la empresa para la elaboración de los productos y velar que los proveedores cumplan con las especificaciones requeridas.
- Evaluar el tiempo de entrega
- Estar al tanto de proveedores nuevos materiales y procesos
- Control de pagos
- Análisis y seguimiento de materiales.
- Realizar los pedidos de papelería y elementos de trabajo de la empresa.
- Seguimiento de los reclamos a proveedores por fallas de entregas, bien sea por calidad o cantidad.
- Programar las compras de insumos, nuevas atracciones y ampliaciones del establecimiento.
- Recopila todas las solicitudes de adquisición de bienes y Servicios para organizar las compras.
- Atiende racional y oportunamente las necesidades de materiales, equipos y servicios que solicita el departamento de producción.

- Establece el sistema de planificación de las compras.

### **Jefe del área Ventas y Servicio al Cliente**

Responsable del control de la gestión y elaboración de informes cuantitativos y cualitativos con respecto a las ventas. Analiza el material soporte para las ventas, además es el responsable del asesoramiento al cliente, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiera el producto ofrecido. Tareas principales:

- Supervisión de tareas administrativas: Partes, contratos, cobros, citas, los objetivos de ventas propios.
- Consolidación de cartera de clientes.
- Argumentación y cierre de ventas suficiente para cumplir con las cuotas asignadas.
- Control de carácter de clientes (atención especial fidelización)
- Consecución y fidelización de los clientes.
- Crear y mantener la relación con cada cliente y entenderlo.
- Acelerar los cobros.
- Mejorar el control de la red de ventas.
- Detectar rápidamente la entrada de la competencia.
- Encargado de contactar los clientes y ofrecer los productos.

## **4.4.ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

El estudio financiero de la empresa ofrece **RE-CRÉATE** de la parroquia Atahualpa ha sido desarrollado en función de todos los estudios interpretados con anterioridad como lo son las maquinarias, herramientas, personal, distribución de trabajo y horas laborales, entre otras; las cifras y cantidades son estimaciones y

proyecciones analizadas con el objetivo de cubrir con el propósito de viabilidad un plazo de 5 años.

El punto de vista de viabilidad, debe ser tratado con mucho cuidado, para no perder la proporción de la realidad y tender a exagerar con valores inalcanzables y nada factibles en consecución del proyecto. Por el lado de la Factibilidad hay que tomar en cuenta la importancia de la misma, ya que es considerada la parte medular a la hora de la toma de decisiones para invertir en el proyecto, desde el punto de vista de los accionistas e institución financiera que otorgue un préstamo bancario.

Este análisis económico-financiero estudia la estructura y evolución de los resultados de la empresa **RE-CRÉATE** (ingresos y gastos) y de la rentabilidad de los capitales utilizados (accionistas e institución bancaria).

#### **4.4.1. Inversión Inicial**

En el contexto empresarial la inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital (financiamiento) en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

#### **4.4.2. Activos Fijos**

Los activos fijos necesarios para la empresa los presentaremos en la siguiente tabla donde los clasificaremos según las áreas, dando una descripción y con la

cantidad necesaria y el número de años de vida útil, además indicara el total necesario en activos fijos es de **\$106.336,86**.

### CUADRO N° 36 Activos Fijos

ACTIVO FIJO	Cantidad.	Valor Unitario.	Valor Total.	Vida Útil.
<b>Maquinaria.</b>				
Sierra de corte.	1	\$ 399,50	\$ 399,50	10
Cepillo de doble superficie.	1	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	10
Prensa fría.	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	10
Máquina taladradora de base	1	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	10
Punzón de doble eje.	2	\$ 15,00	\$ 30,00	10
Sierra de mesa.	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	10
Máquina pulidora.	1	\$ 420,00	\$ 420,00	10
Torno.	1	\$ 200,00	\$ 200,00	10
Prensa de sujeción.	1	\$ 850,00	\$ 850,00	10
Mesa de trabajo N° 1.	1	\$ 50,00	\$ 50,00	10
Máquina cortadora de contr	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	10
Lijador manual de moldes.	1	\$ 73,00	\$ 73,00	10
Lijador de cepillo.	1	\$ 148,49	\$ 148,49	10
Línea de lijado manual.	2	\$ 85,40	\$ 170,80	10
Herramientas.	2	\$ 8,90	\$ 17,80	10
Generador	1	\$ 500,00	\$ 500,00	10
Compresor de aire.	2	\$ 880,00	\$ 1.760,00	10
<b>Muebles y Equipo de oficina.</b>				
Escritorio	9	190,51	1.714,59	10
Sillas giratorias	9	79,99	719,91	10
Mesa para reuniones	1	300,00	300,00	10
Muebles de Oficina	18	150,00	2.700,00	10
Repisas	9	15,99	143,91	10
Archivador	9	200,00	1.800,00	10
Aire acondicionado	2	550	1.100,00	10
<b>Equipo de computación.</b>				
Laptop	6	488,99	2.933,94	3
Computadoras de escritorio	7	399,99	2.799,93	3
Router	1	66,99	66,99	3
Teléfonos	8	15,50	124,00	3
Impresoras	8	89,25	714,00	3
<b>Vehículo.</b>				
Camionetas D-MAX.	2	25000	50.000,00	5
Infraestructura	1	20.000,00	20.000,00	20
Terreno	1	2000	2000	
<b>TOTAL.</b>			<b>106.336,86</b>	

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa.

#### 4.4.3. Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo corresponde a los \$118.367,24 (cientos dieciocho mil trescientos sesenta y siete dólares con veinte y cuatro centavos. Con este monto se garantiza la disponibilidad de recursos que financian los egresos de operación no cubiertos por los ingresos. Donde los ingresos están dados netamente por las ventas de los productos.

**CUADRO N° 37 Capital de Trabajo**

DESCRIPCIÓN	VALOR
Capital de trabajo	124.149,99
Gasto anual en depreciación	-4.982,75
Gastos de Constitución	-800,00
<b>TOTAL</b>	<b>118.367,24</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.4. Fuentes de Financiamiento

Al determinar la Inversión Inicial del proyecto, se establecen las fuentes de financiamiento. Estos recursos se obtienen de 2 fuentes, por las aportaciones de los socios y a través de un préstamo bancario que se realizara para cubrir el monto faltante para la realización de proyecto como se observa a continuación en el siguiente cuadro. Se utilizaran 2 fuentes de recursos entre ellos tenemos: Recursos Propios, Recursos Ajenos.

##### 4.4.4.1. Recursos Propios

Son los recursos o aportaciones de los socios, el monto que va a aportar cada uno es de 17.000,00 sumando un valor total de 68.000,00.

#### **CUADRO N° 38 Financiamiento de Accionistas**

<b>MONTO A FINANCIAR POR ACCIONISTAS</b>		
<b>Accionistas</b>	<b>Monto</b>	<b>68.000,00</b>
Accionista 1	17.000,00	
Accionista 2	17.000,00	
Accionista 3	17.000,00	
Accionista 4	17.000,00	

Fuente: Archivo Excel

Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### **4.4.4.2. Recursos Ajenos**

Los recursos ajenos se obtendrán con el fin de poder cubrir el monto total de la inversión del proyecto, por ello se realizará un préstamo bancario a la CFN (Corporación Financiera Nacional) el Banco por lo general realiza préstamos en múltiplos de 1.000, por lo tanto el total del requerimiento financiero será de: de \$ 160.000,00 (ciento setenta mil dólares) a 5 años plazo con una tasa de interés del 12% anual.

#### **4.4.5. Amortización de la deuda**

Se demuestra en el cuadro el monto total del préstamo bancario de \$ de \$ 160.000,00 (ciento setenta mil dólares), el número de pagos en este caso será de 5, es decir a 5 años plazo, con dividendos e intereses que varían cada año en tendencia descendente al año anterior.



#### 4.4.5.1. Resumen de la Deuda

#### CUADRO N° 40 Resumen de la Deuda

#### RESUMEN DE LA TABLA DE AMORTIZACIÓN.

<b>Ptmo</b>	<b>160.000,00</b>		<b>Periodos</b>	<b>60</b>
<b>Tasa</b>	<b>12%</b>	<b>ANUAL</b>		

No.	Capital	Intereses	Total Dividendo	Amort. Capital
1	24.846,44	17.862,90	42.709,34	135.153,56
2	27.997,59	14.711,75	42.709,34	107.155,97
3	31.548,38	14.431,77	42.709,34	75.607,59
4	35.549,51	14.149,00	42.709,34	40.058,08
5	40.058,08	13.863,40	42.709,34	0,00

Fuente: Archivo Excel

Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.6. Proyección de las Ventas

En este punto haremos mención a las ventas una vez analizado el estudio de mercado, las ventas serán las están proyectadas anualmente:

#### CUADRO N° 41 Proyección de Ventas Anuales

VENTA ANUAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
Unidades de producción anual	1.800	1.858	1.919	1.981	2.045
Precio de Venta.	250,00	257,53	265,28	273,27	281,50
Ventas Anuales.	450.000	478.591	508.999	541.339	575.734

Fuente: Archivo Excel

Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.7. Costos, Gastos e Ingresos del Proyecto

##### 4.4.7.1. Materiales Directos

La materia prima que se utilizará en el proceso de producción de los materiales y equipos lúdicos, será la madera, costo de materiales necesarios que podrían variar

dependiendo de la producción o del costo unitario de materiales. Por el producto producido.

**CUADRO N° 42 Materiales Directos**

PRODUCTO	CANTIDAD	U/MED	PRECIO UNIT.	TOTAL
MADERA	1	Unidades	\$ 25,00	\$ 25,00
FIBRAS DE MADERA	1	Unidades	\$ 14,00	\$ 14,00
BARNIZ	1	Galón	\$ 15,00	\$ 15,00
PEGAMENTO	1	Galón	\$ 7,50	\$ 7,50
LIJAS	12	Unidades	\$ 0,50	\$ 6,00
PINTURA	1	Galón	\$ 5,25	\$ 5,25
CUERDAS	1	Unidades	\$ 4,80	\$ 4,80
<b>PRECIO</b>				<b>\$ 77,55</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

**CUADRO N° 43 Materia Prima Directa Proyectada**

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA.					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>total Materia Prima Directa</b>	<b>\$ 139.590,00</b>	<b>\$ 143.791,66</b>	<b>\$ 148.119,79</b>	<b>\$ 152.578,19</b>	<b>\$ 157.170,80</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.6.2. Mano de Obra Directa

Consiste en el número de operarios que interviene directamente en el proceso de producción de los materiales y equipos lúdicos.

**CUADRO N° 44 Mano De Obra Directa Proyectada**

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA.					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2013	2014	2015	2016	2017
Operadores de Planta	\$ 38.729,23	\$ 38.878,04	\$ 39.026,86	\$ 39.175,67	\$ 39.324,49
<b>Total</b>	<b>\$ 38.729,23</b>	<b>\$ 38.878,04</b>	<b>\$ 39.026,86</b>	<b>\$ 39.175,67</b>	<b>\$ 39.324,49</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.6.3. Materiales Indirectos

Se consideraron las envolturas del producto y luego en las envolturas para el traslado para cada producto.

**CUADRO N° 45 Materiales Indirectos**

PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS ANUAL.					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>ANUAL DE MATERIALES IND</b>	\$ 3.816,00	\$ 3.930,86	\$ 4.049,18	\$ 4.171,06	\$ 4.296,61

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.6.4. Gastos Administrativos

Entre los gastos administrativos se consideró los sueldos del Gerente, Secretaria y directores de cada área, los valores se designaron dependiendo de la función que cada uno de ellos cumple.

### CUADRO N° 46 Gastos Administrativos Mensuales

CARGO	Nº DE PERSONAS.	AÑO DE INGRESO.	SUELDO MENSUAL UNITARIO.	SUELDO MENSUAL TOTAL.	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	IESS	FONDO DE RESERVA	TOTAL MENSUAL.	TOTAL ANUAL.
GERENTE GENERAL	1	2013	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 91,67	\$ 26,50	\$ 45,83	\$ 133,65	\$ 91,63	\$ 1.489,28	\$ 17.871,36
SECRETARIA	1	2013	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 26,50	\$ 25,00	\$ 72,90	\$ 49,98	\$ 824,38	\$ 9.892,56
DIRECTOR DEL AREA DE DISEÑO I-D Y MERCADEO	1	2013	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 26,50	\$ 37,50	\$ 109,35	\$ 74,97	\$ 1.223,32	\$ 14.679,84
JEFE DE VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE	1	2013	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 26,50	\$ 33,33	\$ 97,20	\$ 66,64	\$ 1.090,34	\$ 13.084,08
JEFE DEL AREA DE COMPRA	1	2013	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 26,50	\$ 33,33	\$ 97,20	\$ 66,64	\$ 1.090,34	\$ 13.084,08
DIRECTOR DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANO	1	2013	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 26,50	\$ 37,50	\$ 109,35	\$ 74,97	\$ 1.223,32	\$ 14.679,84
DIRECTOR DEL AREA FINANCIERA	1	2013	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 26,50	\$ 37,50	\$ 109,35	\$ 74,97	\$ 1.223,32	\$ 14.679,84
CONTADOR	1	2013	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 26,50	\$ 33,33	\$ 97,20	\$ 66,64	\$ 1.090,34	\$ 13.084,08
DIRECTOR DEL AREA DE PRODUCCION	1	2013	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 26,50	\$ 37,50	\$ 109,35	\$ 74,97	\$ 1.223,32	\$ 14.679,84
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>					\$ 212,00	\$ 283,33	\$ 826,20	\$ 566,44	\$ 9.254,64	\$ 111.055,68

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

### CUADRO N° 47 Gastos Administrativos Proyectos

PROYECCIÓN DE REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Remuneración Anual</b>	<b>110.489,24</b>	<b>114.381,41</b>	<b>117.824,29</b>	<b>121.370,80</b>	<b>125.024,06</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### **4.4.7. Depreciaciones**

La depreciación es el desgaste físico que sufren los activos de la empresa a medida que pasan los años, mediante el método de línea recta se divide el valor en libros por los años de vida útil para obtener la depreciación anual, es de \$4.982,75(Ver Anexo 4)

#### **4.4.8. Estado de Resultados Proyectados**

El Estado de pérdidas o Estado de pérdidas y ganancias está proyectado en un periodo de 5 años donde refleja una utilidad neta de \$ 82.786,74(ochenta y dosmil setecientos ochenta y seis dólares con setenta y cuatro centavos) para el primer año, en el segundo año aumenta a \$ 98.583,62(noventa y ocho mil quinientos ochenta y tres dólares con sesenta y dos centavos), donde se puede determinar que la utilidad es considerable.

En el Estado de resultado también se incluyen los impuestos a la renta con un 22% y la participación de los trabajadores con un 15% y los pagos de dividendos, de manera que la utilidad se obtiene se resta con aquellos gastos y/ o perdidas a los ingresos y o/ ganancias. (Ver Anexo5)

#### **4.4.9. Flujo De Caja Proyectado**

Describiendo nuestro Flujo de Efectivo tenemos una proyección a cinco años, donde mostramos los ingresos que se van a percibir, así como los gastos en los que se va a incurrir, ambos con sus respectivas proyecciones. Por el lado de los ingresos estos no difieren en relación a los detallados en el Estado de Pérdidas y Ganancias, es decir poseen el mismo valor. En lo que respecta a los egresos

tampoco difiere de los presentados en el estado de resultado pues están los costos fijos y variables, intereses bancarios, pago de utilidades a trabajadores, los impuestos al fisco y se suma los pagos de los dividendos por el préstamo bancario, además un saldo mínimo requerido para gastos de imprevistos.

De manera que se obtiene en el primer año un saldo de \$ 226. 666,33(dos cientos veintiséis mil seiscientos sesenta y seis dólares con treinta y tres centavos), en el segundo año un valor de \$ 310.264,60(trescientos diez mil doscientos sesenta y cuatro dólares con sesenta centavos), como se demuestra en el flujo la razón de liquidez va aumentando en los 5 años. (Ver Anexo 6).

#### **4.4.10. Criterios de Evaluación del Proyecto**

Para realizar los estudios de factibilidad del proyecto se utilizarán varios indicadores para evaluar sus costos de inversión y demostrar que será rentable entre los principales tenemos:

- Valor Actual Neto ( VAN )
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Periodo de Recuperación del capital ( PAYBACK)

##### **4.4.10.1. Valor Actual Neto (VAN)**

Conceptualizando brevemente el VAN o Valor Actual Neto es el valor de los Flujos de Efectivo esperados menos la inversión Inicial del Proyecto. Por lo que en el caso particular de la Empresa **RE-CRÉATE**, fue calculado con la suma de los Flujos Anuales y el valor del costo de Capital (Interés de Préstamo bancario), esta tasa es del 12% obteniendo así un valor de \$ 253.086,62. Se demuestra que el saldo es positivo es decir el proyecto es aceptable. (Ver Anexo 7)

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

Esta tasa consiste en evaluar el proyecto en función de una única tasa de rendimiento o la tasa de interés más alta que un inversionista pagaría sin perder su inversión. En resumidas cuentas esta tasa de descuento hace que el valor presente neto de un flujo de caja sea igual a cero.

La TIR obtenida en el flujo de caja para la realización del Proyecto de eventos es de 43%. Este porcentaje se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Ver Anexo 7)

#### 4.4.10.3. Periodo de Recuperación de la Inversión del Proyecto

Ante el método de periodo de recuperación se logró determinar el año en el que se recuperará la inversión, en este caso la empresa recuperará su inversión en el año tres, once meses y veinte y nueve días. Ante la presentación de los resultados que arrojó el estudio financiero se refleja la factibilidad mediante el Valor Actual Neto (VAN), con un valor de\$ 253.086,62, ya que es mayor a cero se recupera la inversión y se obtiene ganancia, esto lo corrobora la TIR con un 43% que refleja que es mayor a la tasa de descuento, en consideración que la recuperación de la inversión de la puesta en marcha se recuperara en un periodo de 5 años. (Ver anexo 7)

**CUADRO N° 48 Periodo de Recuperación de la Inversión**

RECUPERACION DE INVERSION					
INVERSION TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(224.704,10)	105.803,19	83.598,27	94.391,06	106.912,31	319.951,66
	-118.900,91	-35.302,64	<b>59.088,42</b>		

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

#### 4.4.11. Evaluación De La Situación Inicial

### CUADRO N° 49 Evaluación de la Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
	BG Inicial	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ACTIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
Caja - Bancos	121.663,14	226.666,33	310.264,60	404.655,66	511.567,97	631.729,29
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>121.663,14</b>	<b>226.666,33</b>	<b>310.264,60</b>	<b>404.655,66</b>	<b>511.567,97</b>	<b>631.729,29</b>
<b>NO CORRIENTES</b>						
Sierra de corte.	399,50	399,50	399,50	399,50	399,50	399,50
Cepillo de doble superficie.	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Prensa fría.	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Máquina taladradora de base.	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00
Punzón de doble eje.	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Sierra de mesa.	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Máquina pulidora.	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
Torno.	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Prensa de sujeción.	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Mesa de trabajo N° 1.	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Máquina cortadora de contrachapado.	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00
Lijador manual de moldes.	73,00	73,00	73,00	73,00	73,00	73,00
Lijador de cepillo.	148,49	148,49	148,49	148,49	148,49	148,49
Línea de lijado manual.	170,80	170,80	170,80	170,80	170,80	170,80
Herramientas.	17,80	17,80	17,80	17,80	17,80	17,80
Generador	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Compresor de aire.	1.760,00	1.760,00	1.760,00	1.760,00	1.760,00	1.760,00
Escritorio	1.714,59	1.714,59	1.714,59	1.714,59	1.714,59	1.714,59
Sillas giratorias	719,91	719,91	719,91	719,91	719,91	719,91
Mesa para reuniones	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Muebles de Oficina	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00
Repisas	143,91	143,91	143,91	143,91	143,91	143,91
Archivador	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Aire acondicionado	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Laptop	2.933,94	2.933,94	2.933,94	2.933,94	2.933,94	2.933,94
Computadoras de escritorio	2.799,93	2.799,93	2.799,93	2.799,93	2.799,93	2.799,93
Router	66,99	66,99	66,99	66,99	66,99	66,99
Teléfonos	124,00	124,00	124,00	124,00	124,00	124,00
Impresoras	714,00	714,00	714,00	714,00	714,00	714,00
Camionetas D-MAX.	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Infraestructura	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Terreno	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(-) Depreciación acumulada	0,00	(4.982,75)	(9.965,51)	(14.948,26)	(19.931,01)	(24.913,77)
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTES</b>	<b>106.336,86</b>	<b>101.354,11</b>	<b>96.371,35</b>	<b>91.388,60</b>	<b>86.405,85</b>	<b>81.423,09</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>228.000,00</b>	<b>328.020,44</b>	<b>406.635,95</b>	<b>496.044,26</b>	<b>597.973,81</b>	<b>713.152,39</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
Participación Trabajadores	-	18.730,03	22.303,99	25.659,95	29.269,26	33.149,24
Impuesto a la Renta	-	23.350,11	27.805,64	31.989,40	36.489,01	41.326,05
Préstamo (porción corriente)	24.846,44	27.997,59	31.548,38	35.549,51	40.058,08	-
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>24.846,44</b>	<b>70.077,73</b>	<b>81.658,01</b>	<b>93.198,86</b>	<b>105.816,35</b>	<b>74.475,29</b>
<b>OTROS PASIVOS</b>						
Deuda a Largo Plazo	160.000,00	135.153,56	107.155,97	75.607,59	40.058,08	-
<b>TOTAL OTROS PASIVOS</b>	<b>160.000,00</b>	<b>135.153,56</b>	<b>107.155,97</b>	<b>75.607,59</b>	<b>40.058,08</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>160.000,00</b>	<b>177.233,70</b>	<b>157.265,59</b>	<b>133.256,93</b>	<b>105.816,35</b>	<b>74.475,29</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	68.000,00	68.000,00	68.000,00	68.000,00	68.000,00	68.000,00
Reservas	24.836,02	29.575,09	29.575,09	34.025,09	38.811,04	43.955,89
Utilidad Neta del Ejercicio	-	57.950,72	93.844,55	108.966,96	124.584,19	141.374,79
Utilidades Acumuladas	-	-	57.950,72	151.795,27	260.762,23	385.346,42
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>68.000,00</b>	<b>150.786,74</b>	<b>249.370,36</b>	<b>362.787,32</b>	<b>492.157,46</b>	<b>638.677,10</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>228.000,00</b>	<b>328.020,44</b>	<b>406.635,95</b>	<b>496.044,26</b>	<b>597.973,81</b>	<b>713.152,39</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## **4.5. ANÁLISIS DE IMPACTO DEL PROYECTO**

### **4.5.1. Impacto Ambiental**

En el análisis de la evaluación ambiental, se toma en cuenta las características del entorno en el cual se va a desarrollar la empresa. La elaboración de materiales y equipos lúdicos, tendrá impacto un poco negativo al medio ambiente, por lo que la materia prima es la madera. Para esto hay que seguir el Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre, de la misma manera se tendrá que pedir una licencia ambiental para la autorización del funcionamiento de esta empresa, ya que tiene ningún negativo con el medio ambiente.

### **4.5.2. Impacto Social**

Los proyectos de tipo social son los que se orientan a facilitar la satisfacción de una necesidad especial de la sociedad, para el caso la creación de la empresa **RE-CRÉATE** en la Parroquia Atahualpa apunta directamente a satisfacer las necesidades que tienen las instituciones educativas y habitantes de la población encuestada de contar con lugar específico y adecuado para la compra de materiales y equipos lúdicos para la recreación adecuada de los niños y niñas, y de la misma manera ofrece una estabilidad para las personas que laboran en la misma. Este impacto está determinado también por los logros que alcance los niños al adquirir estos productos siendo para ellos un requerimiento importante; mediante este aspecto logrará interrelacionarse con demás personas que se encuentran en su alrededor.

### **4.5.3. Impacto Económico**

Es importante resaltar el impacto económico de este proyecto ya que será un beneficio para los habitantes de bajos recursos de esta localidad por el ingreso

económico que se les brindará si laborarán en esta empresa, mismas que contribuirán en el aprovechamiento de los recursos disponibles para beneficio de la recreación infantil, logrando un aumento de la eficiencia y calidad de estos productos

Con la creación de esta empresa se contribuirá a generar fuentes de empleo que ayudarán a satisfacer necesidades familiares mejorando así su calidad de vida. A continuación presentamos los siguientes que influyen en el impacto económico.

Indicadores:

- Ahorro para padres de familia
- Ingreso económico para el personal.
- Aprovechamiento de recursos

## CONCLUSIONES

1. Mediante la investigación que se realizó se conoció el proceso adecuado para elaborar Materiales y Equipos lúdicos a base de Madera, ya que la materia prima se encuentra disponible la Provincia de Santa Elena, específicamente en la parroquia Atahualpa donde se va a ubicar la empresa quienes laboran con esta materia prima, haciendo que el proyecto sea posible.
2. La empresa RE-CRÉATE tiene como propósito la recreación de los niños y niñas de la provincia de Santa Elena, que en la actualidad no poseen un lugar adecuado donde comprar los equipos y materiales lúdicos adecuados acorde al diseño y a las necesidades que los clientes pidan, ya que este tipo de productos por lo general son encontrados en otras ciudades como Guayaquil.
3. El proyecto a realizarse se estima como una propuesta aceptable y la oportunidad para incursionar en el mundo de los negocios en la Provincia de Santa Elena como en el resto del país generando nuevas fuentes de empleo en la Parroquia Atahualpa y poblaciones más cercanas.
4. También se procedió a realizar estudio técnico donde se establecieron las inversión en maquinaria equipos y herramientas, localización y tamaño de la empresa, análisis de costos de inversión, determinación de activos fijos, costos indirectos, mano de obra, con una organización y administración adecuada y el respectivo estudio financiero donde se conoció la factibilidad y rentabilidad del proyectó a emplear.
5. Se finalizó y comprobó mediante la evaluación económica y financiera presupuestada durante un periodo de 5 años que el proyecto a realizarse es viable, ya que arrojó resultados favorables con una Tasa Interna de Retorno del 65% , y la recuperación de la inversión se dará en 3 años.

## RECOMENDACIONES

1. Se debe tomar las medidas adecuadas para la elaboración de los equipos y materiales lúdicos en base a una planificación adecuada y organizada, sobre todo mucha responsabilidad al momento de la elaboración de los productos ya que son para niños pequeños y de esta manera se cumple con el objetivo planteado de establecer la empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales u equipos lúdicos a nivel provincial y nacional
2. El personal que forme parte de nuestra empresa RE-CRÉATE debe ser de la localidad así se impulsa el desarrollo económico de la provincia dando oportunidades laborales, además debe cumplir el perfil adecuado para que forme parte de la misma.
3. Que la empresa **RE-CRÉATE** sea pionera en la región gestionando y llevando a efecto un proyecto de reforestación local a largo plazo, para contrarrestar daños al medio ambiente por el uso de la madera como materia prima.
4. La creación de una empresa es indispensable cumplir con todos los requisitos que la Ley de nuestro país lo exigen, como: la obtención de la patente municipal, permiso de bomberos, registro sanitario, permiso de funcionamiento, obtención del RUC, afiliación de los empleados al IESS, entre otras.
5. Es importante enseñar a los operarios el adecuado uso de la maquinaria y su correcto mantenimiento, por lo que se debe contar con un manual, en donde el empleado pueda satisfacer sus dudas acerca del uso de las máquinas y equipos que disponga la empresa.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMORÓS, J. (1908) “Juegos y ejercicios de gimnasia al aire libre que la autora hace practicar con preferencia a los párvulos de su escuela y fundamento pedagógico de esta preferencia”, p. 7.
- AQUILANO Jacobs, Chase (2000). Administración de Producción y Operaciones. Manufactura y Servicio (8a Ed.)
- ASAMBLEA Nacional Constituyente (2008), Constitución del Ecuador,R. O. # 1438, Artículos de derechos y garantías constitucionales de los ciudadanos. Ecuador.
- ASAMBLEA, Nacional (2010), Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- BATERMAN, Thomass y Snell Scott A (1999). Administration. Una Ventaja Competitiva. (4ta Ed.)
- BERNAL Torres, Cesar (2010), Metodología de Investigación, 2daEdición. Pearson - Prentice Hall. México
- BERNALT, Cesar Augusto (2000). Metodología de la Investigación. Para Administración y Economía.
- CARBONELL, M. (1903) “Pedagogía maternal. IV Juegos y juguetes” en La Escuela Moderna nº149, p. 102

- CHÂTEAU, J. (1976) Psicología de los juegos infantiles, Buenos Aires: Kapelusz, pp. 25-28.
- CHIAVENATO, Idalberto (2001). Administración. Proceso Administrativo. (3ra Ed.)
- DÍAZ, A. El Juego Como Actividad De Enseñanza Y/O Aprendizaje: Adaptaciones Metodológicas Basadas En Las Características De Los Juegos. (1993).
- GARCÍA, P. de A. (1909) Compendio de pedagogía teórico-práctica, Madrid: Sucesores de Hernando (4ª edición).
- LEY Defensa Del Artesano (2011) Artículos de manera de trabajar y Defensa del artesano.
- LEY Forestal Y De Conservación De Áreas Naturales y Vida Silvestre (2004). Ecuador.
- LEY Orgánica Educación Intercultural. (2011), Derechos de los ciudadanos en su educación. Ecuador.
- MONTESINO, P. (1988) Curso De Educación. Métodos de Enseñanza y Pedagogía, p.137.
- MONTESINO, P. (1992). Manual para los maestros de escuela de párvulos. (Introducción crítica de Julio Ruiz Berrio) Madrid: Ciencias de la Educación Preescolar y Especial (CEPE) -Tomado de la edición de 1850, por la Imp. del Colegio de Sordo-Mudos y Ciegos-, p. 199.

- ONDEPYME. (2010), Programas de Ministerio de Industrias y Productividad – MIPRO. Ecuador.
- PIAGET, J. La Formación Del Símbolo En El Niño. México: Fondo de Cultura (1959).
- PLAN Nacional Del Buen Vivir; (2009), SENPLADES
- RABATÉ, C. (1993-94) “Juegos y educación en algunas revistas infantiles madrileñas de mediados del siglo XIX” en Revista Interuniversitaria Historia de la Educación, nº 12-13, p.377.
- STONER, James AF. Freeman R. Edward y Gilbert Jr, Daniel R (2001). Administración (6ta Ed.)
- UNESCO (1978) El niño y el juego. Planteamientos teóricos y aplicaciones pedagógicas, París: UNESCO, p. 19.
- VAHOZ Jiménez, Oscar (2000). Jugamos Dos. Medellín: Real gráficas.
- VARGAS, Martha. (1998). Conocimiento, Juego y Materiales Educativos. Alegría de enseñar. Colombia: Año 9. Revista nº 36.
- WINNICOTT. D. W. (1999). Realidad y juego. Colección psicoteca mayor. Barcelona, España: Edit. Gedisa

## **PÁGINAS DE INTERNET CONSULTADAS**

- [http://www.papelnet.cl/madera/propiedades\\_madera.htm](http://www.papelnet.cl/madera/propiedades_madera.htm); julio 2012
- [http://yojaloms.blogspot.com/2008/11/situacin-de-la-educacin-en-eleccuador\\_10.html](http://yojaloms.blogspot.com/2008/11/situacin-de-la-educacin-en-eleccuador_10.html);
- [www.alipso.com/.../juegos didcticos \(1\)/](http://www.alipso.com/.../juegos_didcticos_(1)/); Agosto 2012
- [www.ecologismo.com/2009/01/14/reciclaje-de-madera/](http://www.ecologismo.com/2009/01/14/reciclaje-de-madera/) - España; Agosto 2012
- <http://www.educacion.gob.ec/educacioninicial>; Agosto 2012
- [www.bce.gob.ec](http://www.bce.gob.ec)
- [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
- [www.msp.gov.ec](http://www.msp.gov.ec)
- [www.google.com](http://www.google.com)

**ANEXOS**

## ANEXOS N° 1 Encuestas

	<b>Universidad Estatal Península De Santa Elena</b> <b>Facultad De Ciencias Administrativas</b> <b>Carrera De Ingeniería En Desarrollo Empresarial</b>		<b>Cuestionario No.</b>	
	<b>Entrevistado por:</b>			
	<b>Día:</b>	<b>Mes</b>	<b>Año</b>	
<b>Objetivo:</b> La presente encuesta tiene como objetivo identificar el grado de aceptación de los productos de materiales y equipos lúdicos en la parroquia Atahualpa.				
<b>1. Genero</b> FEMENINO <input type="checkbox"/> MASCULINO <input type="checkbox"/>	<b>1.1. Situación laboral</b> AMA DE CASA <input type="checkbox"/> EMPLEADO PRIVADO <input type="checkbox"/> EMPLEADO PUBLICO <input type="checkbox"/> NEGOCIO PROPIO <input type="checkbox"/>	<b>1.2. Rango de edad</b> 20 - 30 Años <input type="checkbox"/> 31 - 40 Años <input type="checkbox"/> Más de 41 Años <input type="checkbox"/>	<b>1.3. Nivel de Estudios</b> INSTRUCCIÓN PRIMARIA <input type="checkbox"/> INSTRUCCIÓN SECUNDARIA <input type="checkbox"/> SUPERIOR <input type="checkbox"/>	
<b>PREGUNTAS</b>				
<b>1.- Pregunta.- ¿Tiene hijos?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<b>3.- Pregunta.- ¿De qué material prefieren los juguetes sus hijos?</b> PASTICO <input type="checkbox"/> MADERA <input type="checkbox"/> HIERRO <input type="checkbox"/>		
<b>2.- Pregunta.- ¿En escala del 1 la 6 que sería importante para usted en el momento de adquirir un juguete para su hijo?</b> JUEGOS DE ENTRETENIMIENTO INFANTIL <input type="checkbox"/> LEGOS <input type="checkbox"/> MATERIALES DIDÁCTICOS DE MADERA <input type="checkbox"/> ROMPECABEZAS <input type="checkbox"/> PARQUES DE ESTRUCTURAS METÁLICAS <input type="checkbox"/> JUEGOS DE VIDEOS <input type="checkbox"/>		<b>4.- Pregunta.- ¿Cada cuando adquiere/compra o recibe un juguete para su hijo?</b> NUNCA <input type="checkbox"/> UNA VEZ AL AÑO <input type="checkbox"/> UNA VEZ AL SEMESTRE <input type="checkbox"/> UNA VEZ CADA 3 MESES <input type="checkbox"/> UNA VEZ AL MES <input type="checkbox"/>		
<b>5.- Pregunta.- ¿Dónde los compra?</b> JUGUETERÍAS <input type="checkbox"/> REVISTAS <input type="checkbox"/> CENTROS COMERCIALES <input type="checkbox"/> INTERNET <input type="checkbox"/>		<b>7.- Pregunta.- ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera para centros educativos infantiles en la parroquia Atahualpa?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TAL VEZ <input type="checkbox"/>		
<b>6.- Pregunta.- ¿Está satisfecho con los juegos que adquiere en el mercado?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				
<b>8.- ¿De existir la empresa usted compraría este tipo de productos?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TAL VEZ <input type="checkbox"/>				

**9.- Pregunta.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los materiales y equipos lúdicos a base de madera? (según rango)**

**Juegos de Entretenimiento Infantil de Materiales Lúdicos a Base de Madera**

100 - 150 DÓLARES  
150 - 200 DÓLARES  
200 - 300 DÓLARES  
300 - 400 DÓLARES  
400 - 500 DÓLARES

25 - 50 DÓLARES  
50 - 75 DÓLARES  
75 - 100 DÓLARES  
100 - 150 DÓLARES  
150 - 200 DÓLARES

**ANEXOS N° 2 Encuesta a Centros Educativos Infantiles de la Provincia de Santa Elena**

	<b>Universidad Estatal Península De Santa Elena</b> <b>Facultad De Ciencias Administrativas</b> <b>Carrera De Ingeniería En Desarrollo Empresarial</b>	<b>Cuestionario No.</b>		
		<b>Entrevistado por:</b>		
		<b>Día:</b>	<b>Mes</b>	<b>Año</b>
<b>Objetivo:</b> La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades que tiene las instituciones educativas infantiles en cuanto a materiales y equipos lúdicos.				
<b>1.- Pregunta.- ¿La institución educativa cuenta con Materiales y Equipos Lúdicos adecuados para el aprendizaje de los niños?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<b>2.- Pregunta.- ¿Qué clase de Materiales y Equipos Lúdicos tiene la institución educativa actualmente?</b>		
<b>3.- Pregunta.- ¿De qué material son los Equipos y Materiales Lúdicos?</b> PLÁSTICO <input type="checkbox"/> MADERA <input type="checkbox"/> HIERRO <input type="checkbox"/>		<b>Juegos de Entretenimiento Infantil</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Legos y Rompecabezas</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>4.- Pregunta.- ¿Dónde los compra?</b> JUGUETERÍAS <input type="checkbox"/> REVISTAS <input type="checkbox"/> CENTROS COMERCIALES <input type="checkbox"/> INTERNET <input type="checkbox"/>		<b>Materiales Didácticos</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Parques de Estructuras Metálicas</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>5.- Pregunta.- ¿Está satisfecho con los Materiales y Equipos Lúdicos que adquiere en el mercado?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<b>Playgrounds Infantiles</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>6.- Pregunta.- ¿Estaría de acuerdo con la Creación de una Empresa de Diseño, Elaboración y Comercialización de Materiales y Equipos Lúdicos a base de madera para Centros Educativos infantiles?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TAL VEZ <input type="checkbox"/>		<b>7.- Pregunta.- ¿De existir la empresa usted compraría este tipo de productos?</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TAL VEZ <input type="checkbox"/>		

**ANEXOS N° 3 Guía De Entrevista a los Talleres y Artesanales de la Parroquia Atahualpa**

	<b>Universidad Estatal Península De Santa Elena</b> <b>Facultad De Ciencias Administrativas</b> <b>Carrera De Ingeniería En Desarrollo Empresarial</b>	Cuestionario No.		
		Entrevistado por:		
		Día:	Mes	Año
<b>1. Pregunta.- Que tipos de mueble elaborara usted en su trabajo</b>  <b>JUEGO DE SALA</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>JUEGO DE COMEDOR</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>JUEGO DE DORMITORIO</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>MESA DE COMPUTADORAS</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>ARTESANÍAS</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>ANAQUELES</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<b>2. Pregunta.- ¿Cuál es el material principal que usa para fabricar sus muebles?</b>  <b>Madera</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>MDF</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Aglomerados</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Melaminicos</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Varios</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>3. Pregunta.- ¿Qué madera utiliza en la elaboración de muebles?</b>  <b>Laurel</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Morocho</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Amarillo</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Roble</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> <b>Otros</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<b>4.- Pregunta.- ¿Elabora materiales y equipos lúdicos (jugos) en su taller?</b>  SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
<b>6. Pregunta.- ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa de diseño, elaboración y comercialización de materiales y equipos lúdicos a base de madera para centros educativos infantiles en la parroquia Atahualpa?</b>  SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TAL VEZ <input type="checkbox"/>		<b>5. Pregunta.- ¿Qué clases de juegos estaría dispuestos a elaborar?</b>  Juegos de entretenimiento infantil <input type="checkbox"/> legos <input type="checkbox"/> materiales didácticos de madera <input type="checkbox"/> rompecabezas <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		
		<b>7. ¿De existir la empresa usted compraría este tipo de productos?</b>  SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TAL VEZ <input type="checkbox"/>		

### ANEXOS N° 4 Depreciación

ACTIVO FIJO	Cantidad.	Valor Unitario.	Valor Total.	Vida Útil.	Depreciación anual.	Depreciación mensual
<b>Maquinaria.</b>						
Sierra de corte.	1	\$ 399,50	\$ 399,50	10	\$ 39,95	\$ 3,33
Cepillo de doble superficie.	1	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	10	\$ 360,00	\$ 30,00
Prensa fría.	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	10	\$ 600,00	\$ 50,00
Máquina taladradora de base.	1	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	10	\$ 260,00	\$ 21,67
Punzón de doble eje.	2	\$ 15,00	\$ 30,00	10	\$ 3,00	\$ 0,25
Sierra de mesa.	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	10	\$ 110,00	\$ 9,17
Máquina pulidora.	1	\$ 420,00	\$ 420,00	10	\$ 42,00	\$ 3,50
Torno.	1	\$ 200,00	\$ 200,00	10	\$ 20,00	\$ 1,67
Prensa de sujeción.	1	\$ 850,00	\$ 850,00	10	\$ 85,00	\$ 7,08
Mesa de trabajo N° 1.	1	\$ 50,00	\$ 50,00	10	\$ 5,00	\$ 0,42
Máquina cortadora de contrac	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	10	\$ 130,00	\$ 10,83
Lijador manual de moldes.	1	\$ 73,00	\$ 73,00	10	\$ 7,30	\$ 0,61
Lijador de cepillo.	1	\$ 148,49	\$ 148,49	10	\$ 14,85	\$ 1,24
Línea de lijado manual.	2	\$ 85,40	\$ 170,80	10	\$ 17,08	\$ 1,42
Herramientas.	2	\$ 8,90	\$ 17,80	10	\$ 1,78	\$ 0,15
Generador	1	\$ 500,00	\$ 500,00	10	\$ 50,00	\$ 4,17
Compresor de aire.	2	\$ 880,00	\$ 1.760,00	10	\$ 176,00	\$ 14,67
<b>Muebles y Equipo de oficina.</b>						
Escritorio	9	190,51	1.714,50	10	171,46	14,29
Sillas giratorias	9	79,99	719,91	10	71,99	6,00
Mesa para reuniones	1	300,00	300,00	10	30,00	2,50
Muebles de Oficina	18	150,00	2.700,00	10	270,00	22,50
Repisas	9	15,99	143,91	10	14,39	1,20
Archivador	9	200,00	1.800,00	10	180,00	15,00
Aire acondicionado	2	550	1.100,00	10	110,00	9,17
<b>Equipo de computación.</b>						
Laptop	6	488,99	2.933,94	3	977,98	81,50
Computadoras de escritorio	7	399,99	2.799,93	3	933,31	77,78
Router	1	66,99	66,99	3	22,33	1,86
Teléfonos	8	15,50	124,00	3	41,33	3,44
Impresoras	8	89,25	714,00	3	238,00	19,83
<b>Vehículo.</b>						
Camionetas D-MAX.	2	25000	50.000,00	5	10.000,00	833,33
Infraestructura	1	20.000,00	20.000,00	20	1.000,00	83,33
Terreno	1	2000	2000			
<b>TOTAL.</b>			<b>106.336,86</b>		<b>4.982,75</b>	<b>415,23</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 5 Estado de Resultado Proyectados

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADO					
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>VENTAS</b>	450.000,00	478.591,28	508.999,15	541.339,01	575.733,63
<b>COSTO DE VENTAS</b>	182.135,23	186.600,57	191.195,83	195.924,93	200.791,89
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>267.864,77</b>	<b>291.990,72</b>	<b>317.803,32</b>	<b>345.414,08</b>	<b>374.941,73</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>					
<b>Gastos Administrativos:</b>					
Remuneración Anual	(110.489,24)	(114.381,41)	(117.824,29)	(121.370,80)	(125.024,06)
Gasto en suministros de oficina	(3.028,00)	(3.119,14)	(3.213,03)	(3.309,74)	(3.409,36)
Gastos de materiales de aseo.	(660,00)	(679,87)	(700,33)	(721,41)	(743,12)
Gasto en Servicios Básicos	(2.100,00)	(2.163,21)	(2.228,32)	(2.295,40)	(2.364,49)
Gastos de Imprevistos	(1.440,00)	(1.483,34)	(1.527,99)	(1.573,99)	(1.621,36)
Permisos de funcionamiento.	(600,00)	(618,06)	(636,66)	(655,83)	(675,57)
Gasto en mantenimiento de Vehículos	(50,00)	(51,51)	(53,06)	(54,65)	(56,30)
Gasto anual en depreciación	(4.982,75)	(4.982,75)	(4.982,75)	(4.982,75)	(4.982,75)
Gastos de Constitución	(800,00)	-	-	-	-
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>(124.149,99)</b>	<b>(127.479,29)</b>	<b>(131.166,43)</b>	<b>(134.964,56)</b>	<b>(138.877,01)</b>
<b>Gastos de Ventas:</b>					
Gasto anual en publicidad	(715,00)	(829,23)	(854,19)	(879,90)	(906,39)
Gastos de movilización.	(270,00)	(277,21)	(284,61)	(292,21)	(300,01)
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>(985,00)</b>	<b>(1.106,44)</b>	<b>(1.138,80)</b>	<b>(1.172,11)</b>	<b>(1.206,40)</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>(125.134,99)</b>	<b>(128.585,73)</b>	<b>(132.305,23)</b>	<b>(136.136,67)</b>	<b>(140.083,41)</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>142.729,78</b>	<b>163.404,99</b>	<b>185.498,09</b>	<b>209.277,41</b>	<b>234.858,32</b>
Intereses Pagados	(17.862,90)	(14.711,75)	(14.431,77)	(14.149,00)	(13.863,40)
<b>UTILIDAD ANTES DE LA PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES.</b>	<b>124.866,88</b>	<b>148.693,24</b>	<b>171.066,31</b>	<b>195.128,41</b>	<b>220.994,93</b>
Participación Trabajadores <b>15%</b>	(18.730,03)	(22.303,99)	(25.659,95)	(29.269,26)	(33.149,24)
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA.</b>	<b>106.136,84</b>	<b>126.389,25</b>	<b>145.406,37</b>	<b>165.859,15</b>	<b>187.845,69</b>
Impuesto a la Renta <b>22%</b>	(23.350,11)	(27.805,64)	(31.989,40)	(36.489,01)	(41.326,05)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>82.786,74</b>	<b>98.583,62</b>	<b>113.416,97</b>	<b>129.370,14</b>	<b>146.519,64</b>

U/=                      0,18                      0,21                      0,22                      0,24                      0,25

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 6 Flujo de Efectivo

PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	BALANCE INICIAL	2013	2014	2015	2016	2017
Inversion Fija*	(106.336,86)	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	-	450.000,00	478.591,28	508.999,15	541.339,01	575.733,63
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>	-	182.135,23	186.600,57	191.195,83	195.924,93	200.791,89
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	-	<b>267.864,77</b>	<b>291.990,72</b>	<b>317.803,32</b>	<b>345.414,08</b>	<b>374.941,73</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>	-	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos	-	124.149,99	127.479,29	131.166,43	134.964,56	138.877,01
Gastos de Ventas	-	985,00	1.106,44	1.138,80	1.172,11	1.206,40
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	-	<b>125.134,99</b>	<b>128.585,73</b>	<b>132.305,23</b>	<b>136.136,67</b>	<b>140.083,41</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	-	<b>142.729,78</b>	<b>163.404,99</b>	<b>185.498,09</b>	<b>209.277,41</b>	<b>234.858,32</b>
<b>(-) Gastos Financieros</b>	-	(17.862,90)	(14.711,75)	(14.431,77)	(14.149,00)	(13.863,40)
<b>EBTI</b>	-	<b>124.866,88</b>	<b>148.693,24</b>	<b>171.066,31</b>	<b>195.128,41</b>	<b>220.994,93</b>
Pago de Participación de Trabajadores 15%	-	(18.730,03)	(22.303,99)	(25.659,95)	(29.269,26)	(33.149,24)
Pago Impuesto a la Renta 22%	-	(23.350,11)	(27.805,64)	(31.989,40)	(36.489,01)	(41.326,05)
<b>(=) EFECTIVO NETO</b>	-	<b>124.866,88</b>	<b>106.613,10</b>	<b>120.956,69</b>	<b>137.479,07</b>	<b>155.236,65</b>
<b>(+) Depreciación</b>	-	4.982,75	4.982,75	4.982,75	4.982,75	4.982,75
Préstamo	160.000,00	-	-	-	-	-
Aporte Accionistas	68.000,00	-	-	-	-	-
Amortización de Capital Prestado	-	(24.846,44)	(27.997,59)	(31.548,38)	(35.549,51)	(40.058,08)
<b>(=) FLUJO NETO</b>	<b>121.663,14</b>	<b>105.003,19</b>	<b>83.598,27</b>	<b>94.391,06</b>	<b>106.912,31</b>	<b>120.161,33</b>
<b>(+) Saldo inicial</b>	-	121.663,14	226.666,33	310.264,60	404.655,66	511.567,97
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>121.663,14</b>	<b>226.666,33</b>	<b>310.264,60</b>	<b>404.655,66</b>	<b>511.567,97</b>	<b>631.729,29</b>
Saldo Mínimo	-	-	-	-	-	-
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>121.663,14</b>	<b>226.666,33</b>	<b>310.264,60</b>	<b>404.655,66</b>	<b>511.567,97</b>	<b>631.729,29</b>

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 7 VAN Y TIR

Cálculos de la TIR y el VAN						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inversión Inicial	(106.337)	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	(118.367)	-	-	-	-	-
Préstamo Accionistas	-	-	-	-	-	-
Préstamo Bancario	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	-	450.000	478.591	508.999	541.339	575.734
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>		182.135	186.601	191.196	195.925	200.792
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	-	<b>267.865</b>	<b>291.991</b>	<b>317.803</b>	<b>345.414</b>	<b>374.942</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>						
Gastos Administrativos	-	(124.150)	(127.479)	(131.166)	(134.965)	(138.877)
Gastos de Ventas	-	(985)	(1.106)	(1.139)	(1.172)	(1.206)
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	-	<b>(125.135)</b>	<b>(128.586)</b>	<b>(132.305)</b>	<b>(136.137)</b>	<b>(140.083)</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	-	<b>142.730</b>	<b>163.405</b>	<b>185.498</b>	<b>209.277</b>	<b>234.858</b>
<b>(-) Gastos Financieros</b>		(17.863)	(14.712)	(14.432)	(14.149)	(13.863)
<b>EBTI</b>	-	<b>124.867</b>	<b>148.693</b>	<b>171.066</b>	<b>195.128</b>	<b>220.995</b>
Pago Participación Trabajadores	-	-	(18.730)	(22.304)	(25.660)	(29.269)
Pago Impuesto a la Renta	-	-	(23.350)	(27.806)	(31.989)	(36.489)
<b>(=) EFECTIVO NETO</b>	-	<b>124.867</b>	<b>106.613</b>	<b>120.957</b>	<b>137.479</b>	<b>155.237</b>
<b>(+) Depreciación y Amortización</b>	-	5.783	4.983	4.983	4.983	4.983
Amortización de Capital Prestado	-	(24.846)	(27.998)	(31.548)	(35.550)	(40.058)
<b>(+) Valor residual de Activos</b>	-	-	-	-	-	81.423
<b>(+) Recuperación Capital de Trabajo</b>	-	-	-	-	-	118.367
<b>(=) FLUJO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>(224.704)</b>	<b>105.803</b>	<b>83.598</b>	<b>94.391</b>	<b>106.912</b>	<b>319.952</b>

**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) 43%**

**VALOR ACTUAL NETO (VAN) 253.086,62**

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 8 Presupuesto en Suministros de Oficina Proyectado

PRESUPUESTO EN SUMINISTROS DE OFICINA					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SUMINISTROS DE OFICINA	3.028,00	3.119,14	3.213,03	3.309,74	3.409,36
Gasto en suministros de oficina anual	3.028,00	3.119,14	3.213,03	3.309,74	3.409,36

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 9 Presupuesto en Servicios Básicos Proyectados

PRESUPUESTO EN SERVICIOS BÁSICOS					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto mensual en Agua Potable	420,00	432,64	445,66	459,08	472,90
Gasto mensual Telefónico	480,00	494,45	509,33	524,66	540,45
Gasto mensual en Energía Eléctrica	1.200,00	1.236,12	1.273,33	1.311,65	1.351,14
Gasto anual en Servicios Básicos	2.100,00	2.163,21	2.228,32	2.295,40	2.364,49

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 10 Presupuesto de Gastos de Imprevistos Proyectados

PRESUPUESTO DE GASTOS DE IMPREVISTOS.					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS IMPREVISTOS.	1.440,00	1.483,34	1.527,99	1.573,99	1.621,36
Gasto en suministros de oficina anual	1.440,00	1.483,34	1.527,99	1.573,99	1.621,36

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 11 Permisos de Funcionamiento y Seguros (Anuales) Proyectados

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO Y SEGUROS (ANUALES)					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Permisos Funcionamiento	200,00	206,02	212,22	218,61	225,19
Permiso del Cuerpo de Bomberos	100,00	103,01	106,11	109,30	112,59
Registro Sanitario.	300,00	309,03	318,33	327,91	337,78
Permisos de funcionamiento	600,00	618,06	636,66	655,83	675,57

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

## ANEXOS N° 12 Gasto por Mantenimiento de Vehículo Proyectados

GASTO POR MANTENIMIENTO DE VEHICULO					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto de mantenimiento	50,00	51,51	53,06	54,65	56,30
Gasto anual mantenimiento de moto	50,00	51,51	53,06	54,65	56,30

Fuente: Archivo Excel  
Elaborado por: Shelly González Figueroa

### ANEXOS N° 13 Gasto de Depreciación Projectados

GASTO DE DEPRECIACIÓN					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto anual en depreciación	4.982,75	4.982,75	4.982,75	4.982,75	4.982,75
<b>Gasto anual en depreciación</b>	<b>4.982,75</b>	<b>4.982,75</b>	<b>4.982,75</b>	<b>4.982,75</b>	<b>4.982,75</b>

Fuente: Archivo Excel

Elaborado por: Shelly González Figueroa

### ANEXOS N° 14 Proyección Anual de Gastos Administrativos

PROYECCIÓN ANUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneración Anual	110.489,24	114.381,41	117.824,29	121.370,80	125.024,06
Gasto en suministros de oficina	3.028,00	3.119,14	3.213,03	3.309,74	3.409,36
Gastos de materiales de aseo.	660,00	679,87	700,33	721,41	743,12
Gasto en Servicios Básicos	2.100,00	2.163,21	2.228,32	2.295,40	2.364,49
Gastos de Imprevistos	1.440,00	1.483,34	1.527,99	1.573,99	1.621,36
Permisos de funcionamiento.	600,00	618,06	636,66	655,83	675,57
Gasto en mantenimiento de Vehículos	50,00	51,51	53,06	54,65	56,30
Gasto anual en depreciación	4.982,75	4.982,75	4.982,75	4.982,75	4.982,75
Gastos de Constitución	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>124.149,99</b>	<b>127.479,29</b>	<b>131.166,43</b>	<b>134.964,56</b>	<b>138.877,01</b>

Fuente: Archivo Excel

Elaborado por: Shelly González Figueroa