



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y
VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
VI PROMOCIÓN**

**TESIS DE GRADO MAESTRÍA DE GESTIÓN DE
EMPRESAS**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CONVENCIONES SOCIAL Y EMPRESARIAL EN EL CANTÓN PUJILÍ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI



AUTORAS:

**VIVIANA ALEXANDRA BONILLA NIETO
DIANA ELIZABETH SALGUERO GARZÓN**

DIRECTOR:

ECO. CARLOS PARREÑO HERRERA

OBJETIVO GENERAL

- Diseñar un Proyecto de Factibilidad para la Creación de un centro de convenciones social y empresarial en el Cantón Pujilí de la Provincia de Cotopaxi.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un estudio de mercado
- Realizar un estudio técnico eficiente
- Determinar la estructura de la empresa y las funciones administrativas
- Elaborar un estudio financiero
- Establecer los evaluadores (VAN y TIR)

JUSTIFICACIÓN

- Solucionar la necesidad de los habitantes del cantón Pujilí donde se puedan organizar diferentes eventos.
- Existen salones que no brindan las comodidades y espacio físico.
- Necesidad de buscar un lugar que cubra con todas sus expectativas y requerimientos en otros cantones de la provincia.
- Deseo del proyecto: poner al servicio del cantón y la provincia un lugar donde se pueda atender toda clase de eventos corporativos, sociales y políticos
- Generar el desarrollo socio económico del cantón y la provincia al generar fuentes de empleo a distintas familias del sector.

ESTUDIO DE MERCADO

- OBJETIVOS:
 - Determinar que existe un número suficiente de consumidores que demanden el servicio que se pretende ofrecer.
 - Evidenciar que exista una demanda real
 - Definir el perfil general de los clientes potenciales que tendrá el centro de convenciones.
 - Identificar los servicios que el centro de convenciones ofrecerá a sus clientes potenciales.

ESTUDIO DE MERCADO

- CÁLCULO DE LA MUESTRA
 - Se dirigirá con mayor fuerza a personas con ingresos medios y altos = PEA
 - Encuesta piloto 10 personas preguntando: ¿Cree Usted que en el cantón Pujilí debería existir un lugar donde le ayuden con la organización y ejecución de cualquier tipo de evento social y empresarial?
 - Muestra de 113 encuestas que fueron aplicadas en el cantón Pujilí en la parroquia La Matriz

Fórmula para el cálculo de la muestra:

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

Datos:

$$N = 8.781$$

$$p = 0,60$$

$$q = 0,40$$

Nivel de significancia = 92%

Z = Valor de Z, correspondiente 92% = 1,75

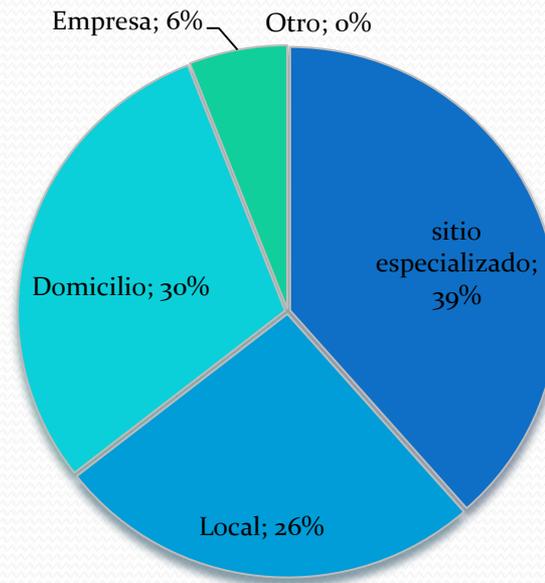
$$n = \frac{1,75^2 * 0,60 * 0,40 * 8781}{0,08^2(8781) + 1,75^2 * 0,60 * 0,40}$$

$$n = 113$$

RESULTADOS ENCUESTA

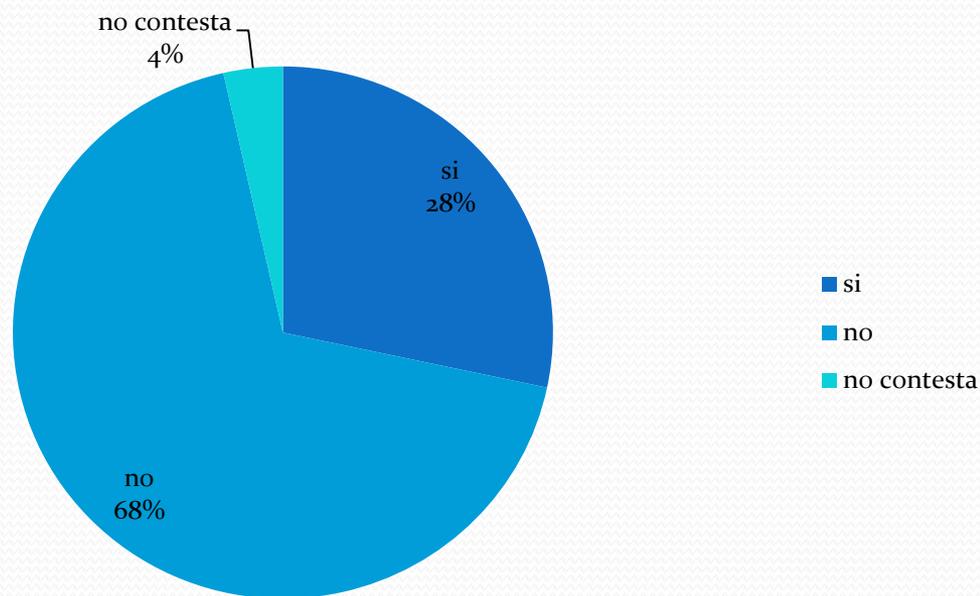
¿Dónde prefiere realizar sus eventos sociales o empresariales?

Opciones	Resultado	/113	Porcentaje
sitio especializado	52	44	39
Local	35	29	26
Domicilio	40	33	30
Empresa	8	7	6
Otro	0	0	0
Total	135	113	100



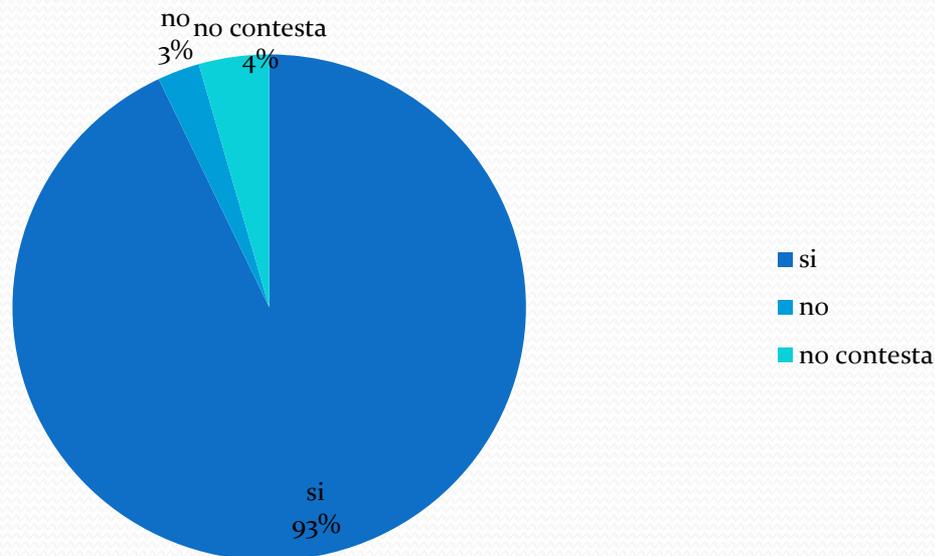
¿Considera usted qué en el Cantón Pujilí existe un lugar adecuado donde se pueda realizar cualquier tipo de evento social?

Pregunta N° 3	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Si	32	28,32	28,32
No	77	68,14	96,46
No contesta	4	3,54	100,00
Total	113	100	



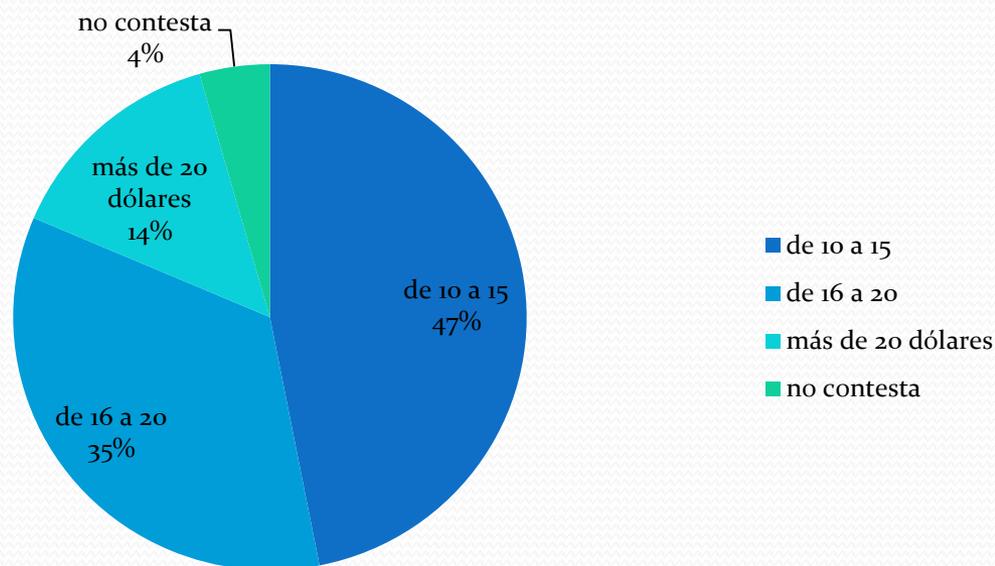
¿Le gustaría contar con el apoyo de personas especializadas en la organización de un evento a su elección?

Pregunta N°6	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	105	92,92	92,92
No	3	2,65	95,58
no contesta	5	4,42	100,00
Total	113	100	



Según el evento social o empresarial de su preferencia, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por persona? incluye (alimentación, música, local, decoración, seguridad, otros)

Pregunta N°8	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
de 10 a 15	53	46,90	46,90
de 16 a 20	39	34,51	81,42
más de 20 dólares	16	14,16	95,58
no contesta	5	4,42	100,00
Total	113	100	



Conclusiones

- La publicidad estará dirigida a la población entre 20 y 40 años, casadas y solteras en mayor proporción al sexo femenino.
- Un 39% prefiere realizar sus eventos en un lugar especializado.
- Un 68.0% piensa que en Pujilí no existe un lugar adecuado
- El 70.0% no tiene el tiempo necesario para organizar
- El 93.0% le gustaría contar con personal especializado
- El 47.0% está dispuesto a pagar de 10 a 15 dólares y el 35.0% pagaría entre 16 a 20 dólares.

Marketing mix

- **Producto o Servicio**: social o empresarial
- **Plaza**: no canales de distribución
- **Promoción**: Diario La Gaceta, TV Color.
- **Precio**: encuesta, crear paquetes
- **Personal**: características
- **Procesos**: principio promoción, fin encuesta de satisfacción
- **Presencia (Evidencia física)**: sentir, percibir cliente
- **Alianzas (Partners)**: costos bajos, ganar - ganar

Análisis del Consumidor (Mercado Objetivo)

- Resultados de la encuesta: hombres y mujeres que se encuentran dentro de la PEA de 20 a 40 (20 a 30 años 38,1% y 31 a 40 años 31,9%), prefieren realizar en un lugar que les brinden todas las facilidades.
- Empresas e instituciones públicas y privadas que realicen programas, seminarios, capacitaciones entre otros.

Demanda Actual

- La parte social y por otro lado la parte empresarial.
- Social: ¿Dónde prefiere realizar sus eventos sociales o empresariales?, teniendo un 39% (44 personas) del total de la muestra es decir 113 encuestados.
- Las creencias, costumbres, tradiciones, hábitos, expresiones culturales aumenta la demanda del servicio; por lo que se tomo en cuenta las ceremonias religiosas realizadas en la Iglesia Matriz de Pujilí. (1,110 personas)
- Promedio de 120 personas * 39% = 47,280
- Empresarial: (8 privadas y 9 públicas)* 39% = 7 empresas, 69 empleados= 483. Total 47,463

Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	48417	26032	22386
2015	49081	26388	22692
2016	49753	26750	23003
2017	50435	27116	23318
2018	51126	27488	23638
2019	51826	27865	23962
2020	52536	28246	24290
2021	53256	28633	24623
2022	53985	29026	24960
2023	54725	29423	25302

Descripción del Negocio

- Centro de Convenciones Karibú dedicado a brindar el servicio de asesoramiento, planificación, organización y ejecución en la realización de diferentes tipos de eventos tanto social o empresarial, para la población Pujilense.
- No solo el salón físico, sino varios servicios adicionales como: la decoración, servicio de alimentación, área de estacionamiento, área infantil, servicio de meseros, iluminación, música.

Misión

Brindar un servicio de calidad, en la realización de todo tipo de evento social o empresarial, con un personal altamente calificado en instalaciones modernas para satisfacer las necesidades del mercado.

Visión

Llegar a ser el primer centro de recepciones y convenciones dentro de la provincia de Cotopaxi, ofreciendo un servicio personalizado y de calidad para la satisfacción de la población dentro de los próximos años.

Ser el mejor momento que las personas deseen recordar.

Políticas - Valores

- Dar un servicio con excelencia.
- Ofrecer un servicio bien seleccionado, preparado, procesado, presentado y servido a un cliente cada vez más específico.
- Alcanzar un servicio rápido y eficiente.
- Entregar precios accesibles para todo tipo de cliente.
- Brindar un trato justo y esmerado a todos los clientes, considerando sugerencias y reclamos
- Responsabilidad, honestidad, puntualidad, humildad.

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Infraestructura moderna	Negocio nuevo
Varias líneas de negocio relacionadas	Poco compromiso del personal
Mix de servicios	
Precios accesibles	
Atención en el detalle	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Nuevo mercado potencial (sector empresarial)	Inestabilidad económica del país
Tendencias cambiantes	La competencia puede empezar a brindar el mismo servicio, encaminado en la misma línea.
Personas buscan un lugar que ofrece varios servicios en un mismo sitio	Los costos de los insumos son muy variables
Fallas de calidad de los productos de algunos competidores	

Matriz Interna – Externa (IE)

	4	3	2	1
4	1	2	3	
3				
2	4	5	6	
1	7	8	9	
0				

- Posición I: MEFE 3.00 y MEFI 3.40 = "Crecer y Construir".
- Estrategias intensivas, penetración en el mercado, desarrollo del mercado, tales como: invertir en gasto publicitario y agregar promociones o descuentos a las personas que venga a requerir los servicios del Centro de Convenciones Karibú.

ESTUDIO TÉCNICO

- **Decisión del Tamaño del proyecto**
- Demanda insatisfecha para el año 2014 es de 22,386 personas, de acuerdo a la planificación y objetivos 50% de la demanda insatisfecha con 8 eventos sociales y empresariales al mes es decir 96 eventos al año.

96 eventos x USD15,00 x 120 invitados=USD172,800.00.

Determinación de la Localización de las instalaciones del Proyecto

FACTORES	PONDERACIÓN	TERRENO I		TERRENO II		TERRENO III	
		CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN
Servicios básicos	0,30	8	2,40	10	3,00	10	3,00
Mano de obra	0,20	6	1,20	8	2,40	8	2,40
Accesibilidad a la población	0,18	7	1,26	10	3,00	7	2,10
Disponibilidad de insumos	0,15	3	0,45	8	2,40	6	1,80
Recursos financieros	0,10	6	0,60	9	2,70	7	2,10
Tecnología	0,07	5	0,35	10	3,00	5	1,50
TOTAL	1,00		6,26		16,50		12,90

- El terreno II, cantón Pujilí, barrio Rosita Paredes en las calles Juan Salinas y Manuela Jesús de Tobar, a quinientos metros de las canchas de la casa barrial Rosita Paredes con una construcción de aproximadamente 546,88 metros cuadrados, cuenta con servicios básicos, alcantarillado, agua potable, energía eléctrica, vías de acceso adoquinadas, alumbrado público diario, red telefónica.

Descripción de la Propiedad, Planta, Maquinaria y Equipos del Proyecto

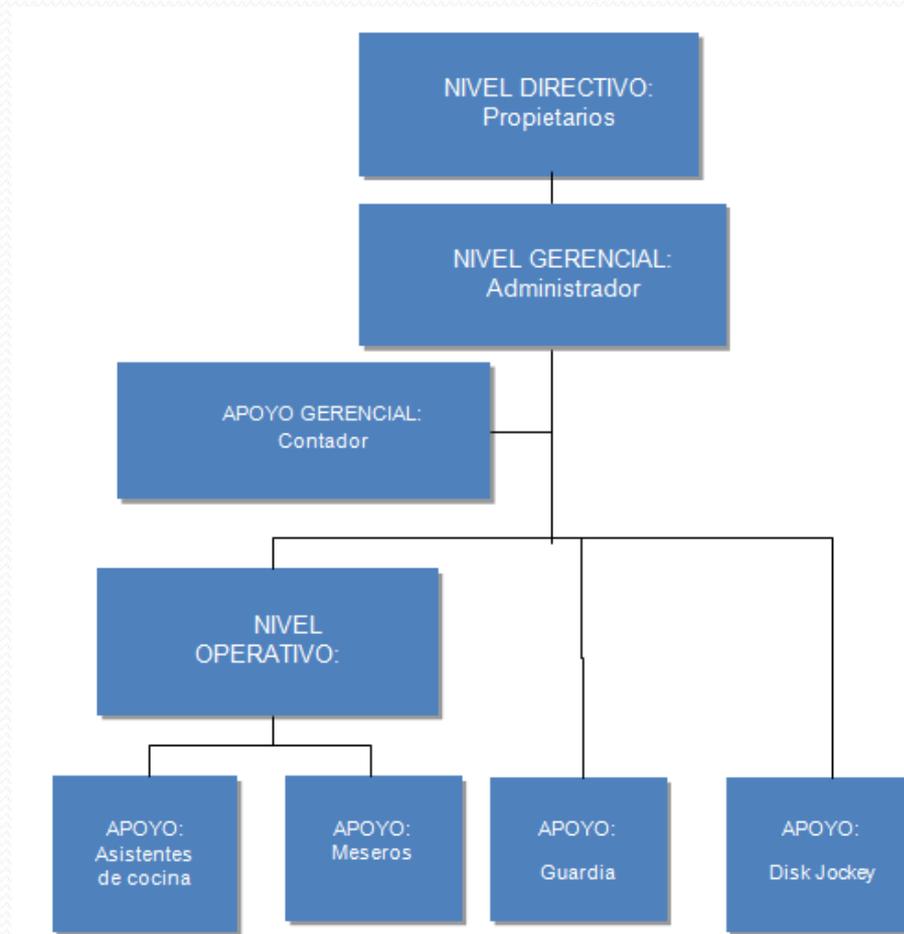
- Dos salones de recepciones, uno en la planta baja con capacidad para 100 personas (construcción de 271,40m²) y en el segundo piso (275,48m²) un salón con capacidad de 150 personas
- Amplios, adecuados y con todas las facilidades necesarias para cualquier tipo de evento;
- [Plano 1](#)
- [Plano 2](#)

Estimación de Costos de los Bienes de Capital a Requerir

- **Terreno:** USD25,000.00
- **Construcción:** dimensión de 546.88 metros cuadrados, metro cuadrado USD300.00. Total USD164,064.00
- **Maquinaria y Equipo:** USD2,590.00
- **Muebles y enseres:** USD5.820,00
- **Equipos de cómputo:** USD2.430,00
- **Equipos de oficina:** USD1.760,00
- **Inventarios:** USD6.400,00
- **Útiles de oficina:** USD 260.00

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

ORGANIGRAMA CENTRO DE CONVENCIONES KARIBÚ



Marco Legal

- Aspectos Societarios
- Aspectos Tributarios
- Aspectos Sanitarios
 - Permiso en el Ministerio de Salud
 - Permiso en el Cuerpo de Bomberos
 - Patente
 - Afiliación al IESS

ESTUDIO FINANCIERO

- Inflación = 2,85%
- Tasa activa = 8,17%
- Tasa pasiva = 4,53%
- Riesgo país = 616 puntos
- PIB = USD 64,009 millones
- Tasa de oportunidad = 13,14%,

Fuentes de Financiamiento

Financiamiento	Pre operativo
Financiamiento propio	120,000.00
Crédito Instituciones Financieras	100,000.00
TOTAL	220,000.00

Crédito de Instituciones Financieras	USD
Monto	100,000.00
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	11.20%
Plazo	10 años
Período de gracia	0
Período de solicitud de crédito	Pre operacional

Estado de Resultados – Balance General

- El 52,7% corresponde al costo de producción.
- El 47,3 corresponde a la utilidad bruta
- Relación ventas, el 58,07% son gastos operacionales
- En el primer año se obtiene una pérdida proyectada de 13.682,25.
- Activos = 49,02% pasivos + 50,98% capital social
- Dentro de los activos = 8,02% activos corrientes + 91,98% activos fijos.

Punto de Equilibrio

COSTOS Y GASTOS	TIPO	2014
Mano de obra directa	Fijo	24141,99
Mano de obra indirecta	Fijo	14112,00
Materiales directos	Variable	89634,26
Gastos administrativos	Fijo	1997,0
Gastos de ventas	Variable	5105,75
Gastos financieros	Fijo	10610,58
COSTOS FIJOS		50861,56
COSTOS VARIABLES		94740,01
COSTOS TOTALES		145601,57
VENTAS		170191,64
PUNTO DE EQUILIBRIO		7164
INVITADOS PROMEDIO		120
EVENTOS AL AÑO		60
PRECIO		15,00
COSTO POR PERSONA		7,90
EVENTOS POR MES		5

Evaluación Económica – Financiera

- **VAN = USD 80.683,26**
- **TIR = 22,53%**
- **Período de recuperación de la inversión = 5,02 años**
- **Relación costo beneficio = 3,05 dólares**

CONCLUSIONES

- Ofrecer un servicio de calidad para la organización de eventos sociales y empresariales, ubicado en el cantón Pujilí;
- Existe la necesidad de implantar un proyecto.
- Existe una proporción considerable de demanda insatisfecha
- infraestructura física amplia, moderna con lo que permita el desarrollo de cada evento
- Se determinó el personal idóneo y necesario, además de la estructura de la empresa
- El proyecto es factible ya que el VAN es de USD80.683,26, lo que indica que es viable su ejecución.
- La tasa interna de retorno es de 22,53%, superior al TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento) es de 13,54%
- Período de recuperación es de 5,02 años
- La persona que desee invertir puede ejecutar el presente proyecto

RECOMENDACIONES

- Publicidad, cultura de la población, se requiere analizar sus hábitos, costumbres y preferencias, para llegar de una mejor forma a los potenciales clientes.
- El personal debe conocer claramente la misión, visión, objetivos, actividades y funciones a desarrollar.
- Capacitar al personal de la empresa
- Desarrollar estrategias de penetración al mercado meta
- Se recomienda la aplicación real debido a que su evaluación es positiva y en base a las encuestas realizadas el Centro de Convenciones Karibú tendrá mucha acogida ya que será un servicio eficiente y de calidad para satisfacción del cliente y de todos sus invitados.