



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
PARQUEOS TARIFADOS EN EL CANTÓN BAÑOS DE AGUA
SANTA, PROVINCIA DE TUNGURAHUA.

AUTORES:

GEOVANNY ALEXIS PEÑAFIEL CENTENO
DIEGO ISMAEL SIMALEZA CASTILLO

RIOBAMBA - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por los aspirantes: Geovanny Alexis Peñafiel Centeno y Diego Ismael Simaleza Castillo, quienes han cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Marco Vinicio Salazar Tenelanda
DIRECTOR TRIBUNAL

María Elena Espín Oleas
MIEMBRO TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Nosotros, Geovanny Alexis Peñafiel Centeno y Diego Ismael Simaleza Castillo aspirantes, declaramos que el presente trabajo de titulación es de nuestra autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autores, asumimos la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 25 de Abril del 2017

Geovanny Alexis Peñafiel Centeno
ASPIRANTE
CI. 180503292-5

Diego Ismael Simaleza Castillo
ASPIRANTE
CI. 020234748-0

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers

Geovanny Alexis Peñafiel Centeno

Diego Ismael Simaleza Castillo

AGRADECIMIENTO

A la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO por darnos la oportunidad de estudiar y ser un profesional. A nuestro Director del Trabajo de Titulación Ingeniero Marco Vinicio Salazar Tenelanda e Ingeniera María Elena Espín Oleas Miembro de Tribunal, por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado que nosotros podamos terminar los estudios con éxito.

Son muchas las personas que han formado parte de nuestra vida profesional a las que nos encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí con nosotros y otras en recuerdos, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de nosotros, por todo lo que nos han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

Geovanny Alexis Peñafiel Centeno
Diego Ismael Simaleza Castillo

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas	x
Índice de gráficos.....	xi
Índice de anexos.....	xii
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA	4
1.2.1 Población.	4
1.2.2 Tasa de crecimiento Vehicular	5
1.2.3 Población Económicamente Activa.....	6
1.3 ASPECTO SOCIO – DEMOGRÁFICO DEL CANTÓN.....	7
1.3.1 Grupos Ocupacionales	7
1.3.2 Actividades Económicas	7
1.4 JUSTIFICACIÓN	8
1.5 OBJETIVOS	9
1.5.1 Objetivo General.....	9
1.5.2 Objetivos Específicos	9
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL	10
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	10
2.1.1. Antecedentes Históricos.	10
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	11

2.2.1	Empresa	11
2.2.2	Proyecto.	14
2.2.3	Mercado	17
2.2.4	Demanda	22
2.2.5	Oferta	23
2.2.6	Competencia	24
2.2.7	Estudio técnico.....	25
2.2.8	Localización.....	26
2.2.9	Flujo gramas de procesos.....	27
2.2.10	Contabilidad.....	27
2.2.11	Estudio administrativo	30
2.2.12	El riesgo	33
2.2.13	Estados financieros	34
2.2.14	Estudio financiero	38
	CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	43
3.1	MODALIDAD.....	43
3.1.1	Investigación bibliográfica	43
3.1.2	Investigación de Campo.....	43
3.2	TIPOS	44
3.2.1	Investigación Exploratoria.....	44
3.2.2	Investigación Descriptiva	44
3.3	MÉTODOS	45
3.3.1	Método Inductivo.....	45
3.3.2	Método Deductivo	45
3.3.3	Método Analítico	45
3.4	TÉCNICAS	46
3.4.1	Encuestas	46
3.4.2	Entrevistas.....	46
3.4.3	Instrumentos.....	46
3.5	IDEA A DEFENDER	46
3.6	VARIABLES	47
3.7	ESTUDIO DE MERCADO	48
3.7.1	Introducción	48
3.7.2	Objetivos.....	48

3.7.3	Variables diagnosticas e indicadores.....	49
3.7.4	Matriz de relación diagnóstica.....	50
3.7.5	Identificación del Servicio.....	51
3.7.6	Mercado Meta.....	51
3.7.7	Población y Muestra.....	51
3.7.8	Resultados de la Entrevista.....	52
3.7.9	Análisis e interpretación de resultados.....	53
3.7.10	Análisis de la Demanda.....	62
3.7.11	Análisis de la Oferta.....	65
3.7.12	Balance Oferta – Demanda.....	67
3.7.13	Análisis de Precios.....	67
3.7.14	Conclusiones del Estudio de mercado.....	68
3.7.15	Verificación de la idea a defender.....	68
3.7.16	Matriz FODA.....	69
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		70
4.1	INTRODUCCIÓN.....	70
4.1.1	Misión.....	71
4.1.2	Visión.....	71
4.2	SEÑALIZACIÓN E IMPLEMENTACIÓN.....	71
4.2.1	Aspectos generales de la señalización vial.....	72
4.2.2	Parqueadero.....	73
4.2.3	Servicio.....	74
4.2.4	Horario Continúo.....	76
4.3	GENERALIDADES DE PERSONAL PARA LA REGULACIÓN DEL TRÁNSITO.....	76
4.3.1	Función.....	76
4.3.2	Visibilidad.....	77
4.3.3	Uso.....	77
4.3.4	Conservación.....	77
4.3.5	Importancia de la señalización vial.....	77
4.3.6	Finalidad.....	78
4.4	CONTROL DE TRÁFICO.....	78
4.4.1	Introducción.....	78
4.4.2	Señalización.....	80

4.4.3	Funcionalidad de las calles y capacidad de tráfico	85
4.4.4	Símbolos y leyendas	86
4.5	ESTUDIO TÉCNICO	87
4.5.1	Localización del Proyecto.....	87
4.5.2	Oferta de plazas para estacionamientos.	88
4.6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	91
4.6.1	Planeación estratégica.....	92
4.6.2	Organigramas.....	93
4.6.3	Objetivos.....	93
4.6.4	Base legal.....	94
4.6.5	Planificación de recursos humanos.....	96
4.7	ESTUDIO FINANCIERO	99
4.7.1	Costos Variables	100
4.7.2	Costos Fijos.....	101
4.7.3	Utilidad	101
4.7.4	Determinación de la factibilidad del proyecto	101
4.7.5	Cálculo del valor actual neto (van) y tasa interna de retorno	102
4.7.6	Cálculo del TIR Y VAN:	104
	CONCLUSIONES	107
	RECOMENDACIONES.....	108
	BIBLIOGRAFÍA	109
	ANEXOS	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población del Cantón Baños de Agua Santos.....	5
Tabla 2: Población Económicamente Activa.....	6
Tabla 3: Empresas “con o sin ánimo de lucro”.....	13
Tabla 4: Estructura de la contabilidad financiera	28
Tabla 5: Normas Básicas o P.C.G.A.....	29
Tabla 6: Herramientas de Evaluación, Control y Seguimiento.	32
Tabla 7: Elementos de los estados financieros	36
Tabla 8: Indicadores de variables	47
Tabla 9: Matriz de Relación Diagnóstica	50
Tabla 10: Capacidad de parqueaderos	53
Tabla 11: Posesión Vehicular	54
Tabla 12: Estacionamiento Vehicular.....	55
Tabla 13: Atención Vehicular.....	56
Tabla 14: Valor económico del parqueadero.....	57
Tabla 15: Implementación de Parqueo Tarifado.....	58
Tabla 16: Condiciones del Parqueo Tarifado.	59
Tabla 17: Valor a Pagar por Parqueo Tarifado.	60
Tabla 18: Reservación para parqueo.....	61
Tabla 19: Demanda Potencial	62
Tabla 20: Proyección de la Demanda	64
Tabla 21: Análisis de la Oferta	65
Tabla 22: Proyección de la Oferta	66
Tabla 23: Balance Oferta Demanda.....	67
Tabla 24: Matriz F.O.D.A.....	69
Tabla 25: Número potencial de plazas de estacionamientos disponibles en la vía pública dentro de la zona regulada.	90
Tabla 26: Reserva de espacio de camionetas en la zona regulada.....	91
Tabla 27: Ingresos proyectados de forma diaria mensual y anual por la venta de tarjetas para los parqueaderos en el Cantón Baños de Agua Santa.	99
Tabla 28: Costos Variables	100
Tabla 29: Costos Fijos	101

Tabla 30: Determinación de la inversión Inicial.....	103
Tabla 31: Cálculo de Flujos de los Ingresos Anuales.....	104
Tabla 32: Cálculo de Flujos de Egresos Anuales	105
Tabla 33: Calculo de Flujo de Efectivo	105

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Límites del cantón Baños de Agua Santa.....	4
Gráfico 2: Tasa de crecimiento vehicular.....	5
Gráfico 3: Grupos Ocupacionales.....	7
Gráfico 4: Actividades Económicas	8
Gráfico 5: Competencias clave	25
Gráfico 6: Estudio Técnico	26
Gráfico 7: Posesión vehicular.....	54
Gráfico 8: Estacionamiento Vehicular.....	55
Gráfico 9: Atención Vehicular.....	56
Gráfico 10: Valor económico del parqueadero.....	57
Gráfico 11: Implementación de Parqueo Tarifado.	58
Gráfico 12 : Condiciones del Parqueo Tarifado.	59
Gráfico 13: Valor a Pagar por Parqueo Tarifado.....	60
Gráfico 14: Reservación para parqueo.....	61
Gráfico 15: Baños de Agua Santa.....	70
}Gráfico 16: Simbología	86
Gráfico 17: Señales de Prevención	87
Gráfico 18: Mapa Baños de Agua Santa.....	88
Gráfico 19: Distribución de estacionamiento en la vía publica.....	89
Gráfico 20: Organigrama Funcional Departamento Financiero	93
Gráfico 21: Formato de aviso de trabajo	97

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Proceso Financiero	112
Anexo 2: Actividades de negocio de una empresa	113
Anexo 3: Los costos y gastos en la empresa.....	114
Anexo 4: Cuestionario	115
Anexo 5: Ingreso de personal	116

RESUMEN

El Proyecto de factibilidad para la creación de parqueos tarifados en el cantón Baños de Agua Santa, provincia de Tungurahua. Tiene como finalidad ayudar en el descongestionamiento vehicular debido a que es una ciudad turística y existe gran demanda vehicular. Se realizó estudio de mercado que demuestra una demanda insatisfecha de 196.579 vehículos y se realiza los estudios pertinentes del proyecto como: técnico, administrativo y financiero que determina la factibilidad del mismo. Para cumplir con este objetivo se realizó encuestas a la ciudadanía y entrevistas a los diferentes propietarios de los parqueaderos que sirvió de herramienta para determinar la viabilidad del mismo. De la evaluación económica realizada se puede concluir que el proyecto de estacionamientos para parqueos tarifados que funciona en el sector central del cantón, es un proyecto rentable, por medio de los indicadores TIR 21% y VAN \$ 11.326,69. Recomendando enviar la propuesta al seno de concejo del GADBAS, quien dispondrá la autorización respectiva para su ejecución de manera responsable y eficiente.

Palabras Claves: PROYECTO DE FACTIBILIDAD. VIABILIDAD. PARQUEOS TARIFADOS. RENTABILIDAD. ESTUDIO DE MERCADO.

Ing. Marco Vinicio Salazar Tenelanda
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The feasibility project for the creation of parking lots in Baños de Agua Santa city, Tungurahua province purpose is to help in the vehicle decongestion since it presents a great vehicular demand because it is touristic city. A marketing study was developed and it presented an unsatisfied demand of 196,579 vehicles; the relevant studies of the project were technical, administrative, and financial, these determined its feasibility. In order achieve the project's objectives, surveys to the citizens and interviews with the different owners of the parking lots were applied. From the economic evaluation, it is concluded that the project of parking fees for in downtown Baños city parking lots is a profitable project, according to the indicators Internal Rate of Return (IRR) 21% and Net Present Value (NPV) 11,326.69 dollars. It is recommended to send the project to the Decentralized Autonomous Government of Baños authorities for its efficient and responsible execution.

Keywords: FEASIBILITY PROJECT, VIABILITY, PARKING FEES, PROFITABILITY, MARKETING STUDY.

INTRODUCCIÓN

Baños de Agua Santa por ser un lugar turístico ya sea por su gran diversidad de: volcanes, cascadas, complejos, balnearios y su infraestructura, esto ha hecho que se aumente la tendencia vehicular y tráfico en la ciudad.

El presente trabajo de titulación es la creación de parqueos tarifados en la ciudad de Baños de Agua Santa, Provincia de Tungurahua la cual tiene como finalidad solucionar problemas en el congestionamiento vehicular que se provoca en las horas pico, fines de semana y días festivos en donde la cantidad de vehiculos es elevada, analizaremos los ingresos que genera el proyecto y destinarlos al cumplimiento, mantenimiento y construcción de obras, se abrirá fuentes de empleo directa e indirectamente y se mejorara la calidad de vida de los baneños.

El estudio técnico se realiza en distintos puntos estratégicos favoreciendo a los ciudadanos, turistas y creando puestos de trabajo en las zonas tarifadas, la seguridad jugara un rol fundamental por tal motivo se hará la contratación personal capacitado y apto para el cumplimiento de su labor. En la parte legal estará bajo todos los reglamentos y normas impuestas por la Agencia Nacional de Tránsito para la seguridad vial y peatonal. Se creara un departamento en el Municipio de Baños que se encargue de administrar, planear dirigir y controlar todo lo recaudado por el proyecto para posteriormente sea invertido en beneficio a la ciudad e incrementar complejos para la diversificación y atracción de turistas.

Se realizara un estudio de mercado donde nos indicara las necesidades de los demandantes y se determinara la segmentación de nuestro mercado meta, se fijaran los precios y lugares de venta de los tickets, se planteara estrategias de marketing, y se analizara la competencia que existe como son parqueaderos y otros espacios que se dedican a este giro de negocio.

Finalmente se hará una evaluación económica para mostrar el potencial del proyecto, se buscara fuentes de apalancamiento para el mismo con un análisis de rentabilidad con los indicadores del VAN Y TIR.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador por su gran climatología se convierte en uno de los países más diversificado en el campo turístico, por lo que tiene problemas con la congestión del tránsito vehicular para llegar a los diferentes destinos. Eso ocurre por el aumento del número de vehículos en el parque automotor, construcción de nuevos accesos y el ingreso de vehículos de otras ciudades. Las principales ciudades del país Guayaquil, Quito, Cuenca, Ambato; se cotizan en las horas pico, el tránsito es un caos los fines de semana y feriados por la llegada de turistas. En las otras ciudades hay pocas calles de desfogue y muchos vehículos. Donde se ha adoptado medidas para descongestionar el tránsito. Se creó el Sistema de Estacionamiento Rotativo Tarifado, que creó 2 400 espacios para estacionamiento rotativo. Eso dio más fluidez, sin embargo, también ha aumentado la cantidad de vehículos. Hay un carro por cada 6,5 habitantes, lo cual es elevado según la Unidad Municipal de Tránsito y Transporte. A ese problema se suma un decadente sistema de semaforización.

La congestión vehicular en la Provincia de Tungurahua afecta por una inadecuada planificación urbana, el crecimiento del parque automotor refleja un 4.9% en los últimos años y el funcionamiento de las oficinas municipales y estatales en el centro son las causas, un estudio realizado por la Unidad Municipal de Transporte indica que, en la provincia, el congestionamiento son en las horas pico. “Es necesario aplicar medidas como el pico y placa”

Al ser Baños de Agua Santa un cantón con gran biodiversidad, compromete a mantener un vínculo con los turistas nacionales y extranjeros que al acudir a los diferentes destinos que oferta la ciudad la gran mayoría tiene un acompañamiento vehicular, por ser un transporte de mayor facilidad al momento de trasladarse de un lugar a otro, lo que implica a buscar parqueos que puedan precautelar la seguridad del automotor y del usuario, esto conlleva a mantener una viabilidad no sostenible al momento que el turista deja sus vehículos en cualquier parte de los estacionamientos sin mantener la responsabilidad en tiempo, espacio, tarifa y seguridad, sobre todo el respeto hacia el

peatón. Hoy, el turismo es la principal fuente de ingresos económicos para al menos el 90% de Baneños. En el cantón funcionan 128 hoteles, hosterías y hostales, y cuatro piscinas municipales, aproximadamente 20 mil personas, viven del turismo. Un millón de turistas visitan la ciudad, Esta cifra se registra cada año y supera 5 veces al número de personas que anualmente llegan al archipiélago de Galápagos. Alemanes, italianos, españoles, estadounidenses, canadienses, argentinos y chilenos encabezan la lista de visitantes.

La ausencia y la necesidad de un parqueo tarifado en el cantón Baños de Agua Santa hace que sea necesario, debido al incremento masivo del parque automotriz lo que genera un congestionamiento vehicular masivo los fines de semana con un aproximado de 1500 automotores y días de feriado nacional con 4000 automotores aproximadamente, a su vez la dificultad que los Gobiernos Autónomos Descentralizados en la actualidad tienen es mejorar la movilización vehicular porque es competencia directa debido a su impacto en la autonomía, y lo que se ha generado es convertir a la ciudad en una situación fastidiosa tanto para el turista como para los habitantes del cantón.

Baños, por ser un destino turístico muy prestigioso y visitado su gobierno autónomo a su vez no cuenta con normas, estándares y políticas vehiculares que beneficien a la municipalidad, tanto para el desarrollo como para el progreso del cantón, de una manera eficiente.

1.1.1 Formulación del Problema

¿De qué manera la creación de parqueos tarifados disminuirá la congestión vehicular en el cantón Baños de Agua Santa provincia de Tungurahua, año 2016?

1.1.2 Delimitación del Problema

Objetivo de estudio:	Proceso Administrativo
Campo de acción:	Cantón Baños de Agua Santa, Provincia de Tungurahua.
Factor espacial:	Creación de Parqueo Tarifado.
Factor Temporal:	Trabajo de investigación se llevará a cabo en el año 2016

1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El cantón Baños de Agua Santa se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, Baños, está ubicada en la sierra central al suroriente de la provincia de Tungurahua, a 40 kilómetros de Ambato en las faldas del volcán Tungurahua con una altura de 1820 metros (msnm), muy próximo al centro geométrico del territorio ecuatoriano. Goza de un clima muy agradable, casi durante todo el año; a pesar de una alta humedad. Los parques nacionales Sangay y Llanganates están ubicados en los flancos del cantón.

El cantón Baños de Agua Santa cuenta con los siguientes límites: Al norte con la provincia de Napo, al sur con las provincias de Chimborazo y Morona Santiago, al este con las provincias de Pastaza y al oeste con los cantones Patate y Pelileo.

Gráfico 1: Límites del cantón Baños de Agua Santa



Fuente: Wikipedia

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Baños de agua santa está constituido por cuatro parroquias rurales: Lligua, Río negro, Ulba y Río verde y parroquia Urbana Baños.

1.2.1 Población.

En el año 2010 se realizó el último censo en donde se arrojó los siguientes resultados como lo indicaremos en el siguiente cuadro.

Tabla 1: Población del Cantón Baños de Agua Santos

ORD.	PARROQUIAS	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
1	Baños	7318	7335	14653
2	Lligua	138	142	280
3	Rio Negro	638	608	1246
4	Rio Verde	669	638	1307
5	Ulba	1271	1261	2532
TOTAL		10034	9984	20018

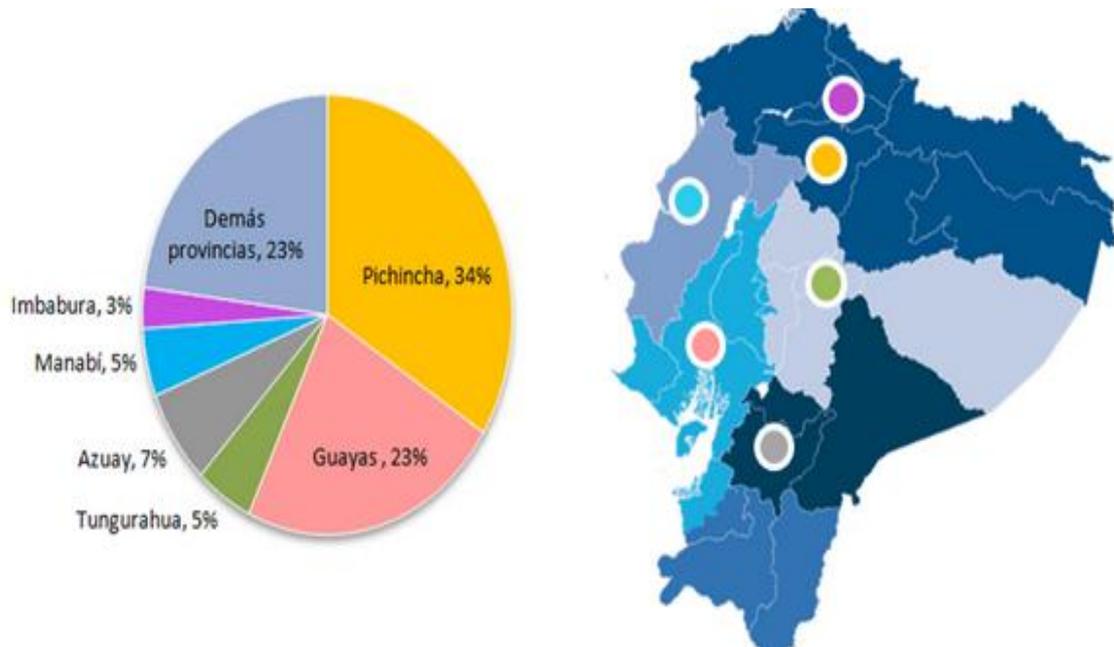
Fuente: INEC

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

En el cantón Baños de agua santa según el último censo realizado en el 2010 existen 20.018 personas en donde se dedican a distintas actividades económicas debido a que Baños es una zona turística.

1.2.2 Tasa de crecimiento Vehicular

Gráfico 2: Tasa de crecimiento vehicular



Fuente: MarketWatch

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

1.2.3 Población Económicamente Activa

A continuación se analiza la Población productiva que cuenta con un empleo subempleo y quienes trabajan de forma independiente.

Tabla 2: Población Económicamente Activa

Provincia	Cantón	Nombre de la Parroquia	Sexo	Condición de Actividad (10 y más años)		
				PEA	PEI	TOTAL
TUNGURAHUA	BAÑOS DE AGUA SANTA	Baños de Agua Santa		PEA	PEI	TOTAL
			Hombre	4,222	1,021	6,043
			Mujer	3,042	3,044	6,006
			Total	7,264	4,865	12,129
		Lligua		PEA	PEI	TOTAL
			Hombre	83	30	113
			Mujer	61	66	127
			Total	144	96	240
		Río Negro		PEA	PEI	TOTAL
			Hombre	384	141	525
			Mujer	180	302	482
			Total	564	443	1,007
		Río Verde		PEA	PEI	TOTAL
			Hombre	412	127	539
			Mujer	211	290	501
			Total	623	417	1,040
		Ulba		PEA	PEI	TOTAL
			Hombre	744	276	1,020
			Mujer	491	571	1,062
			Total	1,235	847	2,082
		TOTAL		PEA	PEI	TOTAL
			Hombre	5,845	2,395	8,240
			Mujer	3,984	4,273	8,258
			Total	9,830	6,668	16,498

Fuente: INEC

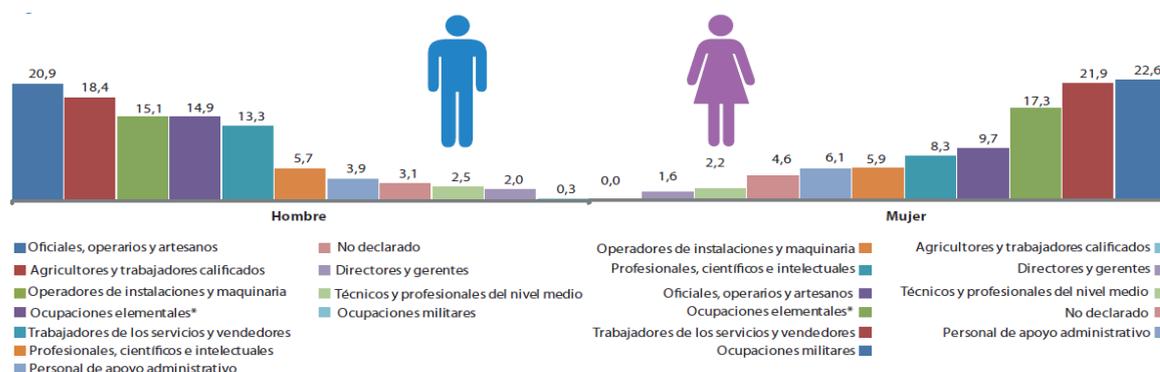
Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

En el cuadro se muestra que 7.264 personas tienen ingresos en el cantón Baños de Agua Santa por lo que pueden adquirir bienes y servicios dentro de los cuales está el ticket para el estacionamiento vehicular.

1.3 ASPECTO SOCIO – DEMOGRÁFICO DEL CANTÓN.

1.3.1 Grupos Ocupacionales

Gráfico 3: Grupos Ocupacionales



Fuente: INEC

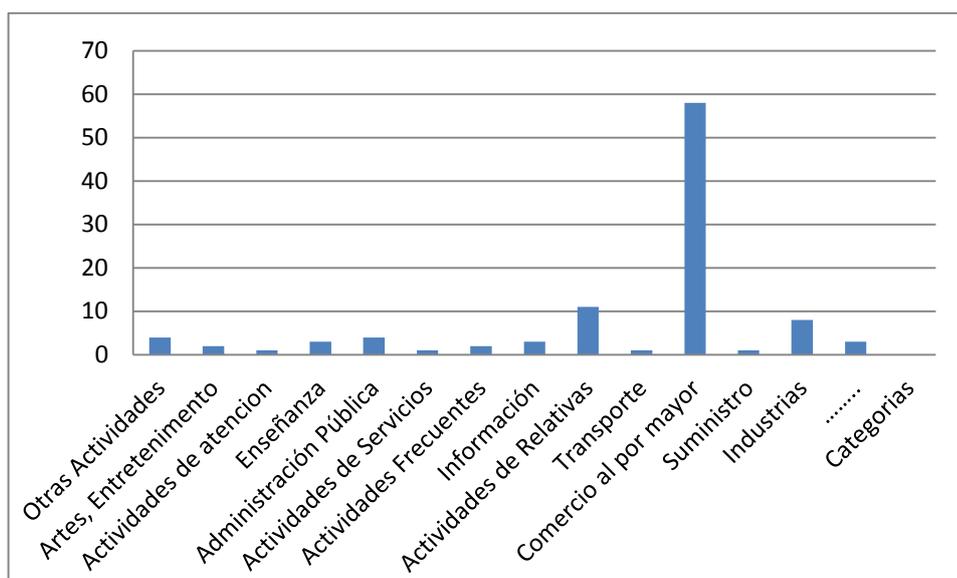
Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Corresponde a la participación que tiene la población de Baños de Agua Santa en la manufacturación de bienes y servicios en diferentes grupos específicos.

1.3.2 Actividades Económicas

De acuerdo a los datos estadísticos, el cantón divide sus actividades entre la agricultura, servicios y el turismo. Sin embargo, para el Municipio y la población de la ciudad el cantón vive principalmente del turismo, directa o indirectamente. Pero, es importante anotar que el turismo no es la única actividad. Baños cuenta también con zonas rurales dedicadas a la agricultura y ganadería, donde se encuentran asociaciones productivas y pequeños agricultores. Basándonos en los datos del INEC en la provincia de Tungurahua la principal actividad económica es la agricultura con 33,5 % de la PEA, mientras el comercio ocupa al 3 %, la manufactura el 17,7 %, servicios el 13,5 % y otros rubros el 16,8 %.

Gráfico 4: Actividades Económicas



Fuente: SENPLADES, Subsecretaría Zona 8
Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

1.4 JUSTIFICACIÓN

El Ecuador está atravesando por una crisis económica muy alta, pero a pesar de ello el incremento del parque automotor ha ascendido de una manera razonable lo que se ha propuesto al GAD de Baños de Agua Santa es realizar un proyecto de factibilidad para la creación de parqueos tarifados en los diferentes sectores que la ciudad mantiene en el casco urbano, que a su vez generara otro ingreso permanente a las arcas municipales para la solvencia y desarrollo del cantón, con métodos técnicos y los factores de localización que serán factibles para el descongestionamiento vehicular, y, todos esos recursos económicos percibidos por la tarifa se destinará a una partida presupuestaria que conlleven a la ejecución de proyectos emblemáticos de construcción, mantenimiento de obras, señalización de las vías, generación de empleo, mejorar la viabilidad y la satisfacción de la movilización tanto para el parque automotor como para el peatón de una manera responsable, respetando las áreas, lo cual los principales beneficiarios serán los turistas, población cantonal, locales comerciales, restaurantes, hoteles y centros de diversión por la manera adecuada para descongestionar la afluencia de vehículos.

Sin embargo la decadencia de robos, asaltos, etc. influye de manera caótica al momento de dejar un vehículo en cualquier estacionamiento sin que mantenga una seguridad digna mediante el pago de un valor adecuado para precautelar la integridad del automotor, consiguiendo así manejar un ámbito responsable, social, económico, legal, y sobre todo de ordenamiento territorial en función de sus órganos reguladores como son los gobiernos autónomos que mantienen la competencia sobre el espacio de las vías públicas.

Cabe señalar que al momento la municipalidad no cuenta con una partida presupuestaria para generar más fuentes de empleo para las personas que se involucren al cuidado de los vehículos, esto conlleva a mantener el compromiso de sacar a flote el proyecto con el fin de mantener otro ingreso más al municipio como fuente de inversión que a futuro sobresalga en planteamientos de generación urbana.

Sin embargo, la estabilidad política que mantiene el cantón se refleja en el poder adquisitivo de compromisos con el estado, así genera un mayor aporte económico a su fase de presupuesto, mediante los tributos que se generan, aprovechando los recursos que se mantienen como ingresos permanentes y corrientes.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de parqueos tarifados en el cantón Baños de Agua Santa, provincia de Tungurahua, año 2016.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Analizar los referentes teóricos que sustenten la importancia de un proyecto de factibilidad para la creación de parqueos tarifados.
- Desarrollar un estudio de mercado que demuestre la viabilidad del proyecto.
- Realizar los estudios pertinentes del proyecto que determine la factibilidad del mismo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1. Antecedentes Históricos.

(GAVIDIA, 2014) Es un instrumento que permite determinar si la implementación de esta fábrica es factible en la municipalidad, el objetivo principal es mejorar la prestación de servicios a menor costo por lo cual quiere producir para cumplir con este objetivo, se desarrolló los siguientes estudios: mercado, administrativo, técnico y financiero cada uno de estos ayudara a tomar la decisión correcta, aportando elementos de juicio para que en el momento de su ejecución sea una guía de información para las autoridades.

(ÁVALOS, 2014) Para incursionar en este tema se partió del problema central que es la falta de transparencia por los intermediarios en la compra de cacao, por lo cual se diseñó un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio y se investigó la comercialización del cacao en la zona y la producción del fruto a nivel internacional.

(JARAMILLO, 2016) La presente investigación tiene como objetivo la creación de una empacadora debido a la gran cantidad de producción y no existe un valor agregado a dicho producto por lo cual no está empacada la tilapia, se pudo identificar la demanda insatisfecha se realizó el estudio técnico admirativo y económico, al crear la empresa ayudaran al crecimiento socioeconómico de la Provincia y del cantón.

De los trabajos antes mencionados se rescata que estos trabajos de investigación tienen bases en la creación de proyectos de factibilidad por lo que los autores los consideran como referencia.

Los antecedentes de un trabajo de titulación son necesarios para crear un análisis crítico de investigaciones que fueron realizadas antes de la presente investigación, servirán para indicar su relevancia y las diferencias con el presente trabajo, indicado bajo qué criterios se justifican las diferencias entre los estudios.

Se refieren a todos los trabajos de investigación que anteceden al tema a investigar, es decir, aquellos trabajos donde se hayan manejado variables similares o se encuentren objetivos similares propuestos.

Al realizar el estudio sobre temas similares al del presente trabajo de titulación se encontró, que no existen trabajos hechos hacia el GAD del Cantón Baños de Agua Santa con la Creación de Parques Tarifados en el cantón, es un trabajo completamente nuevo y todos los estudios que el presente enfoca serán completamente diferentes.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Para realizar de manera adecuada la creación del proyecto de factibilidad de parques tarifados en el cantón baños de agua santa, provincia de Tungurahua, año 2016 es necesario definir su conceptualización bajo el punto de vista de varios autores conocedores del tema, con la finalidad de diseñar de manera eficiente el presente trabajo.

2.2.1 Empresa

Según (ESTUPIÑAN, 2008) manifiesta, es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume una iniciativa, decisión, innovación y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades humanas y por ende a la sociedad en general.

Las empresas se pueden clasificar por el origen de la inversión, su objeto social, los productos por su tamaño, el tipo de la sociedad, persona natural y sector económico.

- Por el origen de la inversión, pueden ser de carácter privado, de economía mixta, industrial o comercial del estado, estatal o pública, multinacional, consorcio, asociación, etc. De origen nacional, extranjeras o mixtas.

- Por su objeto social, puede ser con ánimo de lucro (sociedades comerciales, de economía mixta, empresas industriales y comerciales del estado) y sin ánimo de lucro (asociaciones, fundaciones, cooperativas, estatal o pública).
- Por los productos que producen y/o comercializan, pueden ser comerciales, manufactureras o mixtas, de servicios (hoteles, restaurantes, vigilancia, transporte, comunicaciones, actividades inmobiliarias, enseñanza, comunitarias, sociales, personal, etc.), agropecuarias, ganaderas, de caza, silvicultura, minera.
- Por el tamaño, pueden ser grandes, medianas, pequeñas o microempresas.
- Por el tipo de la sociedad, las Anónimas, sociedad de capital formada por acciones (abierta o cerrada), con ánimo de 5 accionistas, su responsabilidad va hasta el monto de las acciones. Limitada mínimo 2 aportantes, socio capitalista y socio industrial (trabajo o conocimiento), responsabilidad hasta el monto de sus aportes. Colectiva, sociedad de personas con responsabilidad ilimitada (cuando no realice actos de comercio civil). En Comandita, con un mínimo de socios (gestores y comanditarios); cuando los aportes se hacen en acciones, se denomina En Comandita por Acciones.

Por conocimiento los autores determinan que Empresa: Es un organismo natural o jurídico que mantiene una actividad con o sin fines de lucro, de tal manera que se genere un derecho de intercambio de bienes o servicios, el mismo que mantengan una visión de inversión y producción.

Tabla 3: Empresas “con o sin ánimo de lucro”

<ul style="list-style-type: none"> • PÚBLICAS 	<ul style="list-style-type: none"> • Nación • Departamentos • Municipios • Institutos descentralizados • Industriales y comerciales del Estado 	<ul style="list-style-type: none"> • Organización gubernamental del poder ejecutivo de un estado, sus departamentos y municipios.
<ul style="list-style-type: none"> • MIXTAS 	<ul style="list-style-type: none"> • Con participación estatal y privada 	<ul style="list-style-type: none"> • Con fines sociales principalmente
<ul style="list-style-type: none"> • PRIVADAS 	<ul style="list-style-type: none"> • Personas Físicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas Unipersonales Comerciantes
	<ul style="list-style-type: none"> • Personas Jurídicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades Comerciales • Sociedades Civiles • Cooperativas • Asociaciones civiles • Corporaciones • Participaciones • Organismos creados por • Leyes • Fiduciarias • Empaques unipersonales

Fuente: Estupiñán, R. (2008)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

2.2.2 Proyecto.

Según (Lara, B. 2012). Establece que proyecto es: un conjunto de acciones planificadas que se interrelacionan en función de un objetivo y deben llevarse a cabo en un plazo determinado.

Según (Gabriel, 2010). Determina a proyecto como: la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

En consecuencia los autores manifiestan que un proyecto es un sentido, idea o enfoque que permite buscar soluciones con sentido a la necesidad de arreglar un problema específico que debe buscar la satisfacción de los humanos.

2.2.2.1 Proyecto de factibilidad

Es una fase que se examina en detalle las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en estudios previos a la actualidad, esto se basa en fuentes de información de tipo secundario y sobresale el análisis sintético del mercado, principalmente también es importante analizar las características más relevantes de la infraestructura de planta y las posibles fuentes de capital o financiamiento, todo esto de manera general especialmente los que inciden en la rentabilidad como:

- El mercado.
- La tecnología.
- El tamaño y la localización.
- Las condiciones de orden institucional y legal.

Objetivos del proyecto de factibilidad

1. Investigar la existencia de las alternativas desde el punto de vista técnico, económico y social.
2. Determinar el grado de bondad de cada una de las alternativas para compararlas y organizarlas.

3. Estudiar aspectos especiales tales como: mercado, localización, tamaño, financiamiento.
4. Diseñar los términos de referencia para el estudio de factibilidad o diseño definitivo.

2.2.2.2 Fases del ciclo del proyecto

Las seis fases del ciclo de proyecto son las siguientes:

Programación

Es el comienzo del ciclo, aquí se definen los grandes objetivos que se pretenden alcanzar con el proyecto, se dan los grandes lineamientos, se define el espacio en el que se ha de intervenir, se establecen los tiempos, en línea general. Se definen los principales actores del proceso, principalmente el ejecutor, los beneficiarios finales, y los actores institucionales.

Identificación

Se elabora la “pre factibilidad” enfocando entre otros los siguientes aspectos:

- Pre factibilidad técnica;
- Pre factibilidad económica;
- Pre factibilidad legal;
- Pre factibilidad ambiental.

En esta fase se definen también los eventuales estudios suplementarios que deben ejecutarse antes de pasar a la fase de “Factibilidad”. Se elaboran varias soluciones posibles para resolver la problemática planteada, determinando sus costos estimados. De esta fase se toma la decisión de proseguir o no con el seguimiento del proyecto.

Instrucción

Se examinan todos los aspectos importantes del proyecto. Ya la definición de la solución es mucho más detallada y precisa. Se ajusta el Marco Lógico con la participación de los beneficiarios. La pertinencia de la idea de proyecto en cuanto a los

problemas, y su factibilidad suelen ser cuestiones claves para estudiar y definir. Los costos de la intervención se definen con una precisión de más o menos el 20 – 20 %.

Financiación

El ejecutor del proyecto, o el beneficiario presenta su proyecto a una o más entidades financieras que potencialmente podrían estar interesadas en el proyecto. Una vez que se logra el acuerdo, el financiador y el beneficiario del proyecto firman un convenio formal que estipula los arreglos financieros esenciales para la ejecución.

Ejecución

El ejecutor del proyecto utiliza los fondos puestos a disposición por el Financiador y los suyos propios para implementar en forma directa o a través de la contratación de empresas especializadas el proyecto. Esta fase suele implicar contratos de estudios, de asistencia técnica, de servicios o de suministros.

Se monitorea el avance real del proyecto para que se pueda adaptar el proyecto a los cambios contextuales.

Evaluación

La evaluación consiste en el análisis de los resultados obtenidos a través de la implementación del proyecto. Utilizando los indicadores objetivamente medibles establecidos en el Marco Lógico se determina si los objetivos específicos y el objetivo general han sido alcanzados totalmente o parcialmente. Se determina la pertinencia, el impacto del proyecto, la eficiencia, eficacia y sostenibilidad del proyecto con la finalidad de hacer, si son necesario los ajustes. Las evaluaciones pueden ser:

- De medio término, durante la ejecución del proyecto;
- Al final de la implementación del proyecto;
- Un tiempo después de que el proyecto está operando

De estas evaluaciones se podrán formular recomendaciones y conclusiones para integrar en la planificación y la ejecución de proyectos comparables en el futuro.

2.2.3 Mercado

(SAMUELSON, 2007)“Un mercado es un mecanismo a través del cual compradores y vendedores interactúan para determinar precios e intercambiar bienes y servicios”.

Analizando esta definición se concluye que mercado es un lugar real en donde los oferentes y demandantes realizan negociaciones comerciales intercambiando bienes y/o servicios a un precio pactado por los mismos.

2.2.3.1 Estudio de mercado

(MALHOTRA, 2008)Un estudio de mercado es una actividad de mercadotecnia que tiene la finalidad de ayudarle a tomar decisiones en situaciones de mercado específicas.

Por ejemplo, para elaborar un pronóstico de ventas (para 1 año, 1 semestre o una temporada específica) el mercadólogo necesita conocer el tamaño actual del mercado meta, y para ello, necesita realizar un estudio de mercado que le permita obtener ese importante dato”.

2.2.3.2 Segmento de mercado

La segmentación de mercado establece en la forma de dividir un mercado es sus diferentes consumidores acordes a las necesidades que requieren.

(SCHIFFMAN, 2006) Manifiesta: la segmentación y la diversidad del mercado son conceptos complementarios. Si no existiera un mercado diversificado integrado por muchas personas diferentes con distintos antecedentes, países de origen, intereses, deseos y percepciones habría escasas razones para la segmentación de mercados. La diversidad del mercado mundial hace que la segmentación del mercado sea una estrategia atractiva, factible y bastante rentable potencialmente.

Las condiciones necesarias para lograr el éxito con la segmentación de cualquier mercado surgen de una población lo bastante numerosa, provista de suficientes recursos monetarios para gastar (solvencia general) y con la diversidad necesaria para que sea posible dividirla en segmentos considerables, en función de las variables demográficas, psicológicas u otras de carácter estratégico.

Cuando los mercadólogos ofrecen sus productos o servicios en una gama de opciones capaz de satisfacer diversos intereses de los consumidores, estos se sienten más satisfechos y, al final de cuentas, se benefician en términos de alegría, satisfacción y calidad de vida. Así, la segmentación de mercado es una fuerza positiva tanto para los consumidores como para los mercadólogos.

¿Qué es la segmentación del mercado?

La segmentación del mercado se define como el procedimiento de dividir un mercado en distintos subconjuntos de consumidores que tienen necesidades o características comunes, y de seleccionar uno o varios segmentos para llegar a ellos mediante una mezcla de marketing específica. Antes de que la segmentación de mercado tuviera aceptación general, la estrategia predominante para hacer negocio con los consumidores era el marketing masivo, es decir, ofrecer los mismos productos y mezcla de marketing a la totalidad de los consumidores. La esencia de dicha estrategia fue resumida por el empresario Henry Ford, quien ofrecía al público el automóvil Modelo T “en el color que quisieran, siempre y cuando fuera negro”.

La segmentación de mercado es el proceso, como su propio nombre indica, de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

Estos segmentos son grupos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables). Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing. Es decir, probablemente tendrán las mismas reacciones acerca del marketing

mix de un determinado producto, vendido a un determinado precio, distribuido en un modo determinado y promocionado de una forma dada.

La segmentación sirve para determinar los rasgos básicos y generales que tendrá el consumidor del producto, teniendo en cuenta que el mismo no va dirigido para todo público, sino para el público objetivo identificado como Consumer Portrait.

(KOTLER, 2007) Determina: es evidente que hay muchas formas de segmentar un mercado, pero no todas las segmentaciones son eficaces. Las empresas pueden segmentar los mercados mediante la utilización de una variable o una combinación de variables, esta puede ser por lugar geográfico.

Requisitos para una segmentación eficaz

Es evidente que hay muchas formas de segmentar un mercado, pero no todas las segmentaciones son eficaces, la misma que para ser útiles deben ser:

Según (LANE, 2006) para que un segmento de mercado sea útil, debe ser:

- **Medible:** El tamaño, poder adquisitivo y características del segmento deben ser susceptibles de medición.
- **Sustancial:** El segmento deberá ser lo suficientemente grande y rentable como para que valga la pena atenderlo. Un segmento debe ser, entre los grupos homogéneos disponibles, el más aprovechable a partir de un programa de marketing elaborado a su medida.
- **Accesible:** Debe existir la posibilidad de alcanzar el segmento y de atenderlo con eficacia.
- **Diferenciable:** El segmento deberá ser conceptualmente distinguible y responder de forma distinta a los diferentes programas y elementos de marketing.

- **Procesable:** Debe ser posible formular programas de marketing efectivos para atraer y atender al segmento en cuestión de forma competitiva y rentable.

2.2.3.3 Valoración y selección de los segmentos de mercado

Al valorar los diferentes segmentos de mercado, la empresa debe fijarse principalmente en dos factores: el atractivo general del segmento y los objetivos y recursos de la empresa. ¿Tiene el segmento potencial las características que generalmente hacen atractivo a cualquier segmento: volumen, crecimiento, rentabilidad, economías de escala y bajo riesgo? ¿Qué nivel alcanza el segmento en cada uno de los criterios? ¿Resulta razonable invertir en un determinado segmento de acuerdo con los objetivos, competencias y recursos de la empresa? Determinados segmentos que resultan atractivos tal vez no concuerden con los objetivos de la empresa a largo plazo, o quizás la empresa carezca de las competencias necesarias para ofrecer un valor superior.

Tras valorar los diferentes segmentos, las empresas deben examinar los 5 modelos de selección del segmento meta.

Concentración en un segmento único: mediante una técnica de concentración, la empresa llega a conocer mejor las necesidades de su segmento meta y logra una fuerte presencia en el mercado. Es más, de este modo la empresa reduce costos gracias a la especialización de la producción, la distribución y la promoción. Si alcanza un liderazgo del mercado, la empresa obtendrá utilidades sobre la inversión.

Sin embargo, este enfoque implica riesgos. Un segmento concreto puede fracasar, o resultar invadido por la competencia. Si la empresa opta por atender a varios segmentos, debe prestar atención a las relaciones de costo., ingresos y tecnología entre los diferentes segmentos. A una empresa con costos fijos importantes (personal de ventas, establecimientos) le conviene añadir productos que absorban y compartan parte de esos costos fijos. Esto sucede cuando el personal de ventas ofrece productos adicionales. Las economías amplias pueden llegar a ser tan importantes como las economías de escala.

Especialización selectiva: En este caso la empresa selecciona varios segmentos, cada uno de los cuales resulta atractivo y adecuado para sus objetivos. Tal vez la sinergia

entre los diversos segmentos sea escasa o nula, pero cada uno de ellos, independientemente, debe prometer una rentabilidad elevada.

Especialización del producto: la empresa fabrica un determinado producto que vende a diferentes segmentos. El riesgo que conlleva esta estrategia es que el producto podría quedar totalmente obsoleto ante la aparición de nuevas tecnologías.

Especialización del mercado: la empresa se concentra en satisfacer un buen número de necesidades de un grupo de consumidores determinado, la empresa obtendría una reputación al atender únicamente a este grupo de consumidores y se convertiría en un canal para los productos adicionales que pudiese necesitar este segmento. El riesgo radica en que, el segmento meta podría ver sus presupuestos recortados de repente, o en que su tamaño podría disminuir de forma considerable.

Cobertura total del mercado: la empresa intenta atender a todos los segmentos con todos los productos que necesitan. La empresa de marketing indiferenciado supone que la empresa para por alto las diferencias de los distintos sectores y se dirige a todo el mercado con una oferta única. Así mismo, la estrategia de marketing diferenciado supone que la empresa opera en varios segmentos del mercado, pero diseña ofertas diferentes para cada uno.

2.2.3.4 Los costos del marketing diferenciado

El marketing diferenciado crea, en conjunto, más ventas que el marketing indiferenciado. Sin embargo, también incrementa los costos generales del negocio. A continuación, se detalla que costos suelen ser más elevados:

- **Costos de modificación del producto:** modificar un producto para satisfacer las necesidades de los diferentes segmentos supone mayor inversión en investigación y desarrollo, ingeniería y herramientas específicas.
- **Costos de producción:** normalmente resulta más caro producir 10 unidades de 10 productos que 100 unidades de un mismo producto. Cuanto mayor sea el tiempo de establecimiento de la producción y menor el volumen de ventas, más caro será el

producto. No obstante, si se vende un gran volumen, el costo unitario de producción se reduce.

- **Costos administrativos:** la empresa tendrá que desarrollar planes de marketing diferentes para cada segmento, lo que implica gastos adicionales en investigación de mercados, pronósticos y análisis de ventas, promoción, planeación y administración de los canales de distribución.
- **Costos de inventario:** generalmente es más costoso administrar inventarios de varios productos que de un solo producto.
- **Costos de Promoción:** la empresa debe llegar a los distintos segmentos con diferentes programas promocionales y, en consecuencia, se incrementan los costos de planeación y de medios publicitarios.

Puesto que el marketing diferenciado conduce tanto a ventas mayores como a costos superiores, no es posible generalizar en cuanto a la rentabilidad de esta estrategia. Las empresas deben tomar precauciones para no segmentar su mercado en exceso. En el momento de valorar y seleccionar los segmentos, es necesario tener en cuenta los planes de invasión por segmento. La que se considera como una decisión empresarial inteligente de entrar sucesivamente en los diferentes segmentos, así los competidores no podrán saber a qué segmento o segmentos de la empresa se dirigirá.

2.2.4 Demanda

Según (SALVATORE, 2008) la demanda es la cantidad de artículos que un individuo desea comprar en un periodo determinado, es una función o depende del precio de dicho artículo, del ingreso monetario de la persona, del precio de otros artículos y de sus gustos. Al variar el precio del artículo en cuestión y manteniendo constantes tanto el ingreso y los gustos del individuo, como los precios de los demás artículos se obtiene la tabla de la demanda individual del artículo.

(FRANK, 2010) Manifiesta que la demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por

un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado). La demanda es una función matemática. Puede ser expresada gráficamente por medio de la curva de la demanda. La pendiente de la curva determina cómo aumenta o disminuye la demanda ante una disminución o un aumento del precio. Este concepto se denomina la elasticidad de la curva de demanda.

Los autores establecen que la demanda, es la suma de las compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado, con el fin de satisfacer necesidades de costo y precio.

2.2.4.1 La demanda del mercado para un artículo

La demanda del mercado o demanda agregada de un artículo representa las diferentes cantidades del artículo que demandan, a diversos precios, todos los individuos en el mercado en un periodo determinado. La demanda depende, así, de todos los actores que determinan la demanda individual del artículo y, además, del número de compradores del artículo en el mercado.

2.2.5 Oferta

Según (SALVATORE, 2008) es la cantidad de un artículo que un productor individual está dispuesto a vender en un periodo determinado es una función o depende del precio del artículo y de los costos de producción del productor.

(FRANK, 2010) Define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender bajo determinadas condiciones de mercado. Cuando las condiciones vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.

Los autores consideran que la oferta es los bienes y servicios que las pequeñas y grandes empresas ofrecen a los consumidores a un precio establecido según la estabilidad del mercado.

2.2.6 Competencia

Según (FERNÁNDEZ, 2005) las competencias proporcionan una ventaja duradera en el mercado, realmente sostenible e inimitable, al fundamentarse en los productos servicios o modos de hacer de la organización.

Según (CHIAVENATO, 2011) las competencias aportan un atributo diferencial a las empresas y garantizan el éxito de su estrategia. Una competencia constituye el espíritu de una organización, la razón de su éxito.

Los autores definimos a las competencias como la disputa de mantenerse en rangos superiores siempre y cuando a nuestro producto o servicio se le realice mejoras continuas para la satisfacción del consumidor.

Una competencia para ser definida y materializada como tal ha de reunir los siguientes rasgos:

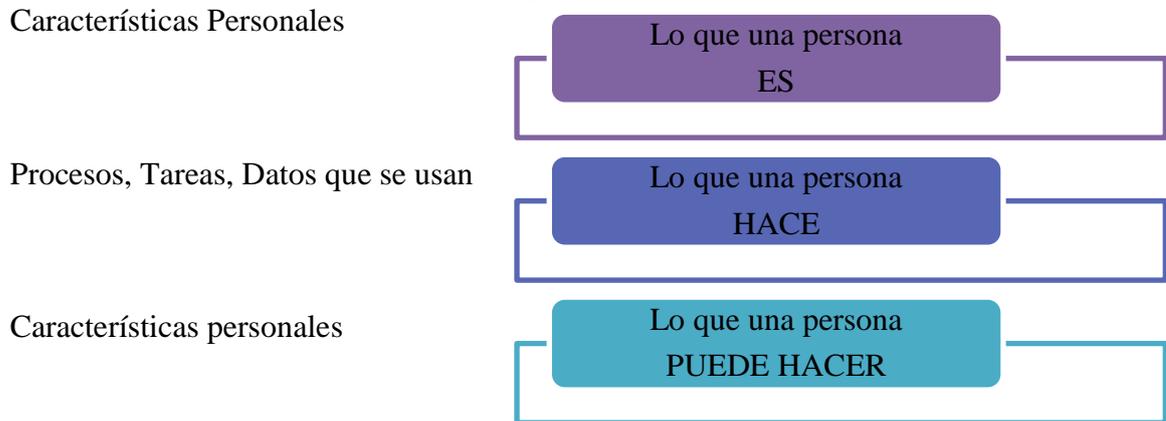
- Colectiva. Aplicable a todas las unidades, áreas y departamentos de una empresa.
- Institucionalizada. Asumida por todos los empleados y directivos como una característica diferencial y propia de la empresa, intrínseca de la misma.
- Inimitable. Una competencia se configura como un hecho diferencial y como tal difícilmente imitable por otras organizaciones competidoras.
- Duradera. Cuando una organización apuesta por una estrategia materializada en una competencia lo hace por un período estable y dilatado.

2.2.6.1 ¿Qué aportan las Competencias?

Las competencias como producto de tres factores: la tecnología, la forma de operar una organización y la capacidad de esa misma empresa para extraer conclusiones de una vivencia y, en consecuencia, evolucionar. Con esta definición se materializa el concepto en una idea muy exigente en la implantación. ¿Qué va antes? En el entorno actual, los

procesos y su mecanización constituyen la base de la productividad. Pero sin el aprendizaje a nivel equipo no se genera una competencia esencial sino una forma eficaz de abordar una tarea.

Gráfico 5: Competencias clave



Fuente: Fernández, J. (2006)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

2.2.7 Estudio técnico

Según (MORÁLES, 2009) el estudio técnico se determina la mejor localización de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente. Esta etapa también comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (equipo, maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios, etc.) que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio.

(SAPAG, 2007) Manifiesta que un estudio técnico se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración.

¿En qué consiste el estudio técnico?

En pocas palabras, el estudio técnico consiste simplemente en hacer un análisis del proceso de producción de un producto o servicio para la realización de un proyecto de inversión.

“Consiste en resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (URBINA, 2001)

Gráfico 6: Estudio Técnico



Fuente: Morales, J. (2009)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

2.2.8 Localización.

(MORÁLES, 2009) En la localización de la planta se busca la ubicación más ventajosa que permita satisfacer los requerimientos del mercado y de los insumos, ya que esto se refleja en un margen de utilidad adecuado.

Es importante determinar los factores fundamentales para el normal funcionamiento y operatividad del proyecto. Uno de los factores más importantes para la localización, es la optimización en la distribución de las instalaciones, esto hará que el proyecto alcance la más alta utilidad o ganancia pero sin recurrir en elevados costos.

2.2.9 Flujo gramas de procesos

(COSS, 2005) Los diagramas se emplean en muchos campos para mostrar los procedimientos que se deben seguir al realizar un proceso, de tal forma que se pueda apreciar gráficamente cada uno de sus pasos.

2.2.10 Contabilidad

Según (ESTUPIÑAN, 2008) la contabilidad es la tecnología que incluye un marco conceptual de sus características y cualidades, objetivos, elementos, principios o postulados o normas y clases de estados financieros para ser aplicados mediante técnicas generales, específicas y revelación en el registro, procedimiento, clasificación, resumen e interpretación de información expresada en términos monetarios acerca de la composición y evolución del patrimonio de una entidad privada u oficial y de los hechos económicos susceptibles de influir en el mismo, con la finalidad de que esa información facilite el control y la toma de decisiones por parte de los encargados de administrar al ente y de los terceros que interactúen con éste.

Según (BRAVO, 2007) la contabilidad es como el proceso que sirve para identificar, medir, registrar, transmitir y comunicar información económica que permite formar los juicios y tomar las decisiones a los usuarios de la información. También se le conoce como el lenguaje de los negocios.

Los autores manifiestan a la contabilidad como el sistema de control y registro de los gastos e ingresos y demás operaciones económicas que realiza una empresa o entidad.

Usuarios Internos y Externos

Los usuarios internos son los administradores de la empresa que tiene la responsabilidad de planear y controlar las operaciones diarias y a largo plazo.

Los usuarios externos son inversionistas reales o potenciales; acreedores, como proveedores e instituciones de crédito; entidades de vigilancia y control, impuestos y

otros, como empleados, análisis financiero, asesores, agentes, instituciones emisoras, mercados de valores, sindicatos y público en general.

La publicación de estados financieros es un método primario por el cual se comunica la información relevante; en algunos países, por ley, es obligación publicar los estados financieros de la mayoría de entes económicos en la cámara de comercio, inclusive sin ser sociedad anónima.

Estructura de la Contabilidad Financiera.

La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemáticamente y estructuradamente información cuantitativa, expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza un ente económico y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afecta, con el propósito de presentar información financiera que sirva de base a sus usuarios para la toma de decisiones.

Tabla 4: Estructura de la contabilidad financiera

De los P.C.G.A. y aplicación	Objetivos y cualidades de la información Financiera	Normas Básicas	Estados financieros y sus elementos
De las normas técnicas			
Generales	Específicas	Revelación	Liquidación
Normas sobre registros y libros			
Soportes	Comprobantes contabilidad	Libros	Actas

Fuente: Estupiñán, R. (2008)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Normas Básicas o P.C.G.A.

Las normas básicas o PCGA son el conjunto de postulados, conceptos y limitaciones que fundamentan y circunscriben la información contable, con el fin de que esta goce de las cualidades fundamentales de utilidad, comprensibilidad y comparabilidad de la información contable.

Los principios no han sido posibles unificarlos en todo el país o por medio de las asociaciones o decretos gubernamentales que las han definido para la preparación de la información contable.

Son muchas las cualidades o características que se han expuesto para reconocerle a la contabilidad el mayor grado de perfección, sin embargo nadir se ha atrevido a aseverar como verdadera, sino hasta el término de racionalidad o razonabilidad, ya que dentro de la determinación de las cifras de los estados financieros hay mucha relatividad.

Tabla 5: Normas Básicas o P.C.G.A.

Según los NIC de la AIC	Según los FASB en USA	Según decreto
Equidad		
Ente	Entidad económica	Ente económico
Empresa en marcha	La empresa en marcha	Continuidad
Moneda de cuenta	La unidad monetaria	Unidad de medida
Ejercicio	La periodicidad	Período
Valuación al costo	El costo histórico	Valuación o medición
		Esencia sobre forma
Realización	Obtención del ingreso	Realización
	La oposición	Asociación
		Mantenimiento del patrimonio
Exposición	Revelación total	Revelación plena
Materialidad	Importancia	Importancia relativa o materialidad
Prudencia	Conservadurismo	Prudencia
	Práctica de la industria	Características y prácticas de cada actividad
Bienes económicos		
Devengado		
Objetividad	La objetividad	
Uniformidad	La uniformidad	

Fuente: Estupiñán, R. (2008)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

2.2.11 Estudio administrativo

El control interno en las empresas.

(ARMAS, 2008) El entorno económico, político y social genera cambios en los sistemas de control interno de las organizaciones empresariales, ya que los riesgos varían, las necesidades son otras, las culturas se transforman y los avances tecnológicos son vertiginosos, su implementación y evaluación no pueden ser responsabilidad aislada de la administración, el contador o la auditoría.

El control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolla eficazmente según las directrices marcadas por la administración.

- Proteger los activos y salvaguardar los bienes de la Institución.
- Verificar la razonabilidad y confiabilidad de los informes contables y administrativos
- Promover la adhesión a las políticas administrativas establecidas
- Lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados.

Este concepto amplio de control interno ha evolucionado a través de los años con base en conceptos que originalmente lo vincularon principalmente con aspectos contables y financieros, hasta que hoy en día se considera que el control interno va más allá de los asuntos que tiene relación directa con las funciones de los departamentos de contabilidad u finanzas, por tanto para una mejor interpretación se deben establecer algunas diferencias entre el control interno financiero y el administrativo.

Control Interno Financiero o Contable. Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a la custodia de los recursos, así como la verificación de la exactitud y confiabilidad de los registros e informes financieros.

Este control debe estar proyectado a dar una seguridad razonable de que:

- Las operaciones y transacciones se ejecuten de acuerdo con la autorización general o específica de la administración.
- Dichas transacciones se registran adecuadamente para permitir la preparación de estados financieros de conformidad con los principios e contabilidad generalmente aceptados.
- El acceso a los bienes y/o disposiciones, solo es permitido previa autorización de a la administración.

Los asientos contables que hacen para controlar la obligación de responder por los recursos y que además el resultado de su registro se compara periódicamente con los recursos físicos. Por ejemplo: las tarjetas de control de inventario permanente con los recuentos físicos tomados por la empresa.

Los controles internos financieros incluyen controles sobre los sistemas de autorización y aprobación, segregación de deberes entre las funciones de registro e información contable de las que involucran directamente las operaciones o la custodia de recursos, así como los controles físicos sobre dichos recursos.

Control Interno Administrativo. Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a los procesos de decisión que llevan a las autorizaciones de las transacciones y actividades por parte de la gerencia, de manera que fomenta la eficiencia de las operaciones, la observancia de la plática prescrita y el logro de las metas y objetivos programados. El control interno administrativo sienta las bases que permiten el examen y evolución de los procesos de decisión en cuanto al grado de efectividad, eficiencia y economía, Es por ello que tiene relación con el plan de procesos gerenciales, las políticas dictadas al respecto y las metas y objetivos generales.

(ROBERTS, 2003) La protección de los recursos y la revelación de errores o desviaciones de los mismos es responsabilidad primordial de los miembros de la alta gerencia. El mantener un adecuado control interno administrativo es indispensable para cumplir con esta responsabilidad. La ausencia o ineficiencia del control interno administrativo es signo de una administración débil e inadecuada. Un control interno

adecuado existe cuando la administración puede confiar en un auto verificación de las operaciones y actividades son tener que efectuar inspecciones o controles externos a las operaciones normales.

Nueva metodología de Control. Dentro de las empresas ahora se han modificado sus controles, esquematizando su evaluación y conclusiones más en el Riesgo de Control que en los procedimientos, sabiendo cómo lograr una adecuada estructura de control interno en la organización, su proceso de diseño y realización de pruebas de controles que sirva de base para análisis o estudios posteriores a su administración y a sus auditores, anunciando una modificación al control interno, que indica: "...es un proceso, ejecutado por la Junta Directiva o Consejo de Administración de una Entidad por su grupo directivo (gerencia) y por el resto de personal, diseñado para proporcionarles seguridad razonable de conseguir en la empresa las tres siguientes categorías de objetivos de:

- Efectividad y eficiencia en las operaciones
- Suficiencia y confiabilidad de la información financiera
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Tabla 6: Herramientas de Evaluación, Control y Seguimiento.

<p>Ambiente de control. Establece el tono de una organización, influenciando en la gente la conciencia, conocimiento y sentido del control. Esta es la fundamentación para todos los otros componentes del control interno, suministrando disciplina y estructura. El ambiente de control incluye factores de integridad, valores éticos y competencia del personal de la entidad.</p>
<p>Evaluación de riesgos. Cada entidad afronta una variedad de riesgos de origen interno y externo que deben ser valorados.</p>
<p>Actividades de control. Son las políticas y procedimientos que ayudan a garantizar que se lleve a cabo la administración. Ello contribuye a garantizar que las acciones necesarias sean tomadas para direccionar el riesgo y ejecución de los objetivos de la entidad. Las actividades de control ocurren por toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones.</p>

Información y comunicación. La información pertinente debe ser identificada, capturada y comunicada en forma y estructuras de tiempo que faciliten a la gente cumplir sus responsabilidades. Los sistemas de informaciones producen información operacional financiera y suplementaria que hacen posible controlar y manejar los negocios.

Supervisión y monitoreo. Un sistema de control interno necesita ser supervisado, o sea, implementar un proceso de evaluación de la calidad del desempeño del sistema simultáneo a su actuación. Esto es, actividades de supervisión que se desarrollan adecuadamente con evaluación separada o una combinación de las dos. Los aspectos de supervisión ocurren en el transcurso de las operaciones.

Fuente: Roberts (2003)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

2.2.12 El riesgo

Es la posibilidad de que un evento ocurra y afecte adversante el cumplimiento de los objetivos, en los procesos, en el personal y en los sistemas internos generando pérdidas, por ellos las empresas con ánimo o sin ánimo de lucro deben propender a crear valor a sus protectores, dueños o accionistas, así como la de enfrentar y superar las incertidumbres, desafiándolas con preparación suficiente, para poder proveer una estructura conceptual, así la gerencia trate de manera efectiva la incertidumbre que representa los riesgos y oportunidades, y así enriquecer su capacidad para generar valor. Los riesgos se clasifican en cuatro grandes tipos, el riesgo de reputación, el riesgo de mercado, el riesgo de crédito y el riesgo operacional en todas sus divisiones.

Los hechos económicos y las transacciones en las empresas.

En las empresas se van formando hechos económicos, los cuales comprenden casos o acontecimientos precisos (operaciones de adquisición de activos a costa de contraer obligaciones, pagos de obligaciones en efectivo, ventas de productos a cambio de promesas de pago, operaciones de recibo de ingreso por concepto de ventas, etc.), fuerzas o presiones externas que implican cambios o de índole interna.

Un hecho económico es solamente un efecto potencial sobre la contabilidad mientras que una transacción representa al hecho económico que se le ha dado reconocimiento dentro de ella, como son los hechos económicos precisos como una materialización del mismo. Un hecho económico preciso puede originar varias transacciones como por ejemplo un embarque de mercancías puede producir transacciones separadas como facturación, cuentas por cobrar, inventarios y costo de ventas.

Identificadas las transacciones, se requiere para su proceso un sistema mediante el cual se reconocen, autorizan, clasifican, registran, resumen e informan las transacciones utilizando bases de datos dentro de ambientes computarizados para la presentación de informes financieros y administrativos.

2.2.13 Estados financieros

Estados financieros de propósito general

Se han clasificado los estados financieros contables como de propósito general (se presentan sin estimaciones estadísticas bajo cierres definitivos de fin de ejercicio; ejemplo, se consolidan individualmente las prestaciones sociales pendientes de pagar, se hacen inventarios físicos, arqueos, etc.) y de propósito especial (se presentan en períodos intermedios y en algunos se pueden utilizar estimaciones estadísticas, ejemplo provisiones para prestaciones sociales, a veces no es necesario efectuar inventarios físicos totales).

Son estados financieros aquellos que se preparan al cierre de un período para ser conocidos por usuarios indeterminados, con el ánimo principal de satisfacer el interés común del público en evaluar la capacidad del ente económico para generar flujos favorables de fondos, los cuales se deben caracterizar por su concisión, claridad, neutralidad y fácil consulta.

Los estados financieros de propósito general se dividen en básicos y consolidados, perteneciendo a esos grupos los siguientes estados financieros:

- Balance General o Estado de Situación o Estado de Posición Financiera.

- Estado de Resultados o de Pérdidas o Ganancias o Ganancias o Pérdidas o de Ingresos y Egresos.
- Estado de Cambios en el Patrimonio o de Capital Contable.
- Estado de Cambios en la Situación Financiera o de Fuentes y Usos o de Cambios en el Capital de Trabajo.
- Estado de Flujos de Efectivo por el Método Directo o por el Método Indirecto.

Balance General

Llamado también estado de situación o estado de posición financiera (reporta la estructura de recursos de la empresa de sus principales y cantidades de activos, como de su estructura financiera de sus importantes cantidades de pasivos y capital, los que siempre deben estar en equilibrio bajo el principio de la contabilidad de la partida doble: $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$).

Estado de Resultados

Estado de resultados, o de pérdidas y ganancias, o de ganancias y pérdidas, o de ingresos y egresos, de operaciones, resume los resultados por ingresos y egresos operacionales y no operacionales de un ente económico durante un ejercicio o en períodos intermedios desde enero a la fecha intermedia; sus cuentas se cierran y se cancelan al final del período.

Estado de cambio en el patrimonio

Estados de cambio en el patrimonio, o de cambios en el capital contable, revela los cambios que ha experimentado el patrimonio en un ejercicio comparado con el año anterior por aumento o disminución de capital, reparto de dividendos o participaciones, reservas, donaciones, mantenimiento del patrimonio por efecto de la inflación, utilidades o pérdidas del ejercicio y valorizaciones por determinación de valores actuales de propiedad, planta y quipo así como de las inversiones permanentes.

Algunas empresas presentan por separado un estado de Utilidades Retenidas el cual revela los cambios por reparto de dividendos o participaciones, creación de reservas y

utilidades del ejercicio, sirviendo de enlace entre balance y estado de resultados; no es un estado financiero obligatorio, sin embargo lo presentan separadamente para mostrar la cantidad total de las utilidades que no se han devuelto a los accionistas o asociados.

Estado de cambios en la situación financiera

Estado de cambios en la situación financiera, o de Cambios en el Capital de trabajo, o de Fuentes de Aplicación de fondos. Muestra los recursos o fuentes de fondos de las operaciones y de financiamientos de largo plazo, como sus usos o utilización de recursos por inversiones a largo plazo, reparto de dividendos o participaciones, es decir los aumentos de capital de trabajo por efecto de las cuentas contables de largo plazo, es decir las no circulantes o corrientes. Se presenta adicionalmente una conciliación que muestra los cambios en el capital de trabajo en las variaciones tanto del activo como del pasivo circulante o corriente, cuyo neto debe ser igual a la variación del capital del trabajo del informe correspondiente a las cuentas de largo plazo.

Estado de flujo de efectivo

Estados de flujo de efectivo, o de Cambios en la situación financiera con base en el efectivo es el de presentar datos relevantes sobre las entradas y desembolsos de efectivo de un ciclo contable mostrando los flujos de efectivo de las operaciones, las inversiones a largo plazo realizadas y su forma de financiación, como sus nuevos aportes y reparto de dividendos, es decir muestra separadamente las tres actividades básicas de una empresa: operativa, inversión y financiación.

Tabla 7: Elementos de los estados financieros

ELEMENTOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS			
(Componentes del Balance General y Estado de Resultados)			
Activos	Pasivos	Patrimonio	Cuentas de Orden
ESTADO DE RESULTADOS			
Ingresos	Costos	Gastos	Corrección Monetaria

Fuente: Estupiñán, R. (2008)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Activos. Son el efectivo, los derechos, bienes propios u otros que representan para la empresa probables beneficios futuros que se obtienen y que están controlados por una empresa como resultado de las transacciones o hechos pasados.

Pasivos. Son las obligaciones a corto y largo plazo o probables sacrificios futuros de beneficios económicos que surgen de las obligaciones presentes de una empresa para transferir activos.

Patrimonio o capital contable. Es la participación residual de los dueños en los activos de una empresa después de descontar los pasivos.

Los elementos anteriores, integran el balance general, que resumidamente presenta la ecuación contable de $ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO$, principio fundamental de la contabilidad financiera.

Reconocimiento de los elementos contables

El reconocimiento es el proceso de registrar y reportar formalmente un elemento en los estados financieros, incluye la descripción tanto en palabras como en cifras, así como la cantidad en los totales para que la información sea más útil, es decir combinando los factores de relevancia y confiabilidad.

- Identificación de las partidas que satisfagan la definición de elementos.
- Medición de los elementos (evaluación).
- Reporte de los elementos (clasificación). (Ver anexo 1)

Las transacciones normales o actividades de los negocios de una empresa se deben agrupar dentro de aspectos que sean relacionados entre sí en los sistemas, procedimientos, enlaces, bases de datos denominados ciclos de las actividades transaccionales u operacionales.

Actividades de los negocios de una empresa

La administración debe reconocer la información contable uniformemente o bajo la premisa de consistencia contable, es decir sin desviaciones o violaciones a PCGA o de cambios importantes de un período a otro. (Ver anexo 2)

2.2.14 Estudio financiero

INGRESOS

(BRAVO, 2007) Son el efectivo o futuros flujos que entran a la empresa, que incrementan los activos o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades, realizadas durante el período, que no provienen de los aportes de capital. Los ingresos ordinarios generados por el objeto social del ente económico se denominan ingresos operacionales y los ingresos financieros, los extraordinarios o esporádicos se clasifican como ingresos operacionales.

(DEBITOOR, 2001) Un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo.

En concordancia los autores pueden determinar que: Ingreso, es una actividad económica que se receipta por el movimiento de una razón, sea comercial de bienes o servicios, la misma que es un retito económico para la empresa u organización.

COSTOS

(BRAVO, 2007) Manifiesta: Son los desembolsos que realiza la empresa para la fabricación o elaboración de un producto o la prestación de un servicio.

El costo constituye una inversión, es recuperable, trae consigo ganancia, es un concepto que tiene vigencia en la empresa industrial.

“El costo de los productos fabricados está dado por los costos de producción en que fue necesario incurrir para su fabricación”.

“El costo constituye la base para el costeo de productos, la evaluación del desempeño y la toma de decisiones gerenciales. El costo se define como el “valor” sacrificado para obtener bienes o servicios”.

“La palabra costo sugiere la idea de recuperación a través de las ventas y, tradicionalmente la diferencia con los gastos es porque éstos no se recuperan a través de ellas”.

En virtud de conocimiento los autores manifiestan que: Costo, no es más que la interacción de un valor económico que se da por concepto de un bien o servicio debidamente establecido y que genera un vínculo con las actividades de comercio.

GASTOS

Según (BRAVO, 2007) Son los desembolsos que se realiza en las funciones de financiamiento, administración y ventas para cumplir con los objetivos de le empresa.

Juan García Colín que el sacrificio realizado (costo y gasto) se mide en unidades monetarias, mediante la reducción de activos o el aumento de pasivos en el momento en que se obtiene el beneficio. En el momento de las adquisiciones incurre en el costo, el cual puede beneficiar al periodo en que se origina o a uno o varios periodos posteriores a aquel en que se efectuó. Por lo tanto, costo y gasto es lo mismo, pero las diferencias fundamentales entre ellos son:

- La función a la que se les asigna los costos se relacionan con la función de producción, mientras que los gastos lo hacen con las funciones de distribución, administración y financiamiento.
- Tratamiento contable. Los costos se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados y se reflejan como activo dentro del Balance General; (Estado de Situación Financiera los costos de producción se llevan

al estado de resultados (Estado de Situación Económica) mediata y paulatinamente; es decir, cuando y a medida que los productos elaborados se vean, lo cual afecta el renglón costo de los artículos vendidos.

(ITZIK, 2005) Determina: Un gasto, es una partida que disminuye el beneficio de la empresa o, en su defecto, aumenta la deuda o pérdida.

El gasto siempre implicará el desembolso de una cantidad de dinero, ya sea en efectivo o por otro medio de pago, y llevará asociada una contraprestación.

Los gastos de distribución, administración y financiamiento no corresponden al proceso productivo; es decir, no se incorporan al valor de los productos elaborados, sino que se consideran costos de periodo; por ello, se llevan al estado de resultados inmediatos e íntegramente en el periodo en que se incurran.

Los autores establecen al gasto como: un mecanismo de pago, desembolso que se efectúa por la adquisición de bienes o servicios adquiridos, las mismas que satisfacen las necesidades a cambio de un rubro económico establecido.

Dentro de los objetivos básicos, que incluyen las normas en general, la información contable debe servir fundamentalmente para:

- Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el periodo
- Predecir flujos de efectivo
- Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito
- Evaluar la gestión de los administradores del ente económico

Clasificación de los costos

Por la naturaleza de las operaciones de producción

Costos por Órdenes de Producción: Son aquellos utilizados por las empresas de producción interrumpidas y diversas, que elaboran sus productos mediante órdenes de producción o ha perdido de los clientes. Estos costos se subdividen: por órdenes específicas o de lotes, por clases de productos y por montaje (utilizado en empresas que ensamblan piezas terminadas para armar diferentes artículos)

Costos por Procesos. Son aquellos utilizados por las empresas de producción masiva y continua de artículos similares u homogéneos. Estos costos se subdividen en costos de transformación o conversión y costos de transferencia.

Por la identificación con el producto

Costos Directos. Son aquellos que se identifican o cuantifican en forma directa con el producto terminado; tales como materia prima directa, mano de obra directa

Costos Indirectos. Son aquellos que no se pueden identificar o cuantificar fácilmente con el producto terminado; tales como: materiales indirectos, mano de obra indirecta, energía, depreciaciones, etc.

Por el método de cálculo o por el origen del dato

Reales o Históricos. Son aquellos que se determinan después de concluido el periodo de costos.

Predeterminados o calculados. Son aquellos que se determinan antes de iniciar el periodo de costos o durante el transcurso del mismo.

Costos estimados. Son aquellos que se predeterminan de manera informal, para cotizar precios de venta.

Costos Estándar. Son aquellos que se predeterminan en forma científica, utilizando métodos modernos de ingeniería industrial.

Por el volumen de producción

Costos Fijos. Son aquellos que se mantienen constantes cualquiera que sea el volumen de producción, tales como: arriendos, seguros, depreciaciones en línea recta, etc.

Costos variables. Son aquellos que varían proporcionalmente, de acuerdo al volumen de producción; tales como: materia prima, mano de obra.

Semifijos o costos mixtos. Son aquellos en los que intervienen una parte fija y otra variable, tales como: el consumo de agua, utilización de servicios como arriendo de equipos. (Ver anexo 3)

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD

En el presente trabajo de titulación se procede a utilizar las siguientes modalidades de investigación:

3.1.1 Investigación bibliográfica

Los fundamentos teóricos en una investigación bibliográfica son un mecanismo propio a través del marco metodológico para recabar información y proceder a mantener un vínculo investigativo que determine la viabilidad de la propuesta, con el fin de comprometer a futuro a tomar decisiones, enmarcadas en un campo de apoyo a la investigación que se pretende realizar en función de los experimentos.

La investigación Bibliográfica es una indagación documental que permite, entre otras cosas, apoyar la investigación que se desea realizar, evitar emprender investigaciones ya realizadas, tomar conocimiento de experimentos ya hechos para repetirlos cuando sea necesario, continuar investigaciones interrumpidas o incompletas, buscar información, seleccionar un marco teórico, etc. (BERNAL, 2010)

3.1.2 Investigación de Campo

La factibilidad de toda investigación es realizar las propuestas en el mismo sitio donde se pretende enmarcar el objeto de estudio con el fin de mantener los factores que involucre al entorno de la indagación de una manera clara, precisa y concreta, por lo que permite al investigador profundizar conocimiento con una seguridad personal y así mantener el control propicio de las partes involucradas.

La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causas se produce una situación o acontecimiento particular. (ARIAS, 1999).

3.2 TIPOS

3.2.1 Investigación Exploratoria

El marco conceptual más allá de la síntesis teórica permite dar una visión general de un campo de estudio en función de una determinada realidad, que conlleva a mantener el compromiso de seguir profundizando para encontrar relativamente fenómenos desconocidos donde hay poca información.

Cuando no existen investigaciones previas sobre el objeto de estudio o cuando nuestro conocimiento del tema es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más provisionarias conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no, se requiere en primer término explorar e indagar, para lo que se utiliza la investigación exploratoria.

Para explorar un tema relativamente desconocido se dispone de un amplio espectro de medios y técnicas para recolectar datos en diferentes ciencias como son la revisión bibliográfica especializada, entrevistas y cuestionarios, observación participante y no participante y seguimiento de casos.

La investigación exploratoria terminará cuando, a partir de los datos recolectados, haya sido posible crear un marco teórico y epistemológico lo suficientemente fuerte como para determinar qué factores son relevantes al problema y por lo tanto deben ser investigados. (BOBADILLA, 1998)

3.2.2 Investigación Descriptiva

El investigador luego de un análisis la mejor alternativa es buscar describir las situaciones y los eventos de estudio de un determinado fenómeno especificando las propiedades importantes de los fenómenos concretados con un punto de vista científico evaluando las cuestiones a descubrir.

En un estudio descriptivo se seleccionan una serie de conceptos o variables y se mide cada una de ellas independientemente de las otras, con el fin, precisamente, de describirlas.

Estos estudios buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren las mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo se manifiesta el fenómeno. Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características.

3.3 MÉTODOS

3.3.1 Método Inductivo

(SANCHEZ, 2012) Manifiesta: consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales, tales como hipótesis o teorías.

Con el método inductivo se obtendrá conclusiones generales a partir de premisas particulares que genere el proyecto. Ya que se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales que voy a utilizar en la investigación: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización.

3.3.2 Método Deductivo

Con la aplicación de este método, se pretende mantener un camino lógico para resolver los problemas que se plantean de forma analítica a través de la hipótesis, esto puede conocer muchos aspectos de los cuales en el momento son una interrogante para nosotros y cuando vamos a poder saber si el proyecto de factibilidad para parqueos tarifados es aplicable para este mercado con sus generalidades y condiciones específicas.

3.3.3 Método Analítico

El análisis es la observación y el examen de un hecho en particular del cual vamos a partir para el proyecto. Es necesario conocer la naturaleza de nuestro fenómeno que

vamos a estudiar para comprender su esencia. Este método nos permitirá conocer más del objeto, con lo cual se va a poder: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

3.4 TÉCNICAS

En la presente investigación se formalizará las siguientes técnicas:

3.4.1 Encuestas

Nos permite conocer con datos reales cómo y cuáles son los participantes en la creación de parqueos tarifados en el cantón Baños de Agua Santa.

3.4.2 Entrevistas

Técnica para aplicar entrevistas a la ciudadanía y turista para conocer si la creación de parqueo tarifado tendrá la viabilidad y rentabilidad esperada por parte del GAD Baños de Agua Santa, así mismo pretenderá levantar información para el ordenamiento territorial del parque automotor.

3.4.3 Instrumentos

En las encuestas se realizará un banco de preguntas. Las preguntas serán: abiertas, cerradas, selección múltiple y opinión personal con el propósito de no generar un malestar al momento de levantar la información con la población.

En la entrevista se realizará preguntas directas, precisas y concretas con la ayuda de órganos involucrados en el proyecto.

3.5 IDEA A DEFENDER

Con la elaboración del proyecto de factibilidad de la creación de parqueo tarifado en el cantón Baños de Agua Santa, provincia de Tungurahua se mejorará la viabilidad

vehicular, el congestionamiento reducirá notablemente y lo que se recaude servirá para la construcción y mantenimiento de obras.

3.6 VARIABLES

Tabla 8: Indicadores de variables

Variable	Indicador	
	Independiente	Dependiente
Actividades Económicas	<ul style="list-style-type: none"> Ingresos <p>Todos los réditos económicos que ingresen serán destinados en conjunto total del presupuesto del GAD Baños de Agua Santa por el cobro del estacionamiento en el parqueo Tarifado cuyo valor se determinara a través del estudio de mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Parque Automotor <p>Todos los vehículos que circulan por las vías de la ciudad, entre los que encontramos automóviles particulares, vehículos de transporte público y vehículos de transporte de carga. Su incidencia ambiental está representada en la contribución de contaminantes por tipo de combustible y la circularidad vehicular.</p>
Riesgo	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad <p>La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).</p>	<ul style="list-style-type: none"> Competencia <p>Los parqueaderos que existen dentro de la ciudad, donde tienen fijados precios las promociones y descuentos para los clientes fijos.</p>

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D. (2017)

3.7 ESTUDIO DE MERCADO

3.7.1 Introducción

El estudio de mercado nos indica la situación real del proyecto en diferentes tiempos corto y medio plazo, el precio establecido será por parte del GAD del cantón Baños de Agua Santa y los clientes que reciben el servicio, que serían turistas, Baneños, de acuerdo a las condiciones existen en el mercado.

El proyecto solo será factible si se conoce los acontecimientos anteriores y la certeza, quienes serán nuestros consumidores del servicio y la competencia directa que en este caso vendría a ser los parqueaderos de propiedad privada que existe en el cantón.

Cabe recalcar que la actividad económica en el cantón Baños de Agua Santa tiene es una incidencia importante ya que a la zona llegan personas de todas las provincias y fuera del Ecuador, todo por sus numerosos atractivos como: cascadas, montañas, deportes, senderos, etc. donde se puede realizar varias actividades de aventura, el avistamiento del Volcán que se lo puede visibilizar de una manera espectacular, por lo tanto el parque automotor tiene un incremento notable por la facilidad de transportarse de un lugar a otro.

La presente investigación se ha basado en distintas técnicas como las encuestas que se aplicara a los usuarios del cantón Baños de Agua Santa donde ellos tendrán el poder adquisitivo y decisorio de realizar ligares de estacionamiento; y las entrevistas a los diferentes dueños de los parqueaderos que existen alrededor.

3.7.2 Objetivos

3.7.2.1 General

Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta y demanda en el cantón Baños de Agua Santa.

3.7.2.2 Específicos

- Saber la satisfacción que tienen los consumidores del servicio brindado por los parqueaderos que existentes.
- Señalar las diferentes cantidades que se cancelan por el servicio en los parqueaderos que están en la ciudad.
- Conocer si los parqueaderos que existe en el Cantón Baños de Agua Santa son suficientes para cubrir la demanda.

3.7.3 Variables diagnosticas e indicadores.

3.7.3.1 Nivel de Satisfacción.

- Servicio que se Ofrece
- Eficiencia
- Atención.

3.7.3.2 Valores cancelados por el servicio

- Precio
- Atención
- Tiempo de permanencia

3.7.3.3 Parqueaderos actuales suficientes

- Demanda
- Competencia
- Atención al consumidor del servicio
- Lugar

3.7.4 Matriz de relación diagnóstica

Tabla 9: Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivos	Variable	Indicadores	Técnica o herramienta	Fuentes de Información
01. Saber el nivel satisfacción que tienen los consumidores del servicio por los parqueaderos que existen alrededor.	Nivel de satisfacción	-Servicio que se ofrece -Atención -Eficiencia	-Encuestas - Observación	-Usuarios
02. Averiguar las diferentes cantidades que se cancelas por el servicio en los parqueaderos que están en la ciudad.	Valores cancelados por el servicio	Precio -Atención - Tiempo de Permanencia	-Encuestas - Observación	-Usuarios - Competidores
03. Conocer si los parqueaderos que existe en el Cantón Baños de Agua Santa son suficientes para cubrir la demanda.	Parqueaderos actuales suficientes	-Demanda -Competencia -Atención al Consumidor -Lugar	-Entrevistas - Observación	-Propietarios

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

3.7.5 Identificación del Servicio

Al incorporar el Parqueo tarifado en Baños de Agua Santa se identifica la prestación de servicio tanto para los Baños como a los turistas, donde se eliminara la congestión vehicular, el ahorro de tiempo y a las emisiones de CO₂. A la vez especificamos y aclaramos el giro del negocio, que es la prestación del servicio tarifado por un cierto límite de tiempo, esto otorgara ingresos para el cantón Baños de Agua Santa.

3.7.6 Mercado Meta

El mercado meta del proyecto, viene a ser las personas que tienen su propio vehículo y los turistas que visitan el cantón los fines de semana dando el mayor ingresos por las grandes cantidades de vehículos y especialmente los días festivos donde habrá grandes réditos.

3.7.7 Población y Muestra

3.7.7.1 Unidad de estudio

Nuestra unidad de estudio va a ser dirigido a la población del cantón Baños de Agua Santa, Provincia de Tungurahua.

3.7.7.2 Universo

El universo de esta investigación serán todas las personas de la ciudad, como turistas que visitan al cantón Baños de Agua Santa, provincia de Tungurahua.

3.7.7.3 Determinación de la muestra

Baños de Agua Santa tiene 20.000 habitantes para lo cual necesitamos realizar la muestra que arroja un resultado de 376 personas donde se aplicara las técnicas de investigación, así se lograra concretar una información eficiente, veraz y confiable.

Esto permitirá a los investigadores mantener una responsabilidad al momento de establecer los análisis en función de sus resultados.

Datos:

K= Nivel de confianza

N= Población y censo

p= Probabilidad a favor

q= Probabilidad en contra

e= error de estimación

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q}$$
$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.05) \times (1-0.5) \times 20.000}{(0.05)^2 (20000-1) + (1.96)^2 \times (0.05) \times (1-0.5)}$$

n= 376 personas

3.7.8 Resultados de la Entrevista.

Los puntos más relevantes de la entrevista se realizaron a los propietarios de los parqueaderos ubicados en zonas concurridas y con actividad comercial en la ciudad de Baños de Agua Santa son las siguientes:

1.- ¿En promedio cuantos son los vehículos que ingresan al día?

El Sr. Ernesto Chávez, parqueadero (Barrio el Rosario; Calle Ambato y Hermano Enrique Mideros), manifiesta que en promedio ingresan alrededor de 25 vehículos pero en fines de semana la cantidad aumenta considerablemente a 500 vehículos aproximadamente.

El Sr. Carlos García, parqueadero (Calle Oriente y 16 de diciembre), señala que cada día ingresan 20 vehículos y los fines de semana 500 vehículos aproximadamente.

Sr. Gonzalo Rodríguez, parqueadero (Calle Eloy Alfaro y Luis A. Martínez) manifiesta que ingresan alrededor de 20 vehículos por día de lunes a viernes, pero los fines de semana a 500 vehículos aproximadamente.

2.- ¿La capacidad máxima del parqueadero cuál es?

Realizamos un resumen de los diferentes parqueaderos con su capacidad máxima de vehículos:

Tabla 10: Capacidad de parqueaderos

Entrevistado	Capacidad
Sr. Ernesto Chávez	30
Sr. Carlos García	35
Sr. Gonzalo Rodríguez	25

Fuente: Entrevistas 2017

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

3.- ¿Los parqueaderos que existen en el cantón Baños de Agua Santa son suficientes para el parque automotor?

Los dueños del parqueadero respondieron que los días Lunes a Jueves si satisfacen la necesidad del servicio que brindan, pero los fines de semana resulta difícil satisfacer el servicio por lo que llegan vehículos de otras ciudades y los parqueaderos se encuentran saturados. Por lo que la gente tiene que buscar otros sitios para estacionar los vehículos dificultando el tránsito y perdiendo tiempo lo que resulta tedioso en los usuarios.

3.7.9 Análisis e interpretación de resultados.

3.7.9.1 Análisis de los Resultados

De las trescientas setenta y seis encuestas realizadas en los diferentes lugares del cantón Baños de Agua Santa, a la ciudadanía en general; los resultados se clasifican para ser interpretados en pasteles estadísticos.

El análisis expresado considera el total de respuestas con sus diferentes indicadores señalados en porcentajes, para mayor visibilidad y manejo de la información.

3.7.9.2 Interpretación de Datos

Las encuestas aplicadas constan de 8 preguntas. Los resultados obtenidos de la encuesta se detallan a continuación. (Ver Anexo 4)

PREGUNTA N° 1

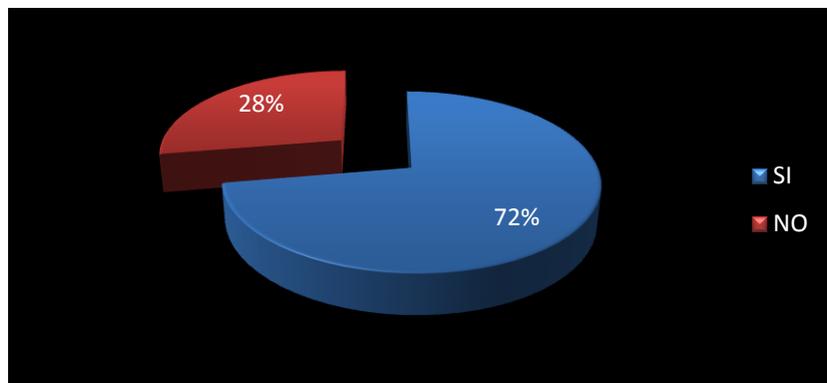
¿Posee usted un vehículo?

Tabla 11: Posesión Vehicular

Alternativas	Frecuencia	%
SI	272	72
NO	104	28
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 7: Posesión vehicular.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

El 72% de la ciudadanía encuestada establece que posee un vehículo de su propiedad, es decir que es un medio de transporte de necesidad para la movilidad a diferentes sectores, el 28% de las personas afirman que no poseen un vehículo debido a la falta económica al querer adquirirlo. La ciudadanía mantiene un compromiso de poder adquisitivo vehicular, lo que a su vez mantiene el crecimiento del parque automotor en el cantón.

PREGUNTA N° 2

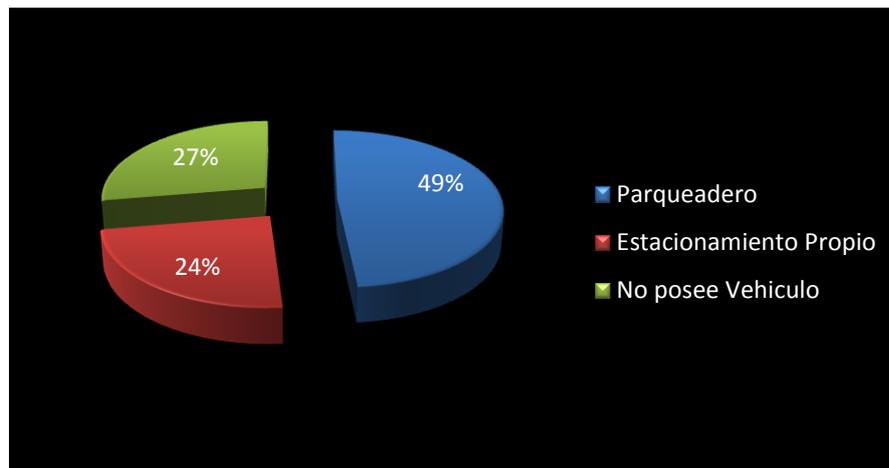
¿Al momento de utilizar su vehículo donde lo estaciona?

Tabla 12: Estacionamiento Vehicular.

Alternativas	Frecuencia	%
PARQUEADERO	183	49
ESTACIONAMIENTO PROPIO	89	24
NO POSEE VEHICULO	104	27
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 8: Estacionamiento Vehicular.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

Se establece que el 49% de la ciudadanía utiliza un espacio de vía pública para parquear su automotor en las diferentes calles del cantón, tomando en consideración el casco urbano (centro y su periferia), el 24% a considerado la necesidad de implementar en su domicilio o garaje privado un espacio para estacionar el vehículo y a su vez también se considera el 27% por establecer en la encuesta que no posee un vehículo, mediante el cual este porcentaje se considera al momento de mantener los cálculos de manera responsable y eficaz.

PREGUNTA N° 3

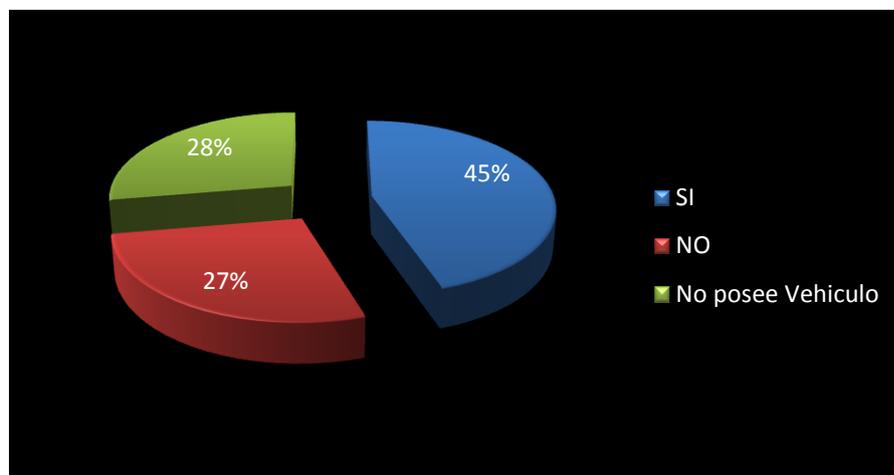
¿La atención que existe en los Parqueaderos del cantón Baños es satisfactoria?

Tabla 13: Atención Vehicular.

Alternativas	Frecuencia	%
SI	169	45
NO	103	27
NO POSEE VEHICULO	104	28
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 9: Atención Vehicular.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

Ante la necesidad de estacionar un vehículo en los parqueaderos públicos hace que las personas que lo cuidan mantengan una obligación con la población al momento de cuidar el vehículo por lo que: 45% de la ciudadanía encuestada está satisfecha con la labor diaria que realizan los servidores en estos espacios, el 27% no está de acuerdo con la atención que brindan debido a factores responsables de profesionalismo y educación; a su vez el 28% se considera debido a que no posee un vehículo del total de encuestados.

PREGUNTA N° 4

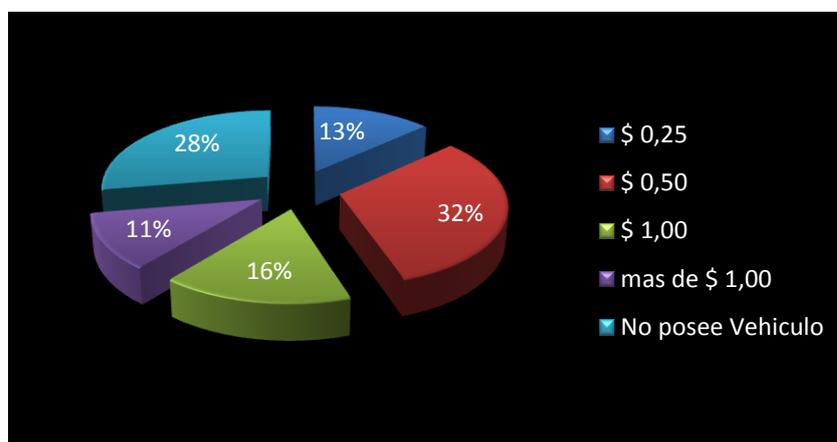
¿Cuánto es el valor que cancela por el servicio del Parquadero?

Tabla 14: Valor económico del parquadero.

Alternativas	Frecuencia	%
\$ 0,25	50	13
\$ 0,50	119	32
\$ 1,00	60	16
Más de \$ 1,00	43	11
No posee vehículo	104	28
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 10: Valor económico del parquadero.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

Debido a la necesidad de parquear un automotor y al este ser cuidado por un ciudadano comprometido a la seguridad se determina que la ciudadanía cancela un valor económico considerable dependiendo el lugar de estacionamiento por lo que: el 13% de ciudadanos cancelan un valor de \$0,25 ctvs.; el 32% cancelan un valor de \$ 0,50 ctvs.; el 16% cancelan un valor de \$ 1,00; el 11% cancelan un valor económico que supera el \$ 1,00 y el 28% se considera que no tiene vehículo lo cual no procede en la encuesta; pero se considera en el cálculo respectivo.

Sin embargo la ciudadanía es consciente del tiempo y lugar de estacionamiento por lo que cancelan diferentes valores económicos a preferencia del contribuyente.

PREGUNTA N° 5

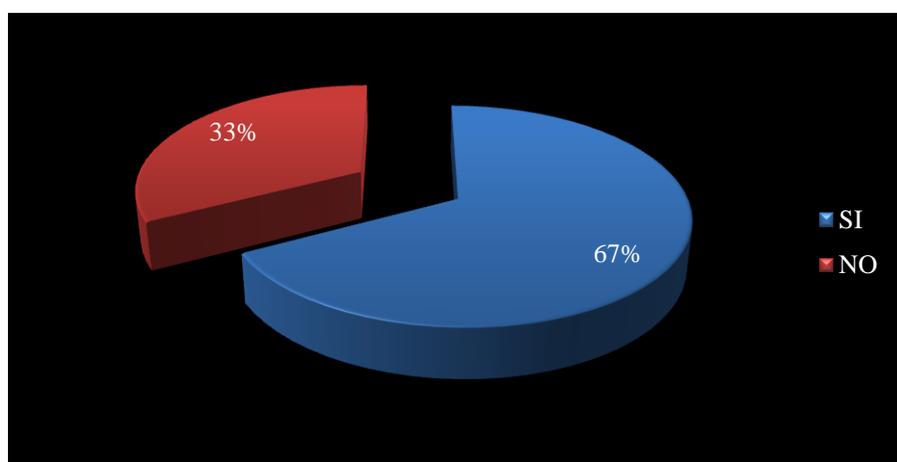
¿Usted está de acuerdo que se implemente el Parqueadero Tarifado en el cantón Baños de Agua Santa?

Tabla 15: Implementación de Parqueo Tarifado.

Alternativas	Frecuencia	%
SI	253	67
NO	123	33
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 11: Implementación de Parqueo Tarifado.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

La consideración de realizar un proyecto de parqueo tarifado en el cantón Baños de Agua Santa, hace que se considere en el desarrollo cantonal, no en lo económico sino en las consideraciones de seguridad y responsabilidad para generar mayor empleo de forma eficiente.

Por lo que el 67% de la ciudadanía que se le realizó las encuestas respectivas manifestaron que es una buena iniciativa para generar un ordenamiento vehicular por lo que establecieron que SI se realice este proyecto y el 33% de la ciudadanía no está muy de acuerdo con la realización de la misma por lo que genera un gasto económico más.

PREGUNTA N° 6

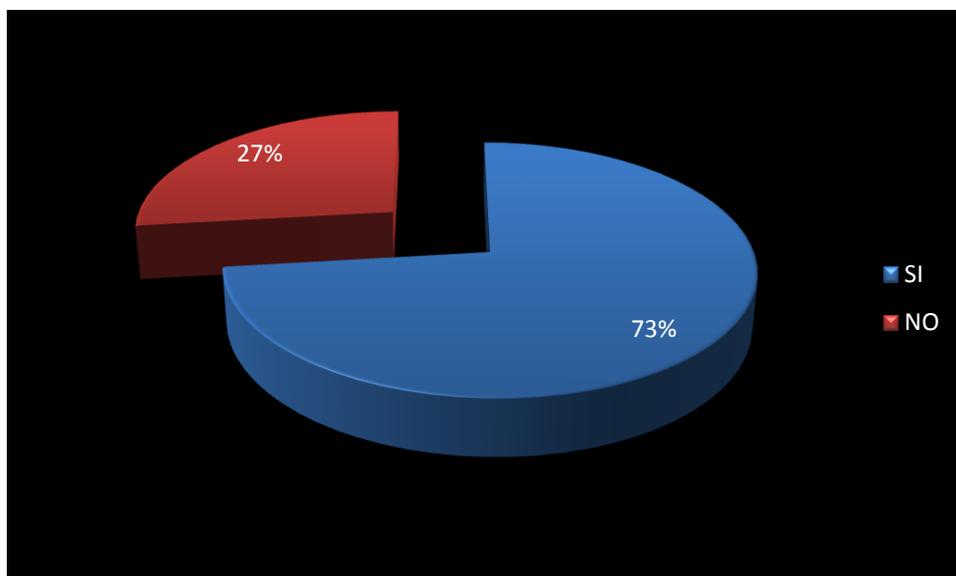
¿Estaría dispuesto a pagar una tarifa por una fracción de tiempo, estableciendo seguridad, Orden vehicular y Responsabilidad peatonal?

Tabla 16: Condiciones del Parqueo Tarifado.

Alternativas	Frecuencia	%
SI	275	73
NO	101	27
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Gráfico 12 : Condiciones del Parqueo Tarifado.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

Todo ciudadano está en las condiciones de salvaguardar su integridad y por ende las cosas materiales que obtuvieron es así que: el 73% de la ciudadanía encuestada SI está de acuerdo con las condiciones que el proyecto facilita pagar una tarifa por una fracción de tiempo, estableciendo seguridad, Orden vehicular y Responsabilidad peatonal y el 27% de la ciudadanía no establece un acuerdo con las condiciones que se les manifestaron, por lo que mantienen una política de desorden en el espacio de vía pública.

PREGUNTA N° 7

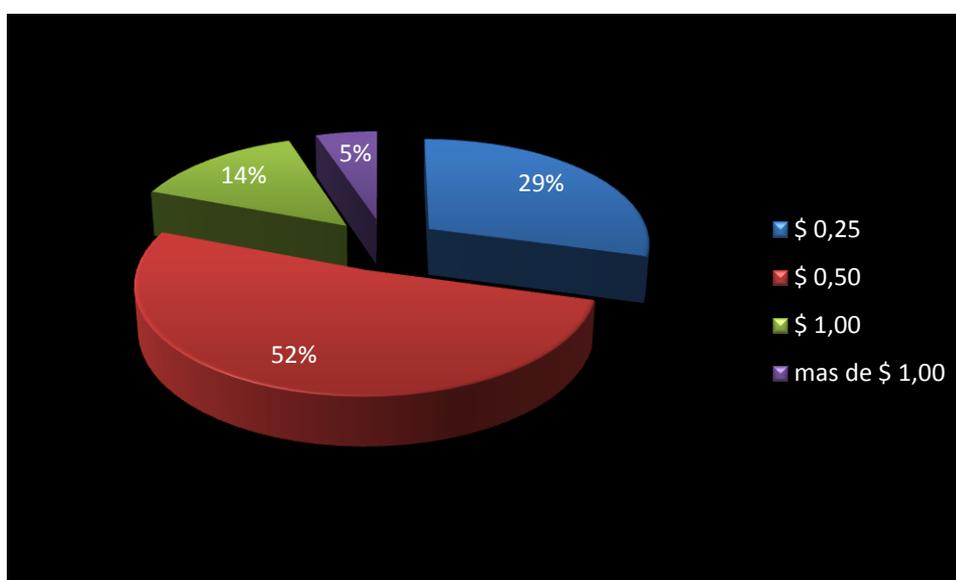
¿Cuánto usted estaría dispuesto a cancelar por la utilización del parqueo tarifado?

Tabla 17: Valor a Pagar por Parqueo Tarifado.

Alternativas	Frecuencia	%
0,25	110	29
0,50	194	52
1,00	53	14
Más de 1,00	19	5
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 13: Valor a Pagar por Parqueo Tarifado.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

El 29% de la ciudadanía encuestada determinó que estaría dispuesta a pagar \$ 0,25 ctvs.; el 52% está dispuesto a cancelar el valor de \$ 0,50 ctvs. Debido a que al mantener un parqueadero público se cancela el mismo valor y lo que esto ayudaría es a mejorar el orden del parque automotor respetando condiciones de seguridad; 14% establece que se debería cancelar el valor de \$ 1,00 y el 5% más de \$ 1,00. Las condiciones para determinar el valor los ciudadanos prefirieron ser cautos para no exagerar precios y la competencia sea leal.

PREGUNTA N° 8

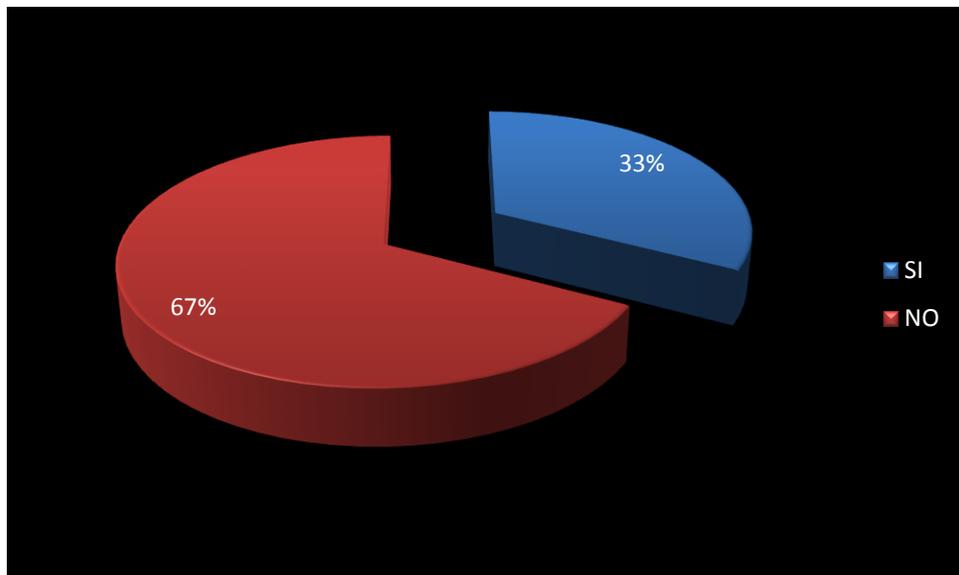
¿Le gustaría a usted que exista la reservación del estacionamiento en un lugar específico?

Tabla 18: Reservación para parqueo.

Alternativas	Frecuencia	%
SI	123	33
NO	253	67
TOTAL	376	100%

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 14: Reservación para parqueo.



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Análisis e Interpretación

Luego de establecer las condiciones de uso, tarifa, tiempo y espacio la ciudadanía también determinó que el 33% está de acuerdo a que también se implemente la reserva del espacio para el estacionamiento vehicular, a lo que el 67% manifiesta que no se debe reservar, más bien se implementaría un caos vehicular al momento de querer estacionarse.

3.7.10 Análisis de la Demanda

Considerando las encuestas efectuadas que se realizó en el Baños de Agua Santa la Demanda potencial se encuentra de la siguiente manera:

Tabla 19: Demanda Potencial

Detalle	Nº Personas	%	Nº Vehículos	Factor Anual	Demanda
Vehículos	272	100	3.825	52	198.900
Total	272	100%			198.900

Fuente: Encuestas 2017

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Del análisis anterior se determina que, el parque automotor al año se demanda 198.900 veces los parqueaderos del Cantón Baños de Agua Santa.

3.7.10.1 Proyección de la Demanda.

Con la información correspondiente se realiza la proyección de la demanda para los próximos cinco años, y para la tasa de crecimiento vehicular promedio que es el 5% de la provincia de Tungurahua.

DATOS:

DF: Demanda estimada

Di: Demanda Inicial

Tc: Tasa de Crecimiento

N: Número de años (año a estimarse – año base)

➤ **AÑO 2018**

$$Df = Di (1 + Tc)^n$$

$$Df = 198.900 (1 + 5\%)^{(2018 - 2017)}$$

$$Df = 208.845$$

➤ **AÑO 2019**

$$Df = Di (1 + Tc) n$$

$$Df = 208.845 (1 + 5\%) (2019 - 2018)$$

$$Df = 219.287$$

➤ **AÑO 2020**

$$Df = Di (1 + Tc) n$$

$$Df = 219.287 (1 + 5\%) (2020 - 2019)$$

$$Df = 230.251$$

➤ **AÑO 2021**

$$Df = Di (1 + Tc) n$$

$$Df = 230.251 (1 + 5\%) (2021 - 2020)$$

$$Df = 241.764$$

➤ **AÑO 2022**

$$Df = Di (1 + Tc) n$$

$$Df = 241.764 (1 + 5\%) (2022 - 2021)$$

$$Df = 253.852$$

Tabla 20: Proyección de la Demanda

AÑOS	DEMANDA
2017	198.900
2018	208.845
2019	219.287
2020	230.251
2021	241.764
2022	253.852

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Como nos muestra la proyección se incrementa, esto se debe a varios factores que son la capacidad de endeudamiento es baja por y los sueldos que reciben los habitantes de Tungurahua hace que puedan adquirir vehículos para su movilización con una calidad de vida mucho mejor.

3.7.11 Análisis de la Oferta

Para la oferta se toma en cuenta los parqueaderos en Baños de Agua Santa Grafico N° 2 con el servicio de estacionamiento y la atención es de las 7 de la mañana a las 7 de la noche, donde nos muestra la capacidad máxima de estacionamiento cuya información se obtuvo de la entrevista y la observación que realizamos.

Tabla 21: Análisis de la Oferta

Nº	Parqueadero	Capacidad	Horas Laboradas	Factor Anual	Oferta
1	Barrio el Rosario Calle Ambato y Hermano Enrique Mideros	30	8	365	87.600
2	Calle Oriente y 16 de diciembre	26	8	365	75.920
3	Eloy Alfaro y Luis A. Martínez	25	8	365	73.000
TOTAL		90			192.720

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Para calcular la Oferta se multiplico la capacidad de los parqueaderos por las Horas laboradas al día que presta los servicios y los días del año, el resultado es de 192.720 veces que los vehículos hacen uso del parqueadero de Baños de Agua Santa.

3.7.11.1 Proyección de la Oferta

No podríamos proyectar a la oferta por que no se realiza ninguna modificación a la infraestructura, los parqueaderos están a su máxima capacidad por tal motivo la oferta se mantiene constantes durante los años proyectados.

Tabla 22: Proyección de la Oferta

Nº	Parqueadero	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	Barrio el Rosario Calle Ambato y Hermano Enrique Mideros	58.400	58.400	58.400	58.400	58.400	58.400
2	Calle Oriente y 16 de diciembre	75.920	75.920	75.920	75.920	75.920	75.920
3	Eloy Alfaro y Luis A. Martínez	58.400	58.400	58.400	58.400	58.400	58.400
TOTAL		192.720	192.720	192.720	192.720	192.720	192.720

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

3.7.12 Balance Oferta – Demanda

El objetivo de realizar el balance entre la oferta y demanda es determinar la demanda insatisfecha, que para el proyecto es la diferencia entre la demanda proyectada y la oferta proyectada.

Tabla 23: Balance Oferta Demanda

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2017	198.900	192.720	6.180
2018	208.845	192.720	16.125
2019	219.287	192.720	26.567
2020	230.251	192.720	37.531
2021	241.764	192.720	49.044
2022	253.852	192.720	61.132
TOTAL			196.579

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Hay un gran oportunidad de crear el parqueadero tarifado en el cantón Baños de Agua Santa ya que existe una Demanda Insatisfecha de los parqueaderos actuales que no pueden lograr cubrir la demanda existente por parte de los turistas, sin embargo, parte de nuestra estrategia sería la rapidez en lograr estacionar y retirar el vehículo, la seguridad habrá personas comprometidas a realizar de manera eficiente su labor entregando el ticket y vigilando el vehículo para que exista una tranquilidad por parte del usuario.

3.7.13 Análisis de Precios.

Los precios se fijan de acuerdo a las fuerzas del mercado lo que equivale a la Oferta y Demanda, debemos considerar otros aspectos importantes como son las estrategias a utilizar, los servicios que brindaremos, valor agregado y el nivel del poder adquisitivo de los usuarios.

Los precios a considerar son competitivos en comparación a los parqueaderos que existen alrededor, está en un rango muy similar a los demás precios, nuestra ventaja competitiva es la rapidez para estacionar y retirar el vehículo, la seguridad que se ofrece con personas eficientes.

Por los servicios ofrecidos es importante mencionar el precio, la hora o fracción será establecido a 0,50 centavos de dólar.

3.7.14 Conclusiones del Estudio de mercado.

Mediante el análisis de cada uno de los puntos que conforman el estudio de mercado se ha llegado a la conclusión que en la Provincia de Tungurahua, cantón Baños de Agua Santa, el Parque Automotor crece progresiva y constantemente y los parqueaderos actuales no pueden satisfacer la demanda existente, la necesidad de crear parqueos tarifados que reducen tiempo y la viabilidad del tránsito sería mucho mejor y no habría congestión vehicular. El proyecto es aceptado por los Baneños por lo que es indispensable su creación y puesta en marcha debido a su espacio para el desarrollo cantonal

3.7.15 Verificación de la idea a defender

Se concluye que gracias a las preguntas realizadas en especial las preguntas 2 y 3 de la entrevista y 5,6,7 y 8 de la encuesta, se puede determinar que la idea a defender es viable para ejecutar, debido a las condiciones económicas, técnicas y legales que el GADBAS mantiene, con el fin de mantener un orden adecuado en el desarrollo urbanístico en función de los parqueos tarifados en el cantón Baños de Agua Santa; a su vez se establece el uso adecuado del espacio de vía pública en orden, espacio, tiempo y costo dándole al peatón una seguridad responsable de su automotor, bajo el compromiso de brindar un servicio de calidad, obteniendo ingresos adecuados que pretendan beneficiar a la población y las partes involucradas.

3.7.16 Matriz FODA

Tabla 24: Matriz F.O.D.A

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Interés del municipio en la implantación del Proyecto • Personal capacitado para el desarrollo del proyecto • Demanda en el uso de parqueaderos • El precio que será accesible para los Baneños y turistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra local no capacitada • El espacio físico que no cuenta en el centro de la ciudad • La seguridad • Crecimiento no planificado de la ciudad
<ul style="list-style-type: none"> • Incremento del parque automotor • Fuentes de financiamiento con instituciones públicas • Ingresos a la municipalidad para el mantenimiento y construcción de obras • Incremento de flujo nacional e internacional. • Presencia de recursos naturales, turísticos y culturales en el cantón. • Política nacional en promoción del turismo. • Programas sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia que existe en lugares aledaños. • Desastres naturales (sismos, actividades volcánica, inundaciones)

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

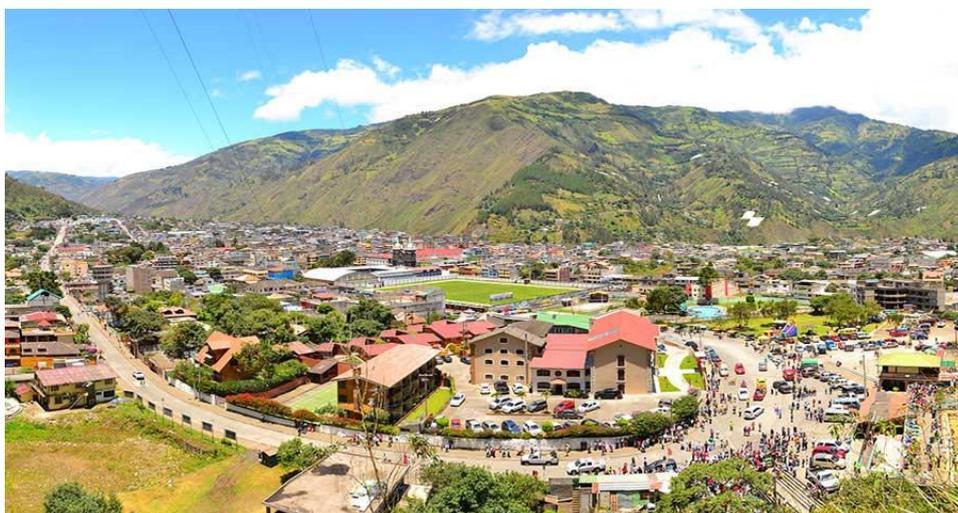
4.1 INTRODUCCIÓN

En Baños de Agua Santa, al igual que en otras ciudades del país, el problema del alto número de vehículos que circulan en estas ciudades es evidente, por lo que de alguna forma también afecta a la posibilidad de encontrar sitios o espacios para estacionar.

El sistema de transporte urbano está formado básicamente por tres elementos: la red, los vehículos y los estacionamientos. El diseño y ordenamiento de cada uno de ellos influye en la situación del sistema.

El estacionamiento en una calle es un ejemplo clásico, ya que debemos determinar cómo aprovechar el espacio disponible para mantener un flujo vehicular con ciertas características y ofrecer una parte de éste para los vehículos que han llegado a su terminal.

Gráfico 15: Baños de Agua Santa



Fuente: Google

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Los vehículos que se estacionan en la vía pública generan problemas o dificultades al tránsito pudiendo así restar uno o más carriles a la vía de circulación vehicular, provocar caos al tránsito vehicular, aumentar accidentes por roce lateral, ausencia de visibilidad

en intersecciones, reducir la visibilidad a los peatones cuando cruzan la vía, conflictos entre los usuarios, anchura insuficiente de las aceras, entre otros.

Tomando en cuenta los problemas o dificultades generadas por los vehículos estacionados en la calle y más aun considerando que la función principal de toda vía pública es la movilidad de los vehículos y no el estacionamiento, en cuanto al sector céntrico y su periferia del cantón es un sector de alta congestión, el presente trabajo de titulación realizara el estudio de factibilidad y la evaluación a la funcionalidad económica y financiera con el fin de determinar un parqueo tarifado denominado “Zona Azul” para el sector en análisis; identificando bajo los parámetros contemplados en el método de cobranza y adquisición de tiques.

4.1.1 Misión

Impulsar al desarrollo sustentable, satisfaciendo la demanda del parque automotor con estacionamientos tarifados, de una forma competitiva y rentable para que los turistas nacionales y extranjeros tengan la satisfacción de estacionar su vehículo de manera segura y eficiente.

4.1.2 Visión

Constituirse en una empresa municipal, que brinde al parque automotor un espacio digno de parqueo en la vía pública, generando desarrollo cantonal de manera clara, precisa, confiable y responsable.

4.2 SEÑALIZACIÓN E IMPLEMENTACIÓN

Las señales viales son los medios físicos empleados para indicar a los usuarios de la vía pública, la forma más correcta y segura de transitar por la misma; les permiten tener una información previa de los obstáculos y condiciones, en que ella se encuentra. La señal vial es una norma jurídica accesoria, por lo tanto, de cumplimiento obligatorio. El usuario debe conocer su significado, acatar sus indicaciones y conservarlas, ya que la destrucción es un delito contra su seguridad y la de los demás.

4.2.1 Aspectos generales de la señalización vial.

La Señalización, reglamenta y divulga los dispositivos requeridos para la regulación del tránsito en calles, carreteras y ciclo rutas de un Estado, con el propósito de generar un ambiente ágil, seguro y eficiente para los usuarios, en su movilización por las vías públicas del país.

Por esta razón se han realizado documentos de señalización que pretenden ser una guía que ofrecen las herramientas necesarias a las autoridades y los profesionales de la ingeniería vial, para el uso correcto de los diferentes dispositivos para la regulación del tránsito, en los diseños y la ejecución de los proyectos de señalización.

4.2.1.1 Antecedentes.

Debido a la diversidad de señales existentes en todo el mundo, en 1949 la Organización de Naciones Unidas ONU - convocó en Ginebra, Suiza, a una asamblea de países miembros, con el fin de discutir una propuesta para la unificación de las señales de tránsito, que permitiera a los conductores identificarlas fácilmente al viajar de un país a otro. En virtud de las marcadas diferencias existentes entre los sistemas europeo y norteamericano, no se aceptó una unificación que supusiese un cambio drástico en ellos.

Posteriormente, en 1967 el X Congreso Panamericano de Carreteras realizado en Montevideo Uruguay, aprobó las recomendaciones de la Organización de Naciones Unidas, para la elaboración de un sistema mundial de señales de tránsito basado en los símbolos.

La ONU convocó a una convención sobre circulación vial, que se realizó en Viena Austria en 1968, en donde el proyecto del Sistema Mundial de Señales fue modificado y adoptado, conservando los símbolos del sistema europeo y aceptando la alternativa de la escritura de leyendas utilizada en el sistema norteamericano.

El XI Congreso Panamericano de Carreteras COPACA -, celebrado en 1971 en Quito Ecuador, aprobó el proyecto de convenio para adoptar el Manual interamericano de dispositivos para el control del tránsito en calles y carreteras, puesto en consideración de

los países miembros en la sede de la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos OEA -, en 1979.

Entre tanto, la Comisión del Acuerdo de Cartagena, mediante Decisión No.271/90, acordó que para efectos relacionados con la señalización vial del sistema andino, los países miembros adoptaran el Manual Interamericano, aprobado por la Organización de Estados Americanos - OEA -.

El XVI Congreso Panamericano de Carreteras, celebrado en Montevideo Uruguay aprobó, en mayo de 1991, mediante Resolución COPACA XXII, la actualización del Manual Interamericano del dispositivo para el control del tránsito en calles y carreteras segunda edición, como fruto de la labor cumplida por el grupo de trabajo de actualización del documento, presidido por Venezuela e integrado, además, por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Méjico, Panamá, Perú y Uruguay.

Con el ánimo de unificar en un solo texto las técnicas, normas y procedimientos que a nivel general rigen la señalización vial.

4.2.2 Parqueadero

Según (ABARCA, 2010) “Requeridos para disminuir los estacionamientos en la calle, en beneficio de los usuarios y del mejoramiento de la circulación vial. Pueden ubicarse en lotes o en edificios, los cuales, a su vez, pueden ser para uso público o privado”.

Se toma esta definición porque describe al parqueadero como un beneficio para el mejoramiento de la circulación vial y una forma de ordenamiento vehicular para el progreso de una ciudad en crecimiento.

4.2.2.1 Tipos de parqueaderos

Tradicionales

Los parqueaderos manuales o tradicionales se caracterizan porque el conductor es quien transporta el vehículo hasta un lugar libre para estacionarlo; esta forma de estacionamiento demanda mayor espacio y tiempo en el proceso de parqueo.

Automatizados

En este tipo de parqueadero el vehículo se transporta de forma automática mediante brazos mecánicos o equipos de elevación que llevan al automóvil hasta un lugar específico de almacenamiento; es decir, el conductor no interviene en el proceso de aparcamiento.

Automatización

(ABARCA, 2010) “La automatización es un proceso, en el cual logramos que un equipo o herramienta realice un trabajo que hemos estado llevando a cabo manualmente, haciendo más ágil y efectivo el trabajo”.

4.2.3 Servicio

(LOVELOCK, 2009) “Los servicios son actividades económicas que se ofrecen de una parte a otra, las cuales generalmente utilizan desempeños basados en el tiempo para obtener los resultados deseados en los propios receptores, en objetos o en otros bienes de los que los compradores son responsables”.

Partiendo del concepto del autor se puede explicar que los servicios son bienes intangibles que son adquiridos por los consumidores para satisfacer sus necesidades a cambio de un valor monetario, dependiendo de su calidad y valor agregado.

4.2.3.1 Características de un servicio

(LOVELOCK, 2009) Señala las siguientes características de servicio:

- **Intangibilidad**

A diferencia de los productos físicos, los servicios no se pueden experimentar a través de los sentidos antes de su adquisición.

Para reducir la incertidumbre, los compradores buscan signos que demuestren la calidad: sacarán conclusiones de establecimientos, las personas, la maquinaria, el material de comunicación, los símbolos y el precio.

Por lo tanto, lo que deben hacer las empresas de servicios es “administrar la evidencia” y “hacer tangible lo intangible”.

- **Inseparabilidad**

Los servicios se producen y se consumen a la vez. Si el servicio lo presta una persona, ésta es parte del servicio. Como el cliente estará presente durante la prestación del servicio, la interacción entre cliente y proveedor es una de las características especiales del marketing de los servicios.

- **Variabilidad**

Los servicios son muy variables, puesto que depende de quién los presta, cuándo y a dónde. Los compradores son conscientes de esta alta variabilidad, por lo que generalmente se informan antes de contratar a un proveedor específico.

- **Caducidad**

Los servicios no se pueden almacenar. El carácter perecedero no resulta problemático cuando la demanda es estable, pero cuando la demanda fluctúa, las empresas de servicios enfrentan dificultades.

4.2.4 Horario Continuo

Según (LOVELOCK, 2009) Define a horario como: “Tiempo durante el cual se desarrolla habitual o regularmente una acción o se realiza una actividad”

Según (KOTLER, 2007) Define a horario continuo como: “Un adjetivo que permite nombrar a algo que se extiende, se hace o dura sin interrupción”

Al no existir un concepto de horario continuo se toma los significados por separado como referencia para decir que: la continuidad del trabajo durante las 24 horas del día y los 365 días del año sin cerrar un local comercial o parar una actividad que se está realizando, se entiende como horario continuo

4.3 GENERALIDADES DE PERSONAL PARA LA REGULACIÓN DEL TRÁNSITO.

4.3.1 Función.

Es función del personal para la regulación del tránsito indicar a los usuarios las precauciones que debe tener en cuenta, las limitaciones que gobiernan el tramo de circulación y las informaciones estrictamente necesarias, dadas las condiciones específicas de la vía.

La velocidad en las vías modernas, al mismo tiempo que el continuo crecimiento del volumen de vehículos que circulan por ellas, son factores que sumados al acelerado cambio en la forma de vida, crean situaciones conflictivas en determinados tramos de las vías, en las cuales es preciso prevenir, reglamentar e informar a los usuarios, por intermedio de las señales de tránsito, sobre la manera correcta de circular con el fin de aumentar la eficiencia, la seguridad y la comodidad de las vías, así como proporcionar una circulación más ágil. Éstas deben ser de fácil interpretación, suministrando a los conductores y peatones los mensajes claves, sin ambigüedades.

4.3.2 Visibilidad.

Para garantizar la visibilidad de las señales y lograr la misma forma y color tanto en el día como en la noche, el personal municipal correspondiente deberá elaborar preferiblemente con materiales refractivos o estar convenientemente iluminados.

La reflectividad se consigue fabricando los dispositivos con materiales adecuados que reflejen las luces de los vehículos, sin deslumbrar al conductor.

4.3.3 Uso

Con el fin de garantizar la efectividad del personal para el control del tránsito, es de relevante importancia elaborar siempre un estudio minucioso que permita establecer el mejor uso y ubicación de las señales evitando inconvenientes por su mala utilización, además de facilitar la comprensión de las señales y el acatamiento por parte de los usuarios.

4.3.4 Conservación.

Todas las señales que regulen el tránsito, deben permanecer en su correcta posición, limpias y legibles durante el tiempo que estén en la vía.

Los programas de conservación deben incluir el reemplazo de los dispositivos defectuosos, el retiro de los que no cumplan con el objeto para el cual fueron diseñados (debido a que han cesado las condiciones que obligaron a su instalación) y un mantenimiento rutinario de lavado.

4.3.5 Importancia de la señalización vial.

La señalización vial: son instrucciones de mucha importancia que facilitan tráficos normales es decir flujos vehiculares con velocidad de circulación aceptable por los usuarios y una convivencia ordenada y armónica en la vía pública. Cuando todos los usuarios de la vía pública, es decir el automotor que se objetiva en el conductor y el pasajero, al motociclista, al ciclista y peatones, tomaran en cuenta estos indicadores

viales, disminuirían los accidentes viales y el ambiente urbano y rural sería más, ordenado y agradable.

4.3.6 Finalidad.

Las señales de tránsito contienen instrucciones viales, previenen de peligros que pueden no ser muy evidentes o, información acerca de rutas, direcciones, destinos y puntos de interés, las cuales deben ser obedecidas por los usuarios de las vías.

La circulación vehicular y peatonal debe ser guiada y regulada a fin de que ésta pueda llevarse a cabo en forma segura, fluida, ordenada y cómoda, siendo la señalización de tránsito un elemento fundamental para alcanzar tales objetivos. En efecto, a través de la señalización se indica a los usuarios de las vías la forma correcta y segura de transitar por ellas, con el propósito de evitar riesgos y disminuir demoras innecesarias.

Con esta investigación conoceremos los dispositivos de control del tránsito que facilitan y guían el flujo de los vehículos en las zonas urbanas y rurales.

Entre los dispositivos de control del tránsito tenemos: los semáforos que regulan el flujo de los vehículos y las señales que advierten al usuario de algún obstáculo o inconvenientes que pueda encontrar en la vía. También pueden ser informativas para guiar al usuario a llegar a su destino.

4.4 CONTROL DE TRÁFICO.

4.4.1 Introducción.

La tarea de control del tráfico vehicular, ya sea en el casco urbano o rural, constituye una de las actividades principales para el ordenamiento del tráfico con diversas finalidades que benefician a los residentes de grandes comunidades. La implementación de los sistemas de control comienzan a ser utilizados, principalmente, como medida preventiva en la producción de accidentes viales, empleando los sistemas de control como elemento del tráfico de una ciudad, capaz de condicionar de la mejor manera

posible “coaccionado” sobre sus usuarios a fin de evitar que estos sean protagonistas de un accidente.

Dentro del campo del control de tránsito urbano, la creación de un sistema capaz de realizar un reparto óptimo de las fases de los semáforos que gobiernan el tráfico de una red vial, ha sido tema de investigación desde la década del 60 del siglo pasado, constituyendo además este tópico, una de las tareas principales de estudio dentro de lo que se conoce como “Ingeniería del Tráfico”.

- La primera de ellas tiene que ver con una realidad física; teniendo en cuenta que las redes viales, cuales quiera sea su diseño y/o constitución soportan un flujo vehicular máximo y una densidad máxima definida por sus dimensiones, cantidades de carril y condiciones del tráfico. En este último aspecto quedan incluidos los tipos de virajes, sentidos de circulación, las paradas restringidas, estacionamientos, etc. es decir todas aquellas pautas o normativas aplicadas que definen fundamentalmente el sentido y tipo de las direcciones del flujo. Todos nos indican que por más óptimo que resulte el sistema, no es posible mejorar el rendimiento del flujo vehicular más allá de las limitaciones físicas impuestas por el diseño de la vía y sus normativas de circulación, salvo que estas se modifiquen.
- El segundo aspecto a considerar al momento de realizar un diseño de control del tráfico, está vinculado con la naturaleza del fenómeno vehicular. Este, lejos está de poder ser enfocado desde la perspectiva de un modelo determinista y a pesar de que otros autores han intentado modelarlo, siempre tuvieron presente las limitaciones de los modelos que explican la conducta vehicular y el grado de utilidad de estos modelos.

Y todo esto porque siempre está presente el factor humano el cual presenta siempre un alto grado de incertidumbre.

Luego podemos decir que existe un tercer factor a tener en cuenta en función de los dos anteriores, el cual está relacionado con el costo de inversión y la disponibilidad de recursos económicos por parte de las autoridades oficiales responsables de la implementación del sistema. Por todo ello, es que no descartamos aún, la utilización de

autómatas programables como herramienta principal para el diseño de un sistema de control, pues es posible encontrar con estos dispositivos, el diseño de un sistema con filosofía adaptativa según la demanda del tráfico en cada arteria de la red capaz de realizar un reparto óptimo y “justo” de las fases del ciclo de los semáforos en una red vial.

4.4.2 Señalización

4.4.2.1 Manual básico de señalización vial del Ecuador.

El señalamiento vial brinda por medio de una forma convenida y única de comunicación destinada a transmitir órdenes, advertencias, indicaciones u orientaciones, mediante un lenguaje común para todo el país y de acuerdo con convenios internacionales.

4.4.2.2 Definición.

Las señales de tránsito o señales de tráfico son los signos usados en la vía pública para impartir la información necesaria a los usuarios que transitan por un camino o carretera, en especial los conductores de vehículos. Las indicaciones pueden ser, señales y órdenes de los agentes de circulación, semáforos, señales de tráfico verticales, marcas viales.

4.4.2.3 Uso de las señales.

Toda señal colocada, deberá cumplir con el propósito específico. Antes que una vía sea abierta al tránsito, deberán instalarse todas las señales que sean necesarias.

El uso de señales de tránsito debe contar con estudios realizados por profesionales con experiencia en el campo de la ingeniería de tránsito.

Debe tenerse cuidado de no instalar un número excesivo de señales preventivas y regulatorias en espacios cortos, ya que puede ocasionar problemas visuales y la pérdida de eficiencia en la función que deben cumplir las señales de tránsito.

4.4.2.4 Factores que intervienen en la señalización.

Las señales de tránsito deben cumplir 6 requisitos fundamentales:

- Debe satisfacer una necesidad.
- Debe ser visible y llamar la atención.
- Debe transmitir un mensaje simple, claro y fácil de entender.
- Debe regular el uso de la vía en cada momento.
- Debe imponer respeto a los usuarios de las calles y carreteras.
- Debe estar en el lugar apropiado con el fin de dar tiempo para reaccionar.

Condición de satisfacción de una necesidad. Esto quiere decir que es preciso que se ubiquen las señales en los sitios cuyas condiciones reclamen su instalación, y que su significado sea el correcto para esas condiciones.

Condición de visibilidad y Llamar la atención. Esto se consigue con lo siguiente:

- **Tamaño.** este aspecto influye drásticamente en su capacidad para llamar la atención, al tamaño adecuado depende de la velocidad de los vehículos, de las características de las vías y sus zonas adyacente, de la magnitud del peligro que anuncia la señal, de los elementos de distracción que existan, de la iluminación de la vía, de la complejidad y el mensaje que anuncia.
- **Contraste.** es muy importante, ya que sirve para distinguir la señal del medio que la rodea y también para facilitar la transmisión del mensaje. Según la práctica los colores que destacan mejor la señal son el blanco o el amarillo combinado con negro. Todas las señales deben tener suficiente iluminación o estar hechas con material reflectante para que sean legibles en el día y en la noche.
- **Forma.** deben ser sencillas, uniformes y llamativas, para que puedan ser identificadas fácilmente y sean fáciles de fabricar.

Las señales se encuentran reglamentadas tanto en su forma, tamaño y color.

Condiciones de transmitir un mensaje simple, claro y fácil de entender. Para que la señal reúna condiciones de claridad y sencillez debe reunir las siguientes condiciones:

- Color y forma.
- Mensaje: debe ser lo más simple y de claridad neta.
- Posición.
- Altura.
- Distancia a la vía.

Condiciones de regular el uso de la vía. Esta condición es muy importante porque restringe y autoriza la utilización de determinadas zonas de la vía entre las principales con o sin prohibición de adelantar, zonas prohibidas para estacionamiento y para carriles de uso exclusivo de determinados tipos de vehículos.

Condiciones para infundir respeto. La uniformidad y el empleo adecuado y oportuno de las señales son los factores decisivos para que infundan respeto y sean obedecidas por los usuarios de la vía. También dependen del tamaño, claridad y conservación de las señales.

Condiciones de tiempo suficiente para reaccionar. Este tiempo necesario para el conductor depende de cinco factores principales:

- Tiempo de reacción.
- Tiempo de maniobra.
- Velocidad de los vehículos.
- Distancia de legibilidad de la señal.
- Distancia de anticipación.

4.4.2.5 Sistemas de señalización.

Los sistemas de señales de tránsito, más generalizados en el mundo son: el Sistema Norteamericano, el Sistema Europeo y el Sistema preparado por las Naciones Unidas, que es una combinación de las anteriores.

El sistema de señalización empleada en nuestras vías es el denominado sistema de señalización vial uniforme, preparado por las Naciones Unidas.

El sistema comprende la descripción, significado y ubicación de los dispositivos de seguridad y control del tránsito, incluidos en la Ley Nacional del Tránsito.

La norma de señalización es la base sobre la que debe asentarse todo organismo nacional, provincial o municipal responsable de la estructura vial cuando realice o autorice un señalamiento vial.

El sistema de señalamiento comprende las siguientes señales:

- ✓ Señales gráficas o verticales.
- ✓ Señales horizontales.
- ✓ Señales manuales.
- ✓ Señales luminosas.
- ✓ Señales sonoras.

4.4.2.6 Señalización Horizontal

Definición

La señalización horizontal corresponde a la aplicación de marcas viales, conformadas por líneas, flechas, símbolos y letras que se pintan sobre el pavimento, cordones y estructuras de las vías de circulación o adyacentes a ellas, así como los objetos que se colocan sobre la superficie de rodadura, con el fin de regular, canalizar el tránsito o indicar la presencia de obstáculos.

Objetivos

- I. Prevenir, guiar y orientar a los usuarios de las vías.
- II. Delimitar carriles y zonas prohibidas de circulación.
- III. Complementar y reforzar el significado de las señales verticales.

Función.

Su función principal es la de canalizar el tráfico a través de la vía, proporcionando a su vez información al conductor sin necesidad de retirar la vista de la vía.

4.4.2.7 Condiciones generales.

Dado que se ubican en la calzada, la señalización horizontal presenta la ventaja, frente a otros tipos de señales, de transmitir su mensaje al conductor sin que este distraiga su atención de la vía en que circula.

Para que la señalización horizontal cumpla con la función para la cual se usa y los usuarios las puedan reconocer inmediatamente mientras circulan a la velocidad de diseño, se requiere que se tenga uniformidad respecto a las dimensiones, diseño, símbolos, caracteres, colores, frecuencia de uso, circunstancias en que se emplea y tipo de material usado.

Las demarcaciones de pavimentos tienen limitaciones bien conocidas. Son ocultadas por la nieve, son claramente visibles cuando están húmedas y no son muy duraderas cuando están pintadas sobre superficies expuestas al deterioro producido por el tránsito.

Antes de que cualquier carretera, desvío pavimentado, o ruta temporal sea abierta al tráfico, todas las demarcaciones necesarias deben estar en su lugar.

4.4.3 Funcionalidad de las calles y capacidad de tráfico

4.4.3.1 Funcionalidad de las calles.

Las calles juegan un papel muy importante en toda zona de mercado, ya que en este tipo de zonas es muy común que se produzcan las congestiones vehiculares, y estas congestiones vehiculares se producen por el alto tráfico que ingresa, la baja velocidad de circulación por las que deben circular, por la presencia de gran cantidad de vehículos estacionados en las calles que son el principal problema para la disminución de la capacidad de tráfico de una vía, la gran cantidad de señalizaciones viales para cruces de peatones y muchas intersecciones.

En el Cantón Baños de Agua Santa es una concentración de comercio, negocios, compras, trabajo, actividades financieras, administrativas, por lo tanto es uno de los destinos de mayor movimiento de tráfico.

Las calles locales a más de permitir el acceso a las propiedades y a los usos ubicados en sus márgenes, cumplen la función de lotes de estacionamientos. La vía pública ya que de esta manera se ordena el tráfico evitando la existencia de vehículos estacionados incorrectamente en las vías.

4.4.3.2 Capacidad de tráfico

Para nuestro sector en estudio en el cual la velocidad promedio de circulación actual es de 20 km/h, considerando una mejora en la velocidad de circulación y obtener valores de capacidad máximas que serán propuestas de la siguiente forma una en forma pesimista considerando la velocidad de circulación de 15 km/h; otra forma optimista con una velocidad de circulación de 30 km/h.

4.4.3.3 Flujo Vehicular

es la forma como circulan o se desplazan los vehículos en cualesquier tipo de proyecto vial o una vía, las mismas que se encuentran en funcionamiento y ofrecen diferentes tipos de niveles de servicio o funcionalidad para el tráfico y los usuarios.

Por lo tanto el flujo vehicular es el número de vehículos que circulan para una unidad de tiempo, este tiempo puede ser en minutos, horas y días.

4.4.4 Símbolos y leyendas

4.4.4.1 Flechas.

Son marcas en el pavimento con forma de flechas que indican los sentidos de circulación del tránsito y se utilizarán como señal de reglamentación para el conductor.

4.4.4.2 Leyendas.

Son marcas en el pavimento con leyendas que indican o confirman al conductor ciertas restricciones mostradas en la señalización vertical. Sirven de refuerzo a la señalización vertical.

4.4.4.3 Símbolos.

Son pictogramas en el pavimento con formas que indican al conductor la existencia de zonas o sitios con restricciones especiales (paso de minusválidos, ciclo vías, pasos peatonales).

Gráfico 16: Simbología



Fuente: ANT

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Gráfico 17: Señales de Prevención



Fuente: ANT

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico comprende el análisis de los aspectos técnicos que permiten la fabricación y comercialización del producto o servicio, cuyo objetivo es determinar los componentes para el proyecto señalando los factores como tamaño, ubicación y equipamiento.

4.5.1 Localización del Proyecto

4.5.1.1 Macro localización.

El cantón Baños de Agua Santa se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, Baños, está ubicada en la sierra central al suroriente de la provincia de Tungurahua, a 40

kilómetros de Ambato en las faldas del volcán Tungurahua con una altura de 1820 metros (msnm), muy próximo al centro geométrico del territorio ecuatoriano.

Gráfico 18: Mapa Baños de Agua Santa



Fuente: Google Maps

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

4.5.1.2 Micro Localización

Se realiza con la finalidad de establecer el lugar adecuado para realizar el proyecto. La zona analizada para el presente estudio, se circunscribió en la zona urbana, comercial y administrativa del cantón Baños de Agua Santa.

Se consideró el centro del cantón por ser el núcleo comercial, administrativo político, turístico y laboral lo que hace que esta parte del cantón sea diaria, directa y permanentemente afecta por la congestión y la ausencia de plazas de estacionamiento.

4.5.2 Oferta de plazas para estacionamientos.

A medida que se va incrementando el arque automotor en el cantón Baños de Agua Santa la congestión vehicular es incómoda para el turista y para los propios Baneños, principalmente en el centro del cantón y alrededor del mercado y centro de abastos y

sitios de interés público, se ha observado vehículos estacionados en doble columna o sobre las aceras y a los automóviles dando varias vueltas hasta encontrar un espacio disponible, a los propietarios de los negocios poner objetos en la calzada con el propósito de reservar un estacionamiento, provocando inseguridad en el tránsito, contaminación que afecta a los habitantes y causando estrés y afectando una convivencia cordial.

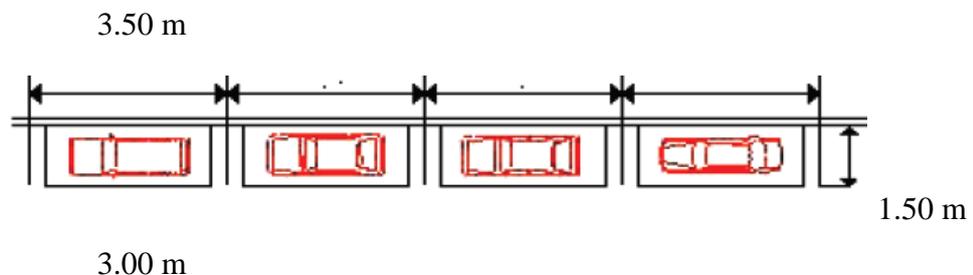
Cuantificamos la capacidad estimada y aproximada de plazas de estacionamiento disponible en el cantón Baños de Agua Santa.

- Levantamiento de información en terreno y trabajo plan métrico posterior, método estimando. Para ello se realizó un levantamiento plan métrico mediante la medición de cada una de las cuadras o tramos de calles del área en estudio; se inventario las plazas destinadas o reservadas por las instituciones públicas y también aquellos espacios utilizados para ingreso y salida desde el garaje.

Para determinar la capacidad y distribución real de estacionamientos tenemos que realizar la implementación y demarcado de sitios de terreno disponible ya que existirán problemas que no pueden ser previstos o resueltos como son:

- Entradas a predios o parqueaderos interiores y el acceso a garajes desde la vía.
- Detalles geométricos no detallados en el plano e impiden la demarcación de un espacio disponible de estacionamiento.
- Ubicación de mobiliario urbano.

Gráfico 19: Distribución de estacionamiento en la vía publica



Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Tabla 25: Número potencial de plazas de estacionamientos disponibles en la vía pública dentro de la zona regulada.

CALLE (Entre)	PLAZAS
12 de Noviembre y Montalvo	10
12 de Noviembre y Luis A. Martínez	10
12 de Noviembre y Vicente Rocafuerte	10
12 de Noviembre y Ambato	12
16 de Diciembre y Montalvo	12
16 de Diciembre y Luis A. Martínez	12
16 de Diciembre y Vicente Rocafuerte	12
16 de Diciembre y Ambato	12
16 de Diciembre y Oriente	10
16 de Diciembre y Espejo	12
Eloy Alfaro y Montalvo	12
Eloy Alfaro y Luis A. Martínez	11
Eloy Alfaro y Vicente Rocafuerte	12
Eloy Alfaro y Ambato	11
Eloy Alfaro y Oriente	11
Eloy Alfaro y Espejo	11
Thomas Halflants y Montalvo	11
Thomas Halflants y Luis A. Martínez	10
Thomas Halflants y Vicente Rocafuerte	15
Thomas Halflants y Ambato	15
Thomas Halflants y Oriente	15
Thomas Halflants y Espejo	15
Pedro Vicente y Montalvo	15
Pedro Vicente y Luis A. Martínez	15
Pedro Vicente y Vicente Rocafuerte	15
Pedro Vicente y Ambato	12
Pedro Vicente y Oriente	12
Pedro Vicente y Espejo	12
Montalvo y Rafael Vieira	12
Rafael Vieira y 12 de Noviembre	10
Luis A. Martínez y 12 de Noviembre	10
Luis A. Martínez y Rafael Vieira	10
Oriente y Ambato	12
Espejo y De los Combatientes	12
Fundación y De los Combatientes	12
TOTAL	420

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

El número potencial de plazas de estacionamientos disponibles en la vía pública, tiene que ser ajustado por razones de diseño gráfico en las aceras y de los accesos a los garajes, también por el espacio requerido por el servicio público como son taxis, camionetas y de los servicios de emergencia ubicados dentro de la zona y de los espacios que de por ley deben respetarse de personas con cierto grado de discapacidad.

Adicionalmente se debe considerar el sentido de circulación y el ancho de cada calle o carril y otros factores determinantes.

4.5.2.1 Reservado de Transporte Público

Servicio de Camionetas: el transporte de carga en camionetas en la zona regulada, existe 2 empresas que brindan este servicio, estas paradas representan una afectación de 15 plazas de estacionamiento.

Tabla 26: Reserva de espacio de camionetas en la zona regulada

Nº	Cooperativa	Nº Vehículos	Plazas afectadas
1	Las Cascadas	18	7
2	Agoyan	12	8
	Total	30	15

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017)

Podemos determinar que cada cooperativa tiene un número distinto de plazas de estacionamiento, que en algunos casos no se encuentra acorde con parque automotor para la prestación del servicio.

4.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

La implementación de una zona de parqueo tarifado hace que el cantón Baños de Agua Santa, se convierta en un cantón responsable de su parque automotor a través de su Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, es decir la institución será la responsable directamente del manejo adecuado del proyecto en función de todas sus normativas vigentes correspondientes a la vía pública, así mismo en caso de existir una

empresa que quiera manejar el control tarifario deberá contemplarse en un sistema administrativo, legal y financiero para su aceptación y adjudicación de la misma; por lo tanto al momento de la implementación total del proyecto su parte administrativa será quien maneje el legado tarifario con el fin de mantener un control adecuado y de la misma manera todo su dinero recaudado se implementara en la Partida Presupuestaria 1.7.02.00.00.00 Rentas por Arrendamientos de bienes; 1.7.02.02.09.00 Ocupación de Vía Publica tarifada, como un ingreso corriente a la municipalidad, efectuado empleo digno y una remuneración adecuada para cada uno de los trabajadores que se involucraran a la ejecución del proyecto.

De la misma manera el área responsable de mantener el compromiso de verificación y control del personal y contrato de trabajo será el Departamento de Talento Humano, conjuntamente con el Área Administrativa Financiera.

4.6.1 Planeación estratégica

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Baños de Agua Santa por ser un icono en el desarrollo cantonal, provincial y nacional está estableciendo enmarcar un proyecto de parqueos tarifados no para las autoridades sino para toda la población y turistas nacionales y extranjeros que nos visitan, es así que al mejorar el descongestionamiento vehicular será una clave fundamental para mantener un ordenamiento justo a la hora que el usuario deje su automotor parqueado en la llamada “Zona Azul” que será administrado por la Gobierno seccional, con el compromiso de mantener la seguridad adecuada a su vehículo, esto conlleva a que las demás ciudades vean las condiciones que se pueden brindar sin desmerecer una competencia con los parqueaderos privados que igualmente brindan los servicios a los turistas. Esto ayudará a incrementar a las cuentas permanentes de la municipalidad un rubro económico por la prestación del servicio de parqueo tarifado que ayudara a la ejecución de más proyectos emblemáticos viables para la ciudad, ayudando a generar mayores fuentes de empleo, con seguridades personales acorde a la intervención, personal altamente capacitado y así establecer el mejoramiento continuo de las zonas.

4.6.2 Organigramas

Al determinar las competencias municipales sobre la ejecución de este proyecto se establece su organigrama funcional de la institución y se establecerá un organigrama sectorial de departamento Financiero, que será el área responsable de su manejo económico, en donde se implementara el área de Viabilidad Tarifaria para mantener el control de esta designación, luego será quien emita un informe a Jefe de Recaudación para quien sea la persona que establezca valores recaudados y emita informes al Departamento Financiero y esta a su vez emita informe al área de contabilidad quien hará su contabilización e ingrese a su respectiva partida presupuestaria.

Gráfico 20: Organigrama Funcional Departamento Financiero



Fuente: GAD Municipal Baños de Agua Santa
Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D. (2017)

En el Organigrama funcional del GADBAS se dará la apertura al departamento de Viabilidad tarifaria, su función primordial será la recaudación por parte de la venta de tickets que se entregara al personal autorizado por el GADBAS, designara la ubicación de los empleados en las calles principales, analizadas con anterioridad, en la parte administrativa la directiva se encargara de los informe, ingresos y egresos que serán entregados al Alcalde para ser utilizado en beneficio del cantón.

4.6.3 Objetivos

- Planificar la Gestión Municipal
- Integrar los sistemas de recaudación.
- Gestionar la fluidez de los recursos económicos

- Proporcionar información en forma oportuna, confiable, veraz, para la toma de decisiones.
- Automatizar la elaboración de los Roles del Pago Personal
- Verificar la propiedad, legalidad y veracidad de las operaciones financieras.
- Organizar el Archivo de la unidad de contabilidad.

4.6.4 Base legal.

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN BAÑOS DE AGUA SANTA

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Baños de Agua Santa, fue creado por Decreto Legislativo el 2 de diciembre de 1944, promulgado y publicado en Registro Oficial N° 163 el 16 de diciembre de 1944.

Regula su vida profesional jurídica:

- Constitución de la República del Ecuador,
- Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización,
- Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y su Reglamento,
- Código Orgánico Tributario,
- Ley Orgánica de Servicio Público,
- Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado
- Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reglamentos
- Código de Trabajo y sus reformas,
- Ley de Fomento y atención de programas para los sectores vulnerables en los Gobiernos Seccionales,
- Ley 047 y su reforma,
- Ley 010 del Fondo para el Eco desarrollo Regional Amazónico y de fortalecimiento de sus Organismos Seccionales y su Reglamento,
- Ley de Transparencia y libre acceso a la información pública,
- Ordenanzas Municipales,
- Normas Técnicas de Control Interno Emitido por la Contraloría
- Normas Técnicas de Presupuesto.

OBJETIVOS Y FUNCIONES.- Basado en el Artículo 264 de la Constitución de la Republica.

1. Planificar el desarrollo cantonal y formular los correspondientes planes de ordenamiento, de manera articulada con la planificación nacional, regional, parroquial, provincia, con el fin de regular el uso y ocupación del suelo urbano y rural.
2. Ejercer el control sobre el uso y ocupación del suelo en el cantón.
3. Planificar, construir y mantener la vialidad urbana.
4. Prestar los servicios públicos de agua potable, alcantarillado, depuración d aguas residuales, manejo de desechos sólidos, actividades e saneamiento ambiental y aquellos que establezca la ley.
5. Crear modificar o suprimir mediante ordenanzas, tasas y contribuyentes especiales de mejoras.
6. Planificar, regular, controlar el tránsito y el transporte público dentro de su territorio cantonal.
7. Planificar, construir y mantener la infraestructura física y los equipamientos de salud y educación, así como los espacios públicos destinados al desarrollo social, cultural y deportivo de acuerdo a la ley.
8. Preservar, mantener y difundir el patrimonio arquitectónico, cultural y natural del cantón y construir los espacios públicos para estos fines.
9. Formar y administrar los catastros inmobiliarios urbanos y rurales.
10. Delimitar, regular, autorizar y controlar el uso de las playas de mar, riberas y lechos de ríos, lagos y lagunas, sin perjuicio de las limitaciones que establezca la ley,
11. Preservar y garantizar el acceso efectivo de las personas al uso de las playas de mar, riberas de ríos, lagos y lagunas.
12. Regular, autorizar y controlar la explotación de materiales áridos y pétreos, que se encuentren en los lechos de los ríos, lagos, playas de mar y canteras.
13. Gestionar los servicios de prevención, protección, socorro extinción de incendios.
14. Gestionar la cooperación internacional para el cumplimiento de sus competencias.

En el ámbito de sus competencias y territorio, y uso de las facultades, expedirán ordenanzas municipales. Además de acuerdo al CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN, en su título 1 Principios Generales artículo 1 en su ámbito, Art.2 Objetivos, Artículo 3 Principios y en su Artículo 4.-indica sobre los fines de los gobiernos autónomos descentralizados.

- a) El desarrollo equitativo y solidario mediante el fortalecimiento del proceso de autonomías y descentralización,
- b) La garantía sin discriminación alguna y en los términos previsto en la Constitución de la República,
- c) Fortalecimiento de la unidad nacional,
- d) La recuperación y conservación de la naturaleza,
- e) La protección y diversidad de la naturaleza y el mantenimiento de un ambiente sostenible y sustentable.

4.6.5 Planificación de recursos humanos

4.6.5.1 Reclutamiento

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Baños de Agua Santa a través del Departamento de Talento Humano anunciará las vacantes tan ampliamente como pueda. Utilizará los medios escritos convencionales que pueden alcanzar como: Bolsas de empleo, anuncios, Internet, recomendaciones, otros. Utilizará avisos de empleo en donde incluirán una breve descripción del tipo de negocio, las condiciones del cargo, y demás; así mismo se incluirá un número telefónico al que podrán llamar los interesados.

Gráfico 21: Formato de aviso de trabajo



Fuente: GAD Municipal Baños de Agua Santa
Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D. (2017)

4.6.5.2 Selección

Una vez atraído el mayor número de personas, con las condiciones básicas, será el momento de empezar a elegir las que ocuparán los puestos disponibles, para el área de viabilidad tarifaria. Los instrumentos que la municipalidad utilizará en el proceso de selección será:

- ✓ La Hoja de Vida.
- ✓ Las referencias serán comprobadas cuidadosamente.
- ✓ Información de jefes anteriores, a quienes se les preguntará sobre el empleado, en cuanto a su forma de ser, de trabajar, cumplimiento; entre otras.
- ✓ Entrevistas, en las cuales se formularán preguntas abiertas, ya que estas harán que el candidato hable todo lo posible, en ella se podrá mirar si ellos cuentan con las destrezas necesarias.
- ✓ Desempeño del candidato en el trabajo, su habilidad para relacionarse con los clientes, los directivos y los colegas de trabajo durante un periodo de prueba.

- ✓ Es necesario aclarar que el personal clave será contratado primero, ya que estos podrán ayudar a, supervisar la implementación del proyecto y equipamiento de la planta trabajadores para su seguridad industrial y la compra de utensilios, así como en la contratación del personal de la misma.
- ✓ El personal clave de cada área (jefes), podrá ayudar hacer las primeras entrevistas.

4.6.5.3 Contratación

En la actualidad las técnicas de selección del personal tienen que ser más subjetivas y más afinadas: determinando los requerimientos de los recursos humanos, acrecentando las fuentes más efectivas que permitan allegarse a los candidatos idóneos, evaluando la potencialidad física y mental de los solicitantes, así como su aptitud para el trabajo, utilizando para ello una serie de técnicas, como la entrevista, las pruebas psicométrías y los exámenes médicos etc.

Una persona adecuada es por lo general la que tiene experiencia, actitud y capacitación profesional para cada puesto en particular; también es un empleado honesto con conducta ética.

Luego de la emisión de la selección se procederá a la contratación específica del personal estableciendo un contrato eventual para un determinado periodo, esta puede ser renovada o desechada. Para ello se establecerá un formato con las condiciones necesarias que requiere el ministerio de trabajo.

El punto clave de la contratación será la emisión de toda la información clara, precisa y concreta al fin de mantener un compromiso sólido al momento de establecerse un trabajo en la institución, esto implica gastos y tiempo, tanto para el empleado como para el empleador debido a que debe seguir el debido proceso hasta llegar a la inscripción definitiva en el departamento de talento humano quien es el responsable legítimo de la verificación, análisis y contrato. (Ver Anexo 5)

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

Los ingresos provienen del alquiler de los estacionamientos en Baños de Agua Santa, tomando en cuenta los posibles demandantes y el precio que es fijado por la competencia. Considerando todos los días de la semana ya que el tráfico se incrementa notablemente los fines de semana.

Tabla 27: Ingresos proyectados de forma diaria mensual y anual por la venta de tarjetas para los parqueaderos en el Cantón Baños de Agua Santa.

Año	Demanda Diaria de Usuarios	Demanda Mensual de Usuarios	Precio Fijado (\$)	Ingreso Diario Estimado (\$)	Ingreso Mensual Estimado (\$)	Ingreso Anual Estimado (\$)
2017	545	16.350	0.50	272,50	8.175,00	98.100,00
2018	572	17.160	0.50	286,00	8.580,00	102.960,00
2019	601	18.030	0.50	300,50	9.015,00	108.180,00
2020	631	18.930	0.50	315,50	9.465,00	113.580,00
2021	662	19.860	0.50	331,00	9.930,00	119.160,00

Fuente: Encuestas 2017

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D. (2017)

4.7.1 Costos Variables

El ingreso está destinado para los costos variables donde se encuentran los gastos de: Operación que a través de una ordenanza municipal determinares el 15% del ingreso total por la venta de las tarjetas de estacionamiento y del mantenimiento que conlleva en la señalización y otros aspectos técnicos que es del 5% del mismo valor recaudado.

Tabla 28: Costos Variables

COSTOS VARIABLES			
Detalle	Costos (Operación 15% y Mantenimiento 5%) (\$)	Costo Mensual (\$)	Costo Anual (\$)
Operación	142.5	4,220.31	50,643.75
Mantenimiento	47.5	1,406.77	16,881.25
TOTAL	190.00	5,627.08	67,525

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D. (2017)

4.7.2 Costos Fijos

Se tiene los egresos de los distribuidores de tarjetas cuyo Salario será de \$480 dólares para 12 personas que trabajaran en un horario de 7:00 am a 17:00 pm y la parte administrativa cuyo salario es de \$800 para una persona.

Tabla 29: Costos Fijos

COSTOS FIJOS		
Detalle	Costo Mensual(\$)	Costo Anual (\$)
Administración	800	9.600,00
Distribuidor de Tarjetas	480,00	69.120,00
TOTAL	1.280,00	78.720,00

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D. (2017)

4.7.3 Utilidad

La utilidad es lo que la empresa va a ganar en un determinado periodo, puesto que a los ingresos totales debemos restar los egresos y el resultado será la ganancia en un periodo.

$$\text{Utilidad} = \text{Ingresos Totales (\$)} - \text{Egresos Totales (\$)}$$

$$\text{Utilidad} = 98.100 - 78.720,00$$

$$\text{Utilidad} = \$ 19.380,00$$

Por lo tanto el Municipio de Baños de Agua Santa recibe una utilidad o ganancia de \$ 131.387,00 por año destinado a beneficio del Cantón.

4.7.4 Determinación de la factibilidad del proyecto

En este es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Cuando se forma una empresa o negocio hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión con poco riesgo. De lo contrario es más sencillo invertir el dinero en dichos productos con bajo riesgo en lugar de dedicar tiempo y esfuerzo a la creación de proyectos.

Por supuesto que en la evaluación del proyecto de parqueos tarifados hay muchas otras cosas que evaluar, como por ejemplo el tiempo que tardas en recuperar la inversión, el riesgo que tiene el proyecto, análisis costo beneficio y tienen algunos problemas como son la verosimilitud de las predicciones de flujo de caja.

4.7.5 Cálculo del valor actual neto (van) y tasa interna de retorno

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

Donde el beneficio neto actualizado (BNA) es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, el cual ha sido actualizado a través de una tasa de descuento.

La tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar; por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) es porque se ha cumplido con dicha tasa. Y cuando el BNA es mayor que la inversión es porque se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

Para lo cual tenemos tres probabilidades de factibilidad del proyecto:

- $VAN > 0 \rightarrow$ el proyecto es rentable.
- $VAN = 0 \rightarrow$ el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la TD.
- $VAN < 0 \rightarrow$ el proyecto no es rentable.

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- Tamaño de inversión.
- Flujo de caja neto proyectado.

En consideración de lo antes expuesto determinamos los análisis respectivos en nuestro proyecto para lo cual necesitamos las diferentes nomenclaturas:

Tabla 30: Determinación de la inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL			
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Total
23	Señalización	1.587,98	36.523,54
15	Equipos de seguridad Industrial	225,76	3.386,40
100.000	Boletaje	0,02	2.000,00
13	Sueldos y Salarios (Asistente de Seguridad y guardianía)		6.560,00
	Mantenimiento		1.000,00
TOTAL			\$ 49.469,94

Fuente: GAD Municipal Baños de Agua Santa.

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Luego de haber establecido el análisis técnico, económico del proyecto mantenemos los datos respectivos para proceder a calcular los indicadores que me permite establecer la factibilidad del mismo:

4.7.6 Cálculo del TIR Y VAN:

Datos:

f1:	Flujo Efectivo Año 1	15.444,00
f2:	Flujo Efectivo Año 2	16.171,20
f3:	Flujo Efectivo Año 3	17.051,76
f4:	Flujo Efectivo Año 4	17.895,35
f5:	Flujo Efectivo Año 5	18.691,12
n:	Número de años	5
i:	Tasa de Oportunidad	0,12
Oi	Inversión Inicial	49.469,94

Tabla 31: Cálculo de Flujos de los Ingresos Anuales

Flujo de Ingresos Anuales					
Año	Valor Fracción	N. de Vehículos	N. Vehículos mensuales	N. Meses	Total
1	0,50	545	16350	12	98100,00
2	0,50	572	17160	12	102960,00
3	0,50	601	18030	12	108180,00
4	0,50	631	18930	12	113580,00
5	0,50	662	19860	12	119160,00
TOTAL					\$ 541.980,00

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Los ingresos anuales se ven reflejadas por el número de vehículos diarios con una propagación de 30 días y por el valor de la hora o fracción, la misma que se debe considerar un valor mensual y debidamente considerada un valor anual, con lo me permite establecer una proyección debidamente clarificada.

Tabla 32: Cálculo de Flujos de Egresos Anuales

Flujo de Egresos Anuales		
Año	Incremento del 5%	Total
1	78720,00	82656,00
2	82656,00	86788,80
3	86788,80	91128,24
4	91128,24	95684,65
5	95684,65	100468,88
TOTAL		\$ 456.726,58

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Para la consideración de los egresos anuales se establece el valor de los costos fijos con un incremento anual del 5%, debido a los diferentes factores micro y macroeconómico.

Tabla 33: Calculo de Flujo de Efectivo

Flujo de Efectivo	
Año	Total
1	15444,00
2	16171,20
3	17051,76
4	17895,35
5	18691,12
Total	\$ 85.253,42

Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

Luego de establecer los flujos de ingresos y egresos, restamos respectivamente cada año, con el fin de mantener un valor residual, así se podrá verificar las condiciones para el respectivo cálculo del TIR y VAN.

VAN: \$ 11.326,69

TIR: 21% > 12% (Proyecto Factible)

De la evaluación económica realizada se puede concluir que el proyecto de estacionamientos para parqueos tarifados que funciona en el sector central del cantón, es

un proyecto rentable para el GADBAS, si bien es cierto no produce valores altos de ganancia pero tampoco genera pérdidas para la Municipalidad.

Tomando en cuenta un costo de 0.50 centavos de dólar por hora de servicio o fracción de hora y considerando 6 días laborables (lunes a sábado) por semana con un horario de servicio de 07:00 h hasta las 17:00 horas. El total de ingresos mensual por la venta de tarjetas en el sector en estudio es \$ 8.175,00 y \$ 98.100,00 anuales. Lo cual produce una ganancia o utilidad de \$ 19.380,00 para el GADBAS.

Al analizar el Valor Actual Neto (VAN) con todos los costos reales del proyecto se concluye que el VAN resultante para el presente año 2017, del servicio de parqueo tarifado es $VAN > 0$ y es un valor positivo, la rentabilidad de la inversión es mayor que la tasa actualizada o de rechazo. En consecuencia el proyecto para parqueos tarifados es rentable, viable, factible y se debe aceptar en el año 2017.

De igual manera al analizar la Tasa Interna de Retorno (TIR), también se concluye que

TIR calculado $>$ Interés de capital, $21\% > 12\%$

El proyecto parqueos tarifados es rentable sector urbano, casco central, esto se produce por la gran demanda que reciben estas plazas de estacionamiento, por la razón de que el sector en estudio es zona de gran comercio y mercado que se realiza.

$VAN > 0$; es decir \$ 11.326,69 $>$ 0.

Este proyecto es rentable y conveniente desde el año 2017 hasta el año 2021 para las condiciones de funcionamiento de los parqueos tarifados, a futuro se deberá considerar nuevos mecanismos tecnológicos para: entrega de tarjetas, cobro, etc.

CONCLUSIONES

El sector en estudio es el cantón Baños de Agua Santa, casco urbano donde se encuentra un aprox. de 20.000 habitantes.

- Se sustenta y se desarrolla el proyecto, gracias al análisis de los referentes teóricos que sirvieron de base para sustentar la importancia del mismo.
- El estudio de mercado que se realizó en el cantón Baños de Agua Santa la cual tuvo los siguientes resultados, semanalmente 3.825 autos y una demanda potencial anual de 198.900 veces los parqueaderos, estableciendo una demanda insatisfecha en el cantón, donde no hay lugares disponible para estacionar su vehículo ya que los parqueaderos actuales no cubren la demanda, lo cual verifica la idea a defender y sustenta la propuesta,
- Al momento de realizar el estudio de mercado se determinó que existe una Se comprueba gracias a los diferentes estudios del proyecto la propuesta es factible demostrando que al momento de realizar el estudio de mercado se determinó que los Baños y turistas pueden adquirir el ticket por un valor a 0,50 ctvs. En consideración mantenemos una Tasa Interna de Retorno del 21%, la misma que el Periodo de Recuperación de la Inversión será a los 3.5 años.

RECOMENDACIONES

Se recomienda al Mgs. Marlon Guevara Silva, alcalde del cantón Baños de Agua Santa:

1. Enviar la propuesta para la creación de parqueos tarifados en el cantón Baños de Agua Santa al seno de concejo, quien dispondrá la autorización respectiva para su ejecución de manera responsable y eficiente.
2. Realizar el desembolso respectivo por parte del GADBAS, para la creación del proyecto de parqueos tarifados, la cual mejorara las condiciones de vida de sus habitantes directa e indirectamente.
3. Que las personas encargadas de la venta de tarjetas de parqueo sean responsables al momento de emitirlas, mediante un buen proceso de selección de personal ya que este trabajo requiere estar en buenas condiciones para cumplir con las 8 horas diarias de trabajo y se realice cursos de capacitación.
4. Es necesario implantar la reducción del tiempo máximo de estacionamiento permitido de 2 horas máximo y reducir a 1 hora en las cuadras donde la oferta de plazas no logra satisfacer la demanda y una adecuada planificación para realizar una programación en el mantenimiento de la señalización de los lugares de estacionamiento

BIBLIOGRAFÍA

- Abarca, R. (2010). *Automatización del sector detallista* . México D.F : I.N.A. .
- Arias, F. (1999). *El proyecto de Investigación* . Caracas : Episteme .
- Armas, S. (2008). *Las micofinanzas desde una óptica humana* . Quito: Imprenta Gratias.
- Bernal, A. (2010). *Metodología de la Investigación* . Bogotá : Pearson Educación .
- Bobadilla, P. (1998). *Diseño y Evaluación de Proyetos* . Lima : ONGs. .
- Bravo, M. (2007). *Contabilidad de Costos* . 5ta Ed. Quito : Nuevodia.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos* . 9 Ed. México : McGraw Hill. .
- Coss, R. (2005). *Análisis y Evalición de proyectos* . México D.F: McGraw Hill.
- Estupiñan, R. (2008). *Analisis Financiero y de gestión* . Bogotá : Ecoe Ediciones .
- Fernández, J. (2005). *Gestión por Competencias* . Madrid : Pearson Educación .
- Frank, R. (2010). *Microeconomía Intermedia* . México D.F: McGraw Hill.
- Baca, U. (2010). *Evaluacion de proyectos*. 5ta Ed. Mexico D.F: McGraw Hill.
- Itzik, A. (2005). *Asistente educativo Integral* . Bogotá: S.A. .
- Kotler, P. (2007). *Fundamentos de Marketing* . México D.F: Pearson Educación .
- Kotler,P. (2006). *Dirección de Marketing* . México D.F : Pearson Educación .
- Lara, B. (2010). *Cómo Elaborar Proyectos de Inversión*. Quito: Oseas Espín.
- Lovelock, C. (2009). *Marketing de servicios* . México D.F : Pearson Educación .
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados un enfoque aplicado*. México D.F: Pearson Educación .
- Moráles, A. (2009). *Proyectos de Inversión* . México D.F: McGraw Hill .
- Roberts, A. (2003). *El microcrédito y su aporte al desarrollo económico* . Buenos Aires. Albatros S.A.
- Salvatore, H. (2008). *Microeconomía* . México: McGraw Hill.
- Samuelson, P. (2007). *Economía* .18va Ed. México D.F : McGraw Hill.
- Sanchez, J. (2012). *Metodología de la investigación científica y tecnológica* . Madrid : Díaz y Santos .
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. México D.F: Pearson Educación.
- Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos* . México: McGraw Hill.

Schiffman. (2006). *Comportamiento del Consumidor .10ma Ed. Mexico D.F. Pearson Educación.*

Ávalos, E. (2014). *Estudio de Fctibilidad para la creación de un centro de acopio de cacao fino de aroma ubicado en cumandá provincia de Chimborazo.* Riobamba. Epoch.

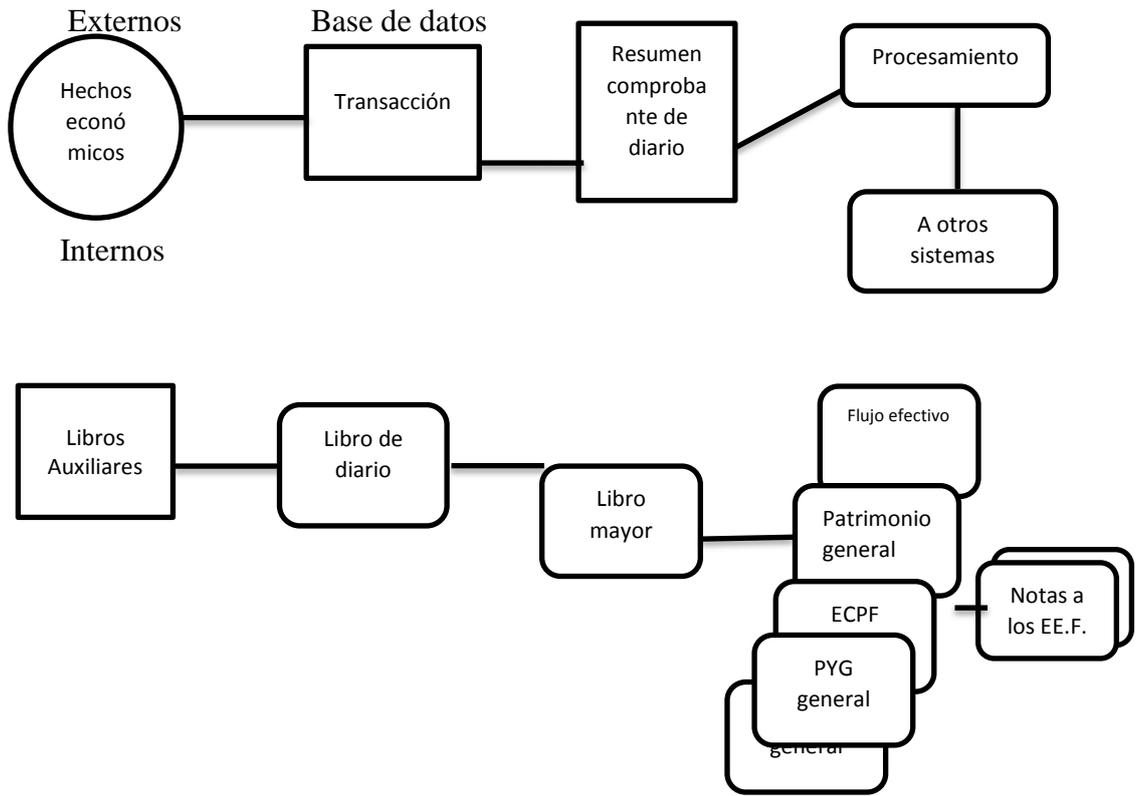
Jaramillo, E. (2016). *Proyecto para la creación de una empacadora de tilapias en el recinto San Jorge, cantón Santa Clara, provincia de Pastaza, bajo el auspicio del GAD Municipal.* Riobamba. Epoch.

Gavidia, V. (2014). *Proyecto de Fctibilidad para la creacion de Bloques y adoquines de alto trafico para el Gobierno Autónomo descentralizado Municipal del Cantón Penipe.* Riobamba. Epoch.

Debitoor. (2001).Que es un Ingreso Financiero. Recuperado el 13 de 01 de 2017, de <https://debitoor.es/que-es-un-ingresofinanciero>.

ANEXOS

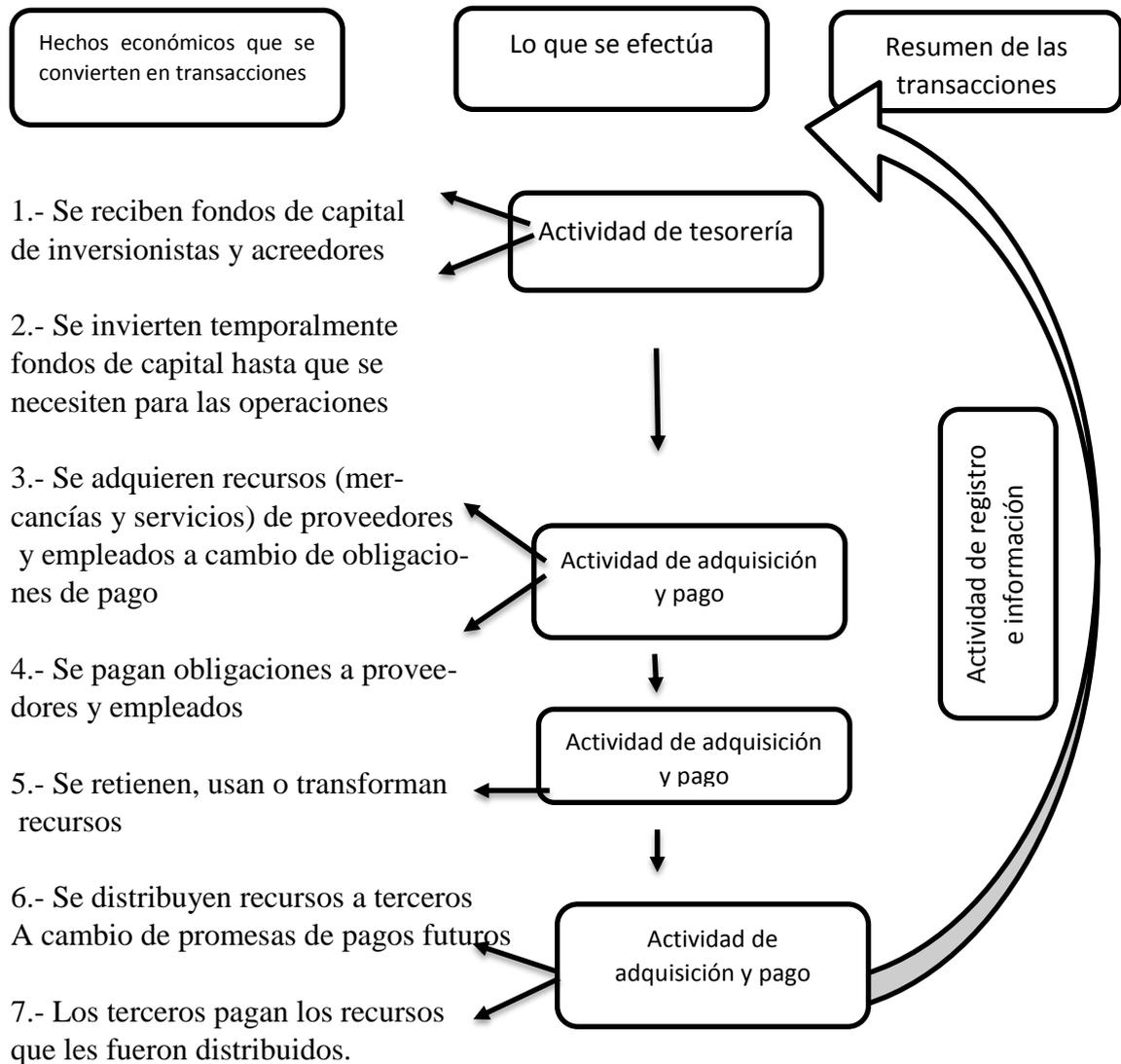
Anexo 1: Proceso Financiero



Fuente: Estupiñán, R. (2008)

Elaborado por: Peñafiel, G. (2017)

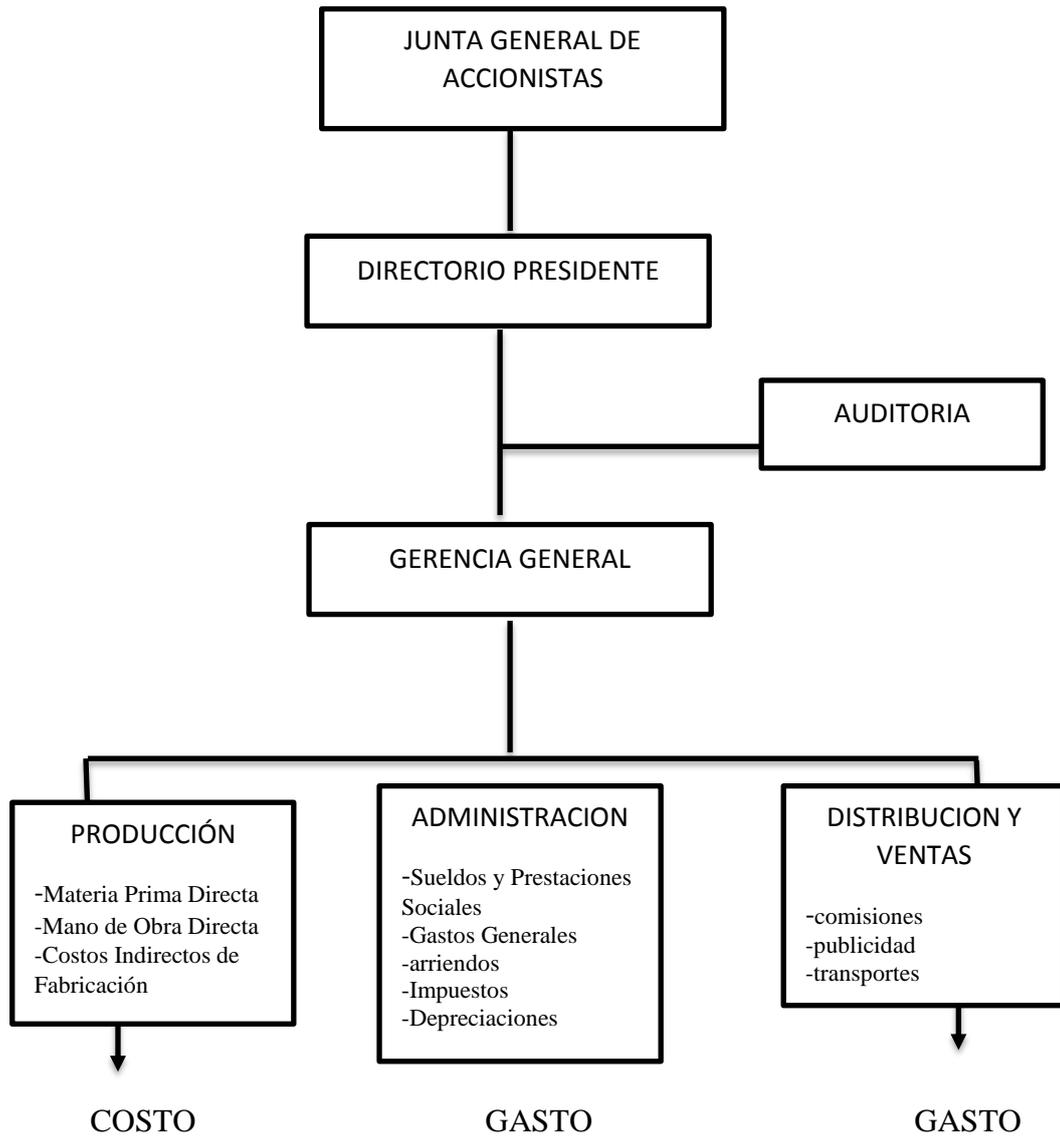
Anexo 2: Actividades de negocio de una empresa



Fuente: Estupiñán, R. (2008)

Elaborado por: Peñafiel, G. (2017)

Anexo 3: Los costos y gastos en la empresa



Fuente: Itzik (2005)

Elaborado por: Peñafiel, G. (2017)



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERIS FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR



OBJETIVO: Establecer el compromiso de la ciudadanía para implementar un sistema integral de parqueo tarifado, en el cantón Baños de Agua Santa.

1. ¿Posee usted un vehículo?
 - a. Si ... No ...
2. ¿Al momento de utilizar su vehículo donde lo estaciona?
 - a. Parqueadero ... Estacionamiento propio ...
3. ¿La atención que existe en los Parqueaderos del cantón Baños es satisfactorio?
 - a. Si ... No ...
4. ¿Cuánto es el valor que cancela por el servicio del Parqueadero?
 - a. \$ 0,25 ... \$ 0,50 ... \$ 1,00 ... más de \$ 1,00 ...
5. ¿Usted está de acuerdo que se implemente el Parqueadero Tarifado en el cantón Baños de Agua Santa?
 - a. Si... No...
6. ¿Estaría dispuesto a pagar una tarifa por una fracción de tiempo, estableciendo seguridad, Orden vehicular y Responsabilidad peatonal?
 - a. Si ... No ...
7. ¿Cuánto usted estaría dispuesto a cancelar por la utilización del parqueo tarifado?
 - a. \$ 0,25 ... \$ 0,50 ... \$ 1,00 ... más de \$ 1,00 ...
8. ¿Le gustaría a usted que exista la reservación del estacionamiento en un lugar específico?
 - a. Si... No...

Gracias por su Comprensión.

Anexo 5: Ingreso de personal

 Ministerio de Relaciones Laborales	GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL CANTON BAÑOS DE AGUA SANTA 
SOLICITUD DE AUTORIZACION PARA CUMPLIMIENTO DE SERVICIOS INSTITUCIONALES	
Nro. SOLICITUD LICENCIA CON REMUNERACION	FECHA DE SOLICITUD: ENERO 19, 2016
SELECCIONE LO QUE REQUIERA SOLICITAR	
INGRESO PERSONAL <input type="checkbox"/>	MOVILIZACIONES <input type="checkbox"/>
SUBSISTENCIAS <input type="checkbox"/>	ALIMENTACION <input type="checkbox"/>

DATOS GENERALES						
APELLIDOS - NOMBRES DE LA O EL SERVIDOR			PUESTO QUE OCUPA:			
CIUDAD - PROVINCIA DEL SERVICIO INSTITUCIONAL			NOMBRE DE LA UNIDAD A LA QUE PERTENECE LA O EL SERVIDOR			
FECHA SALIDA (dd-mmm-aaaa)	HORA SALIDA (hh:mm)	FECHA LLEGADA (dd-mmm-aaaa) (LUGAR HABITUAL DE TRABAJO)	HORA LLEGADA (hh:mm) (LUGAR HABITUAL DE TRABAJO)			
SERVIDORES QUE INTEGRAN LOS SERVICIOS INSTITUCIONALES						
DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES A EJECUTARSE:						
TRANSPORTE						
TIPO DE TRANSPORTE (Aéreo, terrestre, otros)	NOMBRE DEL TRANSPORTE	RUTA	SALIDA		LLEGADA	
			FECHA dd/mm/aaaa	HORA hh:mm	FECHA dd/mm/aaaa	HORA hh:mm
DATOS PARA TRANSFERENCIA						
NOMBRE DEL BANCO		TIPO DE CUENTA		No. DE CUENTA		
FIRMA DE LA O EL SERVIDOR SOLICITANTE (COMISIONADO)			FIRMA DE LA O EL RESPONSABLE DE LA UNIDAD SOLICITANTE			
NOMBRE:			NOMBRE:			
FIRMA DE LA AUTORIDAD NOMINADORA O SU DELEGADO			<p>NOTA: Esta solicitud deberá ser presentada para su Autorización, con por lo menos 72 horas de anticipación al cumplimiento de los servicios institucionales; salvo el caso de que por necesidades institucionales la Autoridad Nominadora autorice.</p> <p>Está prohibido conceder servicios institucionales durante los días de descanso obligatorio, con excepción de:</p> <ul style="list-style-type: none"> De no existir disponibilidad presupuestaria, tanto la solicitud como la autorización quedarán insubsistentes El informe de Servicios Institucionales deberá presentarse dentro del término de 4 días de cumplido el servicio institucional <p>Está prohibido conceder servicios institucionales durante los días de descanso obligatorio, con excepción de las Máximas Autoridades o de casos excepcionales debidamente justificados por la Máxima Autoridad o su Delegado.</p>			
NOMBRE :			Para uso exclusivo de la Dirección Financiera del GADBAS VERIFICACION DE DISPONIBILIDAD ECONOMICA Y PRESUPUESTARIA			
NOTA: Para el caso de los compañeros Concejales y Directores Departamentales, autorizará el Señor Alcalde; y para los demás funcionarios el señor Director Administrativo.			Existe disponibilidad: No existe disponibilidad: FIRMA DE RESPONSABILIDAD FECHA			

Fuente: GAD Municipal Baños de Agua Santa.
Elaborado por: Peñafiel, G; Simaleza, D (2017).

