



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL  
CANTÓN ZUMBA, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN  
DEL GRADO DE INGENIEROS  
COMERCIALES.

**Autores:**

**Nelson Andrés Castillo Guerrero.**

**Carlos Alfredo Suquilanda Poma.**

**Director:**

**Ing. Orlando Curimilma.p**

**LOJA-ECUADOR**

**2014**

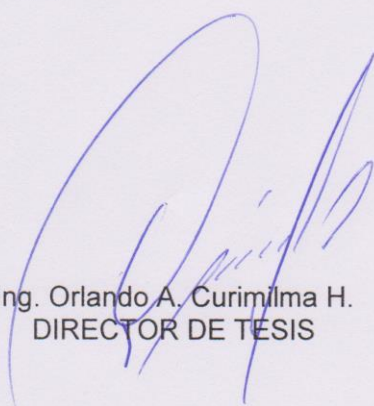
## CERTIFICACIÓN

**ING.COM.  
Orlando A. Curimilma H.  
DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

### **CERTIFICA:**

Que luego de haber dirigido y revisado detenidamente el contenido del presente proyecto de tesis, el cual se ajusta a la elaboración y evaluación de proyectos de inversión, el mismo que titula **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL CANTÓN ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”** autoría de los señores: Nelson Andrés Castillo Guerrero y Carlos Alfredo Suquilanda Poma, y habiendo cumplido con los requerimientos exigidos, autorizo su presentación para los fines legales consiguientes.

Loja, 23 de Mayo del 2014.



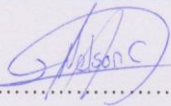
Ing. Orlando A. Curimilma H.  
DIRECTOR DE TESIS

## AUTORÍA

Yo Nelson Andrés Castillo Guerrero y Carlos Alfredo Suquilanda Poma declaramos ser autores del presente trabajo de tesis y eximimos expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente aceptamos y autorizamos a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de nuestra tesis en el repositorio Institucional-biblioteca Virtual.

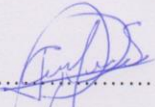
**AUTOR:** Nelson Andrés Castillo Guerrero

**FIRMA:**  .....

**CÉDULA:** 1105000275

**FECHA:** Loja, Mayo de 2014

**AUTOR:** Carlos Alfredo Suquilanda Poma

**FIRMA:**  .....

**CÉDULA:** 1104782279

**FECHA:** Loja, Mayo de 2014

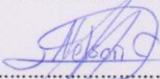
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS DEL TEXTO COMPLETO**

Nosotros, Nelson Andrés Castillo Guerrero y Carlos Alfredo Suquilanda Poma declaramos ser autores de la tesis titulada “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLENENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL CANTÓN ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”, como requisito para optar al grado de **Ingenieros Comerciales** autorizamos al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, atreves de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realiza un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 26 días del mes de mayo del dos mil catorce firman los autores.

FIRMA: 

AUTOR: Nelson Andrés Castillo Guerrero

CÉDULA: 1105000275

DIRECCIÓN: Dirección: Daniel Alvares Borneo

CORREO ELECTRÓNICO [andressncastillo@hotmail.com](mailto:andressncastillo@hotmail.com)

TELÉFONO CÉLULAR: 0981203443

FIRMA: 

AUTOR: Carlos Alfredo Suquilanda Poma

CÉDULA: 0981203443

DIRECCIÓN: San Cayetano Alto

CORREO ELECTRÓNICO: [carlitosuky@hotmail.com](mailto:carlitosuky@hotmail.com)

TELÉFONO: CÉLULAR: 0985854207

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

Director de tesis: Ing. Com. Orlando Agustín Curimilma H.

Tribunal de grado: Ing. Com. Ney Alfredo Gallardo

Ing. Com. Santiago Ludeña Y.

Ing. Com. Juan Carlos Pérez

PRESIDENTE

VOCAL

VOCAL

## **DEDICATORIA**

Este proyecto va dedicado a Dios por darme la sabiduría de seguir adelante, a mi familia, a mi madre Ana Nélida Guerrero Zaquinaula, a mi padre José Andrés Castillo Jiménez, a mis hermanas Diana Castillo, Leidy Castillo Silvana Castillo y Mauricio Castillo, quienes fueron y son parte invaluable en la consecución de una de las metas más importantes en mi vida.

**Nelson Andrés Castillo Guerrero.**

En primer lugar quiero dedicar este trabajo a Dios forjador de nuestro destino, a mis padres, que con su apoyo incondicional y sus sabios consejos supieron alentarme para seguir adelante y continuar actualizando mis conocimientos, a mi querido hijo el cual fue el pilar principal para superarme, a mi esposa, hermanos, amigos y compañeros que siempre con sus apreciaciones nos guiaron por el camino del progreso.

**Carlos Alfredo Suquilanda Poma.**

## **AGRADECIMIENTO**

Dejamos constancia en nuestro agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja por habernos permitido superarnos hasta llegar a la profesionalización, al Área Jurídica, Social y Administrativa, y de forma muy especial a la carrera de Administración de Empresas, al Ing. Orlando Agustín Curimilma Huanca, Director del presente trabajo de Tesis, que nos supo brindar sus valiosos conocimientos y compartir sus invaluable experiencias para así consolidar el presente proyecto.

**Los Autores**

a. TÍTULO

***“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL  
CANTÓN ZUMBA, PROVINCIA DE ZAMORA  
CHINCHIPE”***

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo que se presentará a continuación, es el resultado de varios meses de investigación y análisis para encontrar oportunidades de negocios relacionados al deporte más practicado en todo el mundo.

Este proyecto pretende ofrecer a las familias del Cantón Zumba, un espacio en el que puedan encontrar una manera divertida, saludable de entretenimiento para compartir entre familia y amigos de un partido de futbol sala, en un ambiente agradable y seguro.

Por tal motivo salen a flote los objetivos que darán a conocer la factibilidad del proyecto.

- Realizar el estudio de mercado para determinar las condiciones de oferta y demanda del Cantón de Zumba.
- Realizar el estudio técnico con la finalidad de establecer el tamaño, localización e ingeniería del proyecto.
- Realizar el estudio financiero para determinar el monto de las inversiones, fuentes de financiamiento, costos de producción e ingresos que generará el proyecto.
- Realizar la evaluación financiera para que mediante los indicadores Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo etc. Mismo que permitirá medir la rentabilidad del proyecto.

**Los materiales utilizados son:** computadora, impresora, papel, etc.

**Dentro de los métodos tenemos:** El método deductivo se lo utilizo en la determinación de la bibliografía a utilizar, el Inductivo para analizar la



necesidad de implementar la nueva unidad productiva, el método estadístico permitió conocer las cifras exactas de cuales serán nuestros posibles demandantes, el método histórico ayudo a examinar los hechos pasados y bibliográficos concernientes a la información necesaria.

**Las técnicas utilizadas son:** la Encuesta que sirvió en el levantamiento de la información de las familias del Cantón de Zumba, técnica de la observación que permitió conocer el ambiente en el cual se desarrollara el proyecto.

**Para el estudio de mercado:** Se identificó las características del mercado como son, la oferta y demanda, se utilizó un muestreo estadístico cuyo tamaño y selección de muestra fue suficiente para obtener resultados confiables, dándonos un resultado total de 299 encuestas distribuidas a los diferentes sectores urbanos rurales del Cantón Zumba. Cabe mencionar que la población del Cantón Zumba es de 5.332 habitantes según el último censo, por lo tanto a este valor se dividió para 4 que es el número de miembros por familia.

**El estudio de mercado:** indica que el **78,88%** de la población manifestaron que sí utilizarían nuestro servicio, lo cual haría factible la implementación de la cancha de futbol sala con césped sintético.

**En el estudio técnico:** se determinó el tamaño y localización de la empresa, estará ubicada en el Cantón Zumba, Av. El Cisne y calle Jaime Roldos junto al Canchón Municipal en el Barrio San Gregorio, lugar que

brinda las condiciones para su desarrollo, disponiendo de todos los servicios básicos.

También se confirma que todos los insumos materiales, equipos y muebles requeridos para el siguiente proyecto se los encuentra en el mercado local, a precios razonables lo que evita trámites y demoras para importación.

**La capacidad instalada:** De la Bombonera será de 5110 servicios durante un año que representara el 100% de la capacidad instalada; mientras que para la capacidad utilizada se estima prudente iniciar el primer año con el 71% con un incremento del 7% anual.

En cuanto al **estudio organizacional**, éste permite definir el aspecto legal de la empresa con la creación de los organigramas estructural, funcional, posicional y manual de funciones por cada funcionario para un adecuado control del proceso del servicio.

**En el estudio financiero:** Se determinó la rentabilidad financiera del proyecto a partir del primer año de gestión, así mismo se podría determinar los gastos en el mismo periodo y por ende determinar cuál es la ganancia neta de la empresa.

Para llevar a cabo el presente proyecto es necesaria la inversión total de \$93444,00 contando con un financiamiento propio del 70% equivalente a \$66044,00 un externo del 30% que asciende a \$27400 financiado por el Banco Nacional de Fomento en su línea de créditos productivos con una tasa de interés del 15% mensual, en un plazo de 5 años.

**La evaluación financiera:** reflejan indicadores financieros positivos, Con una proyección de 5 años se obtiene un Valor Actual Neto de \$23.322,27 y una Tasa Interna de Retorno del 24,82% dando una relación beneficio costo de 0,77 ctv. por cada dólar invertido, la inversión se recuperará en 4 años, 6 meses, 22 días.

Finalmente se llega a establecer las conclusiones y recomendaciones, dado que los indicadores financieros son positivos, para los inversionistas del presente proyecto es recomendable invertir y ponerlo en marcha.

## **ABSTRACT.**

This paper will be presented below, is the result of several months of research and analysis to find business opportunities related to the most popular sport worldwide.

This project aims to provide families with the Canton Zumba, a space in which to find a fun, healthy way of entertainment to share with family and friends for a game of indoor soccer in a friendly and safe environment.

Therefore the objectives come to the surface to be launched by the project's feasibility.

- Conduct market research to determine the conditions of supply and demand of Canton Zumba.
- Conduct technical study in order to establish the size, location and engineering project.
- Perform financial analysis to determine the amount of investments, funding sources, production costs and revenues generated by the project.
- Perform financial evaluation for using the Net Present Value, Internal Rate of Return, Benefit Cost Ratio etc. himself that will measure project profitability.

**The materials used are:** computer, printer, paper, etc.

**Among the methods are:** The deductive method I use in the determination of the literature using the Inductive to discuss the need to implement the new production unit.

The statistical method allowed us to know the exact number of which will be our potential applicants, historical method helped to examine the past and bibliographical facts concerning the necessary information.

**The techniques used are:** Survey who served in the gathering of information for families of Canton Zumba, observation technique yielded information on the environment in which the project is developed.

**To study market:** market characteristics such as was identified, supply and demand, a statistical sampling was used whose size and sample selection was sufficient to obtain reliable results, giving a total score of 299 surveys distributed to different sectors Zumba urban rural Canton. It is noteworthy that the population of Canton Zumba is 5332 inhabitants according to the last census, so this value was divided to 4 which is the number of members per family.

**Market research:** indicates that 78.88% of the population said they would use our service itself, which would make possible the implementation of the soccer field with synthetic turf room.

**The technical study:** the size and location of the company is determined to be located in the Canton Zumba, Av Swan and Jaime Roldos street next to the Municipal fenced lot in Barrio San Gregorio, a place that provides the conditions for their development, providing all basic services.

It also confirms that all material inputs, equipment and furniture required for the following project in the local market at reasonable prices which avoids import formalities and delays.

**Installed capacity:** From Bombonera 5110 services will be for a year to represent 100% of installed capacity; while for capacity utilization is estimated prudent to initiate the first year to 71% with an increase of 7%.

**Regarding the organizational study** is to define the legal aspect of the business with the creation of the structural, functional, positional and manual functions for each official charts for adequate control of the service process.

**In the financial analysis:** financial profitability of the project was determined from the first year in office, also could determine expenditures in the same period and thus determine the net profit of the company.

To carry out this project is necessary total investment of \$ 93,444.00 having its own funding of 70% equivalent to \$ 66,044.00 an external 30% amounting to \$27400 funded by the National Development Bank in its line of credit productive with an interest rate of 15% per month, within 5 years.

**The financial evaluation:** reflect positive financial indicators, with a projection of 5 years, a net present value of \$ 23322.27 and an Internal Rate of Return of 24.82% is obtained giving a cost benefit ratio of 0,77ctv. for every dollar invested, the investment will pay off in 4 years, 6 months, 22 days.

Finally you get to establish findings and recommendations, as the financial indicators are positive for investors of this project is advisable to invest and start.

### **c. INTRODUCCIÓN**

Sin duda el deporte más practicado en nuestro país al igual que en la mayor parte del mundo es el futbol, esto tiene su explicación debido a que se puede desarrollar con mínimas condiciones de infraestructura por lo que trasciende todas las clases sociales y limitaciones geográficas.

Actualmente en el Ecuador, con la implementación de un nuevo sistema económico como es la privatización de empresas, en cierta manera ha permitido al gobierno aliviar la carga morosa que ha mantenido hasta el momento. Sin embargo no significa que se solucionarán los problemas más apremiantes como son la educación, vivienda, salud, etc.

Por ello como profesionales de la carrera de Administración de Empresas y como futuros ingenieros; consideramos que, los ciudadanos ecuatorianos debemos por iniciativa propia rehabilitar la economía a través de la creación de empresas que en cierta forma ayudaran a mejorar los ingresos para los inversionistas y para quienes trabajen en ella.

Zumba es un pequeño Cantón ubicado dentro de la provincia de Zamora Chinchipe, posee una gran riqueza natural que se complementa con el carisma de su gente, lo que hace de este destino un lugar acogedor al que todos quieren volver a visitar, la implementación de una Cancha Sintética será de mucha importancia para realizar la práctica adecuada del deporte como es el futbol ya que este Cantón no existe una cancha de

esta magnitud solo existen canchas que no prestan las condiciones adecuadas para realizar cierto deporte.

Este proyecto dará a conocer su contenido minuciosamente en sus apartados como son:

Parte de un **Título**, que surge de una problemática existente; el **Resumen** detalla en forma breve una problemática, los objetivos específicos, se describen los métodos y técnicas utilizadas; Los resultados obtenidos de los cuatro estudios concernientes al proyecto de inversión y finalmente se determina las respectivas conclusiones y recomendaciones, **Revisión de literatura**, consiste en la fundamentación teórica referente al proyecto de inversión y al tema en estudio; **Materiales y Métodos**, que fueron necesarios en el proyecto; Resultados obtenidos de las encuestas y fueron aplicadas al segmento poblacional, Discusión, Análisis de los estudios de mercado, técnico, financiero y evaluación financiera que determinaron la factibilidad o no del proyecto; **Conclusiones y Recomendaciones**, análisis global de los estudios realizados que conllevan a determinar si se consiguió alcanzar los objetivos planteados; **Bibliografía**, constituye los referentes bibliográficos y virtuales que se utilizaron para el desarrollo de la revisión de literatura; Anexos aportes necesarios que ayudaron al presente proyecto en estudio, y por ultimo **índice**, detalla de forma alfabética los diferentes apartados que contiene el proyecto con su respectiva numeración de página.



## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

En los actuales momentos el deporte se ha convertido en un fenómeno de nuestra sociedad y ha pasado a ocupar un lugar importante en el desarrollo de los pueblos. Como consecuencia de esto la demanda de lugares donde se puedan realizar actividades deportivas aumenta cada día y es por esto que ya no sólo se lo considera como una simple actividad de distracción, sino como una alternativa de negocio.

### **HISTORIA DEL FÚTBOL**

La historia moderna del deporte más popular del planeta abarca más de 100 años de existencia.

Comenzó en el 1863, cuando en Inglaterra se separaron los caminos del "rugby-football" (rugby) y del "asociación football" (fútbol), fundándose la Asociación más antigua del mundo: la "Football Association" (Asociación de Fútbol de Inglaterra), el primer órgano gubernativo del deporte.

Ambos tipos de juego tiene la misma raíz y un árbol genealógico de muy vasta ramificación. Una profunda y minuciosa investigación ha dado con una media docena de diferentes juegos en los cuales hay aspectos que remiten el origen y desarrollo histórico del fútbol.

Evidentemente, a pesar de las deducciones que se hagan dos cosas son claras: primero, que el balón se jugaba con el pie desde hacía miles de

años y segundo, que no existe ningún motivo para considerar el juego con el pie como una forma secundaria degenerada del juego con mano.

Todo lo contrario aparte de la necesidad de tener que luchar con todo el cuerpo por el balón en un gran tumulto (empleando también las piernas y los pies) generalmente sin reglas, parece que desde sus comienzos se consideraba esta actividad como extremadamente difícil y por lo tanto dominar el balón con el pie generaba admiración.

La forma más antigua del juego, de la que se tenga ciencia cierta, es un manual de ejercicios militares que remonta a la China de la dinastía de Han, en los siglos II y III AC.

Se lo conocía como "Ts'uhKúh", y consistía en una bola de cuero rellena con plumas y pelos, que tenía que ser lanzada con el pie a una pequeña red. Ésta estaba colocada entre largas varas de bambú, separadas por una apertura de 30 a 40 centímetros. Otra modalidad, descrita en el mismo manual consistía en que los jugadores en su camino a la meta debían sortear los ataques de un rival pudiendo jugar la bola con pies, pecho, espalda y hombros, pero no con la mano.

## **IMPORTANCIA DEL FÚTBOL**

En España, el fútbol es más que un deporte; es un estilo de vida y muy importante a la mayoría de España. Algunos españoles piensan que el fútbol es el centro del mundo. Ellos paran sus vidas cuando hay un partido importante, por ejemplo, la copa mundial los bares, restaurantes y los

cafés se llenan completamente con las personas. Cuando miran un partido ellos están cautivados, miran y gritan al televisor sobre el partido. Millones de españoles prestan atención a todos los partidos, la historia y la importancia de este deporte han hecho a España lo que es hoy en día. Muchas personas piensan que España es el centro del mundo del fútbol. Es claro que el fútbol es un aspecto muy importante de la cultura popular de España la historia y la influencia de este deporte son evidentes, la pasión y el amor por el deporte de la gente es algo para admirar.

El fútbol es uno de los deportes más practicados y más populares a nivel mundial, ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años, sigue conquistando poco a poco el planeta son aproximadamente 270 millones de personas que lo practican de manera federada en cualquiera de sus especialidades (once, sala o playa) y sin hacer distinciones de edad o sexo; es decir, el 4% de la población mundial; y son muchos más los que juegan de manera amistosa sin estar inscriptos en ninguna federación.

Como solución para mantener el espectáculo a pesar del mal tiempo; y de paso brindar protección a los deportistas hace más de 15 años se ingresó a la industria de los campos sintéticos. Europa fue pionera por el tema del invierno.

## **ECUADOR Y SU HISTORIA CON LAS CANCHAS SINTÉTICAS**

El fulbito o el fútbol es un juego colectivo entre un grupo de personas que buscan todos juntos alcanzar un mismo objetivo, la victoria.

Es el deporte rey por excelencia y, siendo el único con la capacidad de mover masas. Es el único capaz de hacer vibrar o llorar a toda una nación entera. Dónde no importa el idioma que se hable y mucho menos el estilo que se practica no importa más que divertirse y dejarse llevar por la pasión del fútbol.

Esta gran aceptación y pasión por dicho deporte, ha llevado a las grandes mentes en idear las mejores evoluciones de los implementos deportivos. Podemos comenzar mencionando desde las camisetas que impiden que el cuerpo se mantenga húmedo, pasando por las pelotas computarizadas con microchips y ahora porque no las canchas sintéticas.

Las canchas sintéticas es el material más adecuado para sustituir al pasto natural. De esta manera se logra el ahorro significativo por parte de los ofertantes y por el lado de los demandantes les proporciona una mejor opción de juego brindando un ambiente más cálido y alegre. En el Ecuador, las canchas sintéticas han tenido gran aceptación por parte de los jugadores del fulbito, la demanda es cada vez mayor.

## **OPOSICIÓN AL DEPORTE**

Si desde sus comienzos el fútbol generó un enorme entusiasmo en la gente común de las Islas Británicas, también provocó aunque sin éxito constantes intervenciones de las autoridades, que fruncían el ceño ante las reacciones violentas que a veces el deporte generaba.

En el año 1314, el alcalde de Londres se vio obligado a prohibir el fútbol dentro de la ciudad, con pena de cárcel, a causa del ruido que ocasionaba.

Durante la llamada "Guerra de los cien años" que libraron Inglaterra y Francia (1337-1453), el fútbol no era bien visto en la Corte, pero esta vez por otras razones: Eduardo III, Ricardo II.

Enrique IV y Enrique V castigaban a todos los que lo practicaban porque privaba a sus súbditos de practicar los muchos ejercicios militares más útiles, principalmente el tiro con arco.

Todos los reyes escoceses del siglo XV se sintieron obligados a censurar, y hasta prohibir, el fútbol. Muy famoso es el decreto publicado por el parlamento convocado por Jaime I en Perth en 1424: "That no manplay at the Fute-ball" (Que ningún hombre juegue al fútbol). Todo esto, sin embargo, no sirvió de mucho: el amor de luchar por el balón era demasiado profundo para ser erradicado.

La pasión por el fútbol fue muy notoria en Inglaterra durante la época isabelina ayudó a intensificar el entusiasmo local la influencia heredada de la Italia del renacimiento, especialmente desde Florencia, aunque también desde Venecia y otras ciudades, donde se conocía una forma de juego propia llamada "calcio". Éste estaba mejor reglamentado que el fútbol inglés y los equipos vestían uniformes de distintos coloridos, y era jugado en eventos de gala especiales.

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **Aspectos Generales**

**Proyecto de Factibilidad:** Sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si se procede su estudio, desarrollo o implementación.

La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización y luego determinar, si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos. La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que la empresa puede proporcionar.

Para llevar a cabo el proyecto factible, se debe realizar lo siguiente:

- ✓ Diagnóstico de la situación planteada;
- ✓ En segundo lugar, es plantear y fundamentar con basamentos teóricos la propuesta a elaborar y establecer, tanto los procedimientos metodológicos así como las actividades y los recursos necesarios, para llevar a delante la ejecución. a esto, se realizará el estudio de factibilidad del proyecto y, por último.
- ✓ La ejecución de la propuesta con su respectiva evaluación.

Presentándose de esta manera un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL CANTÓN ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHIMCHIPE”**

## **Componentes del Estudio de Factibilidad**

Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de cuatro análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión. <sup>1</sup>

- ☆ Estudio de Mercado
- ☆ Estudio Técnico
- ☆ Estudio Financiero
- ☆ Evaluación Financiera

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

Entre los factores que se analizan en el estudio de mercado consta de lo siguiente:

- Necesidades
- Gustos y preferencias del consumidor
- Número de consumidores actuales, potenciales y reales
- Competidores
- Proveedores

---

<sup>1</sup> SAPAG CHAIN, Nassio, Estudio de Mercado

## **DEMANDANTES**

En este punto se indica claramente quienes serán los consumidores o usuarios del servicio principal, se realiza una proyección para el periodo de vida útil del proyecto que por lo general está entre cinco años.

Los demandantes para la nueva Empresa de recreación deportiva se consideran a la Población del Cantón Zumba que es de 5.332 habitantes realizando la respectiva proyección con la tasa de incremento poblacional de 0,79% para el periodo de vida útil del proyecto.

**ESTUDIO DE LA OFERTA:** consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan.

En la Cantón Zumba no existen empresas similares a nuestro proyecto de estudio, pero si posee espacios adecuados en los cuales se puede practicar este mismo tipo de deporte como son las canchas de cemento y arena las cuales se las puede denominar como servicio de canchas sustitutas.

**ESTUDIO DE LA DEMANDA:** La demanda se corresponde con los deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo. Así pues, existirá demanda de nuestro servicio si hay personas que lo deseen y estén dispuestos a pagar por él mismo.

- **Demanda Potencial**

Está constituida por un segmento específico, cuyas características son



iguales y por lo tanto les permitirán acceder a los bienes o servicios de la propuesta de inversión.

Los demandantes potenciales para la cancha sintética “**la bombonera**” son las familias del Cantón Zumba.

- **Demanda Real**

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la actualidad se consume en el mercado.

Los demandantes reales son las familias que ya han hecho uso del servicio de cancha sintética.

- **Demanda Efectiva**

Está constituida por la cantidad de los demandantes reales que están dispuestos a convertirse en los demandantes de la nueva unidad productiva.

La demanda efectiva son las familias que realmente están dispuestas a hacer uso de la nueva empresa cancha sintética “La Bombonera”.

## **BALANCE OFERTA –DEMANDA**

Una vez que se dispone de información sobre la oferta y demanda se procede a comparar las cantidades, cuando la demanda supera a la oferta se dice que hay demanda insatisfecha o que existe oferta deficitaria. Cuando la oferta supera a la demanda se dice que hay superávit de oferta.

Determinando de esta manera que es factible ejecutar el “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA**

**SINTÉTICA EN EL CANTÓN ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”** debido a que es considerado que los cinco años de vida que va a tener el proyecto existe un superávit de la demanda.

### **PLAN COMECIAL**

Establecidas las condiciones del mercado y que son favorables para la nueva unidad productiva se diseñan las estrategias con las cuales se ingresan con el producto en el mercado.

- **SERVICIO**

Pretende ofrecer un servicio completo en todo lo referente a recreaciones deportivas como son; campeonatos de futbol sala, servicios de garaje, así mismo contaremos con bebidas hidratantes entre otros, proporcionando un ambiente acogedor, a su vez brindar una buena atención con el personal de nuestra empresa.

- **PRECIO**

El precio puede ser considerado como el punto al que se iguala el valor monetario de un producto o servicio para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor.<sup>2</sup>

El precio para el comprador, es el valor que da a cambio de la utilidad que recibe.

La Empresa Cancha Sintética “La Bombonera”, Brindara un precio que será accesible para los clientes.

---

<sup>2</sup> CERDA, GUTIÉRREZ, Hugo; Como Elaborar Proyectos” , Editorial Magisterio ,Quito Ecuador (2003)

- **PLAZA O DISTRIBUCIÓN**

Elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. Tres elementos configuran la política de distribución:

1. Canales de distribución, los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
2. Planificación de la distribución, la toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).
3. Distribución física, formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.

La Empresa Cancha Sintética “La Bombonera” brindara un servicio personalizado y de forma directa con los clientes para poder comprender lo que ellos necesitan y poder satisfacer sus necesidades con eficiencia y eficacia.

- **PUBLICIDAD<sup>3</sup>**

La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta fomentar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación.

La Empresa La Bombonera, contara con publicidad tales como:

- ☆ Publicidad radial

---

<sup>3</sup>AAKER, DAVID A.: *Estrategia de la cartera de marcas*. ED. RÚSTICA. 2005

- ☆ Redes Sociales “ Internet”
- ☆ La propaganda que se hará en hojas volantes

- **PROMOCIÓN**

La Promoción es un elemento o herramienta del marketing que tiene como objetivos específicos: informar, persuadir y recordar al público acerca de los productos que la empresa u organización les ofrece, pretendiendo de esa manera, influir en sus actitudes y comportamientos, para lo cual, incluye un conjunto de herramientas como la publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, marketing directo y venta personal.<sup>4</sup>

La Empresa **La Bombonera**, dará promociones a los estudiantes.

- **COMPETENCIA**

Es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.

Los ofertantes se encuentran así en una situación de competencia para ser preferidos por los consumidores, y los consumidores, a su vez para poder acceder a la oferta limitada.

La Bombonera no cuenta con ninguna clase de competencia ya que es una empresa nueva en este Cantón.

---

<sup>4</sup><http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-definicion-concepto.html>

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Tiene como objeto determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada espacio físico y recursos humanos.

Uno de los resultados de este estudio será definir las actividades necesarias que optimicen la utilización de los recursos disponibles para brindar servicios. Aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

Es la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerando normal para la naturaleza del proyecto.

Es necesario planificar la cantidad de horas que se atenderán durante el periodo de tiempo estimado, además se considera también la relación existente entre el tamaño y el mercado, la localización, la ingeniería, etc.

## **TAMAÑO DEL PROYECTO**

Constituye el punto en que se determina la capacidad productiva niveles o volúmenes de producción que tendrá la empresa se determina en función

de las unidades producidas durante un tiempo determinado, los cálculos se realizan para periodos de un año.

El tamaño de La Bombonera se determinó tomando como referencia los resultados obtenidos en el estudio de mercado, principalmente del balance entre la oferta y la demanda.

#### ✓ **Capacidad Instalada**

Corresponde a la capacidad máxima disponible que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.

Por lo tanto para determinar la capacidad instalada de La Bombonera, se toma en consideración los 365 días del año y las 14 horas que se laborara, haciendo uso del 100% de la capacidad.

#### ✓ **Capacidad Utilizada**

Es la fracción de la capacidad instalada que se emplea, es decir el rendimiento o nivel con que se hace trabajar la maquinaria.

Indicar y explicar el porcentaje de utilización de la capacidad utilizada, tomando en cuenta las horas máximas de trabajo.

La Empresa **La Bombonera**, hará uso del 71% de la capacidad instalada para el primer año.

### **LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

Se orienta a analizar, los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto con el fin de determinar el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto.

- **Macro Localización**

Ubicación de la empresa dentro de un mercado local, frente a un mercado de posible incidencia regional o internacional, para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos o políticos.

La Cancha Sintética “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.**, estará ubicada en el Cantón Zumba, en las Calles Jaime Roldos, frente al Canchón Municipal.

- **Micro Localización**

Tiene como propósito seleccionar el sitio puntual para la instalación del proyecto, luego su representación gráfica es realizada en planos urbanísticos.

La Cancha Sintética “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.**, estará ubicada en el lugar más adecuado para el desempeño de sus actividades.

## **INGENIERIA DEL PROYECTO**

Es la forma técnica de disponer de la mejor ubicación los equipos y demás elementos físicos de la empresa para facilitar la circulación de los materiales así tenemos:

- ❖ **Componente Tecnológico**

Consiste en determinar la maquinaria adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde a los niveles de producción esperada de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

Los equipos que se van a utilizar para la producción del servicio en lo que respecta a la empresa “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.**, serán reflectores, computadoras, entre otros.

#### ❖ **Distribución de la Planta**

La distribución del área como de la maquinaria y equipos debe brindar las condiciones óptimas de trabajo haciendo de una operación eficiente y cuidando la seguridad para el trabajador.

Dicha distribución estará acorde al espacio físico de la **Empresa La Bombonera**

#### ❖ **Proceso del Servicio**

Describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio; debe incluirse el flujo grama de procesos es decir representar gráficamente indicando los tiempos necesarios para cada fase.

#### ❖ **Flujo grama de Procesos del Servicio**

Constituye una herramienta por medio de los cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción.

### **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESARIAL**

**Base Legal:** Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

- ❖ **Acta Constitutiva:** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos



referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

- ☆ **La Razón Social o Denominación:** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

La Compañía llevara el nombre de “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.** Nombre con el cual deberá identificarse en todos los actos, contratos y asuntos judiciales.

- ☆ **Domicilio:** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.<sup>5</sup>

El domicilio principal de la Compañía es en la Cantón Zumba Provincia de Zamora Chinchipe y por resolución de la junta general de socios, podrá establecer sucursales, agencias, oficinas y representaciones en cualquier lugar del País o del exterior, conforme a la Ley.

- ☆ **Objeto de la Sociedad:** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado ya sea; producir, generar o comercializar bienes o servicios, debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la

---

<sup>5</sup>SapagChairl, Nassir y Reinaldo; PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS; Mc-Grawn Hill, Tercera edición

actividad.

La compañía tiene como objeto social principal la actividad correspondiente como una Empresa de Recreación Deportiva, y por consiguiente podrá realizar las siguientes actividades:

- a) Prestación de servicio y arreglo del espacio.
- b) Servicio de la Cancha.
- c) Servicio de Bar.
- d) Servicio de seguridad.
- e) Servicio de Parqueadero.

Además la compañía podrá realizar toda clase de actos y contratos, civiles, mercantiles, permitidos por la ley y relacionados con el objeto social principal.

☆ **Capital Social:** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

## **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que está cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

## **Niveles Jerárquicos<sup>6</sup>**

### **✓ Nivel Legislativo-Directivo**

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y los reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de la Junta General de Socios o Junta General de Accionistas luego los mismos que eligen a un Presidente.

### **✓ Nivel Ejecutivo**

Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

La empresa **La Bombonera** cuenta con un gerente.

### **✓ Nivel Asesor**

Este nivel aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable y más áreas que tengan que ver con la entidad a la cual estén asesorando.

La empresa contratara a un asesor jurídico el cual trabajara temporalmente en la empresa.

### **✓ Nivel Auxiliar**

Ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación servicio.

En este nivel se encuentra la secretaria-contadora

---

<sup>6</sup>SapagChairl, Nassir y Reinaldo; PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS; Mc-Grawn Hill, Tercera edición

✓ **Nivel Operativo**

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo, tareas de venta, o todo lo relacionado con las tareas de comercialización o tareas de marketing.

Lo integran los dependientes responsables de ejecutar las actividades básicas, la Cancha Sintética “**La Bombonera**” contara con el siguiente personal:

- ✓ Un Gerente
- ✓ Una Secretaria
- ✓ Un Asesor Jurídico
- ✓ Producción del Servicio
- ✓ Jefe de Ventas
- ✓ Un Financiero

**ORGANIGRAMAS**

Es un cuadro de organización que muestra ordinariamente los agrupamientos y otras unidades, también las principales líneas de autoridad y responsabilidad entre estos departamentos y unidades.

Los organigramas más conocidos son:

✓ **Organigrama Estructural**

Representa el esquema básico de una organización, es decir la departamentalización, lo cual permite conocer de una manera efectiva sus partes integrantes. La Cancha Sintética “**La Bombonera**” está

conformada por una junta general de socios, gerente, asesor jurídico, secretaria-contadora y un departamento operativo.

✓ **Organigrama Funcional**

Consiste en representar las funciones básicas de cada uno de los departamentos.

✓ **Organigrama Posicional**

Sirve para representar la distribución del personal, así, como de cuál es la remuneración que perciben

**MANUAL DE FUNCIONES**

Son todo un conjunto de reglas que describen de manera sistemática las actividades, labores que deben ser realizadas por los miembros de la organización, con el propósito de lograr eficientemente los objetivos de la empresa.

**Comprende los siguientes aspectos:**

- ✓ Relación de dependencia
- ✓ Dependencia jerárquica (relaciones de autoridad)
- ✓ Naturaleza del trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Tareas secundarias
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimiento para el puesto.

La Cancha Sintética “**La Bombonera**” contará con un manual de funciones para cada uno de sus puestos de trabajo, mismos que servirán

para que el personal sea responsable con cada una de las actividades asignadas.

### **ESTUDIO FINANCIERO<sup>7</sup>**

Determina la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación del capital invertido, de la capacidad de pago de los créditos y de conocer y ponderar los efectos que el crédito tendría sobre la liquidez, el riesgo y el rendimiento de la empresa.

### **LA INVERSIÓN DEL PROYECTO**

Son los gastos que se generan para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de producción. La materialización de la inversión depende del agente económico que la realice.<sup>8</sup>

Cuando el proyecto alcanza la viabilidad en los aspectos de mercado y técnico debe enfocarse en la determinación del capital necesario de inversión para llevar adelante las ideas establecidas, determinando de esta manera cuáles serán las fuentes de financiamiento.

### **INVERSIONES**

Son las inversiones que las empresas realizan en el mercado financiero para obtener algunas rentabilidades.

Incluye erogaciones que ocurren en la fase pre-operativa y operativa de la unidad productiva del servicio que ofrecerá la Cancha Sintética

### **“La Bombonera” Cía. Ltda.**

Las inversiones se clasifican en tres categorías:

---

<sup>7</sup>Amat, Oriol (2000). Análisis de Estados Financieros. Ediciones Gestión 2000.

<sup>8</sup> CORDOVA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos.

## **1. Activos Fijos**

Bienes de propiedad de la empresa dedicados a la producción y distribución de los productos o servicios. Adquiridos por un considerable tiempo y sin el propósito de venderlos.

Son las inversiones de bienes tangibles, con una duración de más de un año y se originan en la instalación de la empresa, se emplean para adquirir todos los activos que serán utilizados para la prestación del servicio a lo largo de la vida útil, como son:

- ✓ **Equipos para la producción del servicio**

Dentro de los equipos se considera los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias del servicio ya que es el elemento fundamental para la organización de recreaciones deportivas.

- ✓ **Muebles y enseres para la dotación del servicio y para la parte administrativa**

Este apartado comprende la inversión previa para dotar a la empresa de mobiliario que requiere para la ejecución de las actividades, tanto para el área administrativa como para la recreación deportiva.

- ✓ **Equipo de oficina**

Incluye todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

✓ **Accesorios para la producción del servicio de bar**

Son los utensilios necesarios para la elaboración de ciertas cosas que ofreceremos en el bar.

✓ **Equipo de cómputo**

Sera utilizado para el manejo del registro de los clientes que van a requerir del servicio, y para contabilizar el movimiento financiero de la empresa.

**2. Activos Diferidos**

Son aquellos gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles de ser recuperados, por la empresa, en ningún momento. Se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos.

**3. Activo corriente o capital de trabajo**

Son los bienes materiales o créditos que están destinados a la operación mercantil o procedente de ésta, que se tienen en operación de modo más o menos continuo y que, como operaciones normales de una negociación pueden venderse, transformarse, convertirse en efectivo, darse en pago de cualquier clase de gastos u obligaciones.

Los rubros que integran estos activos son:

- ✓ Materia Prima directa e indirecta.
- ✓ Mano de obra directa o indirecta.
- ✓ Gastos de Administración.
- ✓ Gastos de Ventas.



Está constituido por el capital de trabajo que requiere “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.** para atender todas las operaciones esenciales para la venta del servicio.

**a. Costo Primo**

☞ Materia prima directa:

La materia prima que se interviene en el servicio del Bar Restaurant son los refrigerios (Hod-Dog, papas, Gaseosas)

☞ Mano de obra directa:

Está conformado por quienes intervienen directamente en la prestación de estos servicios.

☞ Vajilla y menaje

Es la vajilla desechable y demás accesorios requeridos para brindar el servicio.

**b. Costo Generales de Fabricación**

✓ Suministros de producción

Herramientas de gran importancia que ayudan a ejecutar de una manera higiénica las actividades para la prestación del servicio.

✓ Consumo de gas

Para la producción del servicio utilizará un cilindro de gas.

✓ Servicios básicos

Ya que son de vital importancia para la prestación del servicio como es el agua y luz.

### **c. Gastos Administrativos**

✓ Sueldos del personal administrativo

Son los egresos que la empresa tendrá que cubrir por el cumplimiento de actividades del sector administrativo, este rubro está constituido por los sueldos del Gerente y la secretaria contadora.

✓ Servicios básicos

Que se utilizaran en la parte administrativa son agua potable, luz eléctrica y teléfono.

✓ Útiles de oficina

Constituye los elementos claves para que el personal de apoyo pueda cumplir con sus actividades.

✓ Útiles de aseo

Son materiales de aseo y limpieza, estos ayudan a mantener las instalaciones tanto en el área administrativa como en el área de producción del servicio permanezcan impecables.

### **d. Gastos de Ventas**

Dentro de este rubro se detalla todo lo correspondiente a publicidad y promoción, lo cual tiene por objeto dar a conocer el servicio que **“La Bombonera” Cía. Ltda.**, y por consiguiente incrementar el volumen de ventas del servicio. Es así que la

publicidad se la realizara en los principales medios de comunicación hablada y escrita.

## **RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN**

La Cancha Sintética “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.**, hará una inversión de activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

### **Financiamiento de la Inversión**

Fondos nuevos proporcionados a un negocio, ya sea por otorgamiento de préstamos o por la compra de instrumentos de deuda o de acciones de capital.

La “**Bombonera**” **Cía. Ltda.** , recurrirá a fuentes internas y externas.

#### **✓ Fuente Interna**

Corresponde a las aportaciones de los socios serán en efectivo o en especies. Es por ello que los socios aportaran el 70% de la inversión total.

#### **✓ Fuente Externa**

Este proyecto será financiado con un crédito del Banco Nacional de Fomento, que otorgara un financiamiento del 30% de la inversión total con una tasa de interés del 15%.

## **COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN <sup>9</sup>**

Son todos los costos relacionados con la producción de un bien, son la suma de los fijos y los variables.

### **Costo Unitario de Producción del Servicio**

Posteriormente determinamos el costo unitario de producción del servicio,

---

<sup>9</sup> <http://henalova.blogspot.es/1280867949/>

el cual resulta de la relación existente del costo total y el número de eventos realizados en un año.

### **El Precio de Venta al Público**

Para establecer el precio de venta al público, la empresa “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.** en la cual se le asignó un margen de utilidad del 66% al costo total de producción del servicio.

### **Clasificación de Costos**

- ✓ **Costos Variables:** Son aquellos que cambia o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado.
- ✓ **Costos Fijos:** Son los que permanecen constantes durante un periodo determinado sin importar si cambia el volumen, los salarios, depreciación, alquiler etc.

### **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Es aquella que demuestra la situación financiera del negocio en un momento determinado, tomando como referente el presupuesto general se procede a descontar de los ingresos de los egresos y sobre el valor resultante que se conoce como utilidad o pérdida se aplican los deducibles de la ley, las cuales son:

- ✓ Utilidad a los trabajadores.
- ✓ Impuestos a la renta.
- ✓ Reserva Legal.

El Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa **“La Bombonera” Cía. Ltda.** se obtuvo del resultado del ejercicio durante el periodo de los cinco años de vida útil de la empresa.

### **EL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Es aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos, en otras palabras a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **FLUJO DE CAJA**

Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, las diversas entradas y salidas de recursos monetarios efectuados en un periodo determinado, el cual permite medir la habilidad gerencial de recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura.

En el Flujo de Caja se consideran los valores a partir de la utilidad neta calculada en el Estado de Pérdidas y Ganancias en este apartado se tomó en cuenta los ingresos y egresos que tendrá la empresa, La Bombonera la cual se proyecta a un plazo de cinco años.

## **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

También conocido como valor actualizado neto cuyo acrónimo es VAN es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = ValorActualizado - Inversión$$

El **VAN** permitió a la empresa **La Bombonera Cía. Ltda.**, según los flujos de caja descontado la tasa ponderada del 15% es mayor a uno, por lo tanto asumimos que el proyecto le permite recuperar la inversión y exceder la rentabilidad exigida es por ello que la ejecución del proyecto es aconsejable.

## **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

Es el segundo indicador que permite asumir la inversión o no el proyecto, para calcular la Tasa Interna de Retorno se actualiza los valores del flujo de caja a diferentes tasas de descuento, buscando que el Valor Actual Neto resultante se acerque a cero”

Como factor de decisión se toma en cuenta los siguientes criterios:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.

- ✓ Si la TIR es menor a la tasa de descuento el proyecto no es rentable.
- ✓ Si la TIR es igual es criterio del inversionista.

**FÓRMULA:**  $TIR = Tm + Dt = \left( \frac{VANm}{(VANm - VANM)} \right)$

### RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. La relación beneficio costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una población.

**FÓRMULA:**

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} - 1$$

### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

#### **FÓRMULA:**

$$PRC = \text{Año } q \text{ Recupera la Inversión} + \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del Año que Recupera la Inversión}} \right)$$

La empresa “**La Bombonera**” **Cía. Ltda.** Según la fórmula del Periodo de Recuperación del Capital demuestra que la inversión será recuperada por lo tanto es viable.

#### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD<sup>10</sup>**

Busca medir como afecta situaciones que son relevantes en la economía que vivimos, intervienen directa e indirectamente en la empresa y que se concierten en incertidumbre para el inversionista por lo que en un momento determinado se sufre alteraciones principalmente en variables decisivas, esto es cuando aumentan los costos y disminuyen los ingresos.

Los elementos para decidir son:

#### **FÓRMULAS:**

✓ Nueva TIR

$$NTIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN.m}{VAN.m - VAN.M} \right)$$

---

<sup>10</sup> CORDOBA PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición. ECOE Ediciones Ltda. Bogotá – Colombia, 2006. Págs. 356 – 387.



- ✓ Diferencia de la TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

- ✓ Porcentaje de variación

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) * 100$$

- ✓ Valor de sensibilidad

$$S = \frac{\%V}{NTIR}$$

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

Para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad se utilizó materiales, métodos, técnicas y procedimientos de investigación, que sirvió para analizar y recopilar información presentar datos y finalmente lograr el objetivo planteado

### **MATERIALES**

- Equipo de cómputo
- Suministros de oficina

### **MÉTODOS**

- **MÉTODO INDUCTIVO:** Permitió en algunos casos acceder a las informaciones de los hechos particulares de cada persona encuestada sacar un criterio y conclusión general de todos quienes pueden ser nuestros posibles demandantes.
- **MÉTODO DEDUCTIVO:** Sirvió para procesar toda la información que se recolecto mediante la aplicación de las encuestas, lo que nos ayudará a conocer y analizar todas las causas que lleva a la necesidad de prestar un servicio, tomado en cuenta los gustos y las preferencias de los usuarios.
- **MÉTODO ESTADÍSTICO:** Ayudo a conocer en cifras exactas cuales serán nuestros posibles demandantes efectivos en la ejecución del proyecto.

- **MÉTODO HISTÓRICO:** Se utilizó para examinar los hechos pasados y bibliográficos concernientes a la información necesaria para el desarrollo analítico, teórico del servicio; sus derivaciones históricas, cambios de estructuras, precios, oferta del servicio, o antecedentes de materia prima.

## **TÉCNICAS**

- **TÉCNICA DE LA OBSERVACIÓN.** Por medio de esta técnica determinamos el ambiente en el cual se desarrollará el proyecto así mismo fue utilizada fundamentalmente para conocer hechos como conductas y comportamientos de las familias.
- **TÉCNICA DE LA ENCUESTA.** Facilitó establecer las necesidades del mercado, deseos, gustos y preferencias de los usuarios y con ello implementar programas estratégicos de marketing; para lo cual se estableció como mercado objetivo a las familias del Cantón Zumba.

## **DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

La población del cantón Zumba es de 5.332 habitantes

Taza de incremento es de 0,79 %

## PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Proyección de la población			
Periodo	Año	Población Total	Familias / 4
***	2010	5332	1333
***	2011	5374	1343
***	2012	5416	1354
<b>0</b>	<b>2013</b>	<b>5459</b>	<b>1364</b>
<b>1</b>	2014	5502	1375
<b>2</b>	2015	5545	1386
<b>3</b>	2016	5589	1397
<b>4</b>	2017	5633	1408
<b>5</b>	2018	5678	1419

$$Pf = Pb(1 + i)^n$$

$$i = \frac{T}{100}$$

$$i = \frac{0,79}{100} = 0,0079$$

Fuente: INEC

Elaboración: Los Autores.

## TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para la determinación de la muestra cómo se expresó anteriormente se segmentó geográficamente el Cantón Zumba, en donde el mercado objetivo son las familias, lo cual se explica en la fórmula matemática que a continuación se expone.

### DATOS

Z = (1.96)  
 e = 0,05  
 P = 0,5  
 Q = 0,5  
 N = 1364 Familias

n = Tamaño de la muestra  
 Z = nivel de confianza  
 N = Tamaño de la población  
 (N-1) = tamaño de la población - 1  
 P = variación positiva  
 Q = Variación negativa

$$n = \frac{z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{e^2(N - 1) + z^2 \cdot P \cdot Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot 1364 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{(0.05)^2(1364 - 1) + (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = \frac{1310}{4368}$$

$$n = 299 \text{ encuestas a aplicar}$$

Para determinar el número de encuestas a aplicar se realizó el siguiente procedimiento; la población total de Zumba según el último censo es de 5332 habitantes misma que fue proyectada con la tasa de crecimiento de 0,79% proyectado para el año 2013 tenemos una población total de 5459 la cual se la ha dividido para los 4 integrantes de la familia y tenemos un total de 1364 familias, obteniendo esta última cifra aplicamos la fórmula de tamaño de la muestra obteniendo las 299 encuestas a aplicar.

## f. RESULTADOS

### TABULACIÓN Y REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LAS FAMILIAS DEL CANTÓN ZUMBA

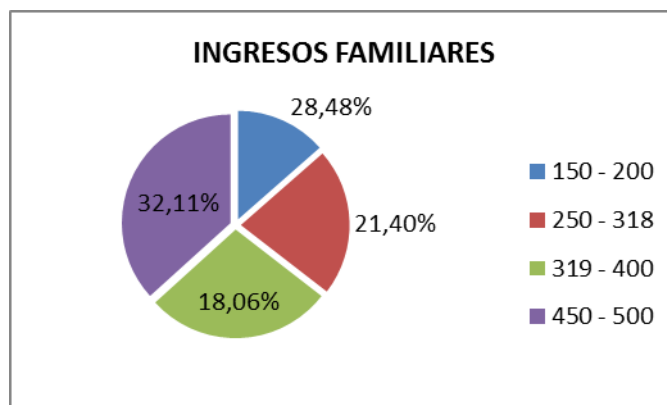
#### 1.- ¿Cuál es su ingreso económico mensual?

CUADRO N° 1				
INGRESOS FAMILIARES				
Detalle	Xm	Frecuencia	Porcentaje	Xm - f
150 - 200	175	85	28,43	14875
250 - 318	284	64	21,40	18176
319 - 400	360	54	18,06	19413
450 - 500	475	96	32,11	45600
<b>TOTAL</b>		<b>299</b>	<b>100</b>	<b>98064</b>
			<b>Media</b>	<b>328</b>

Fuente: Encuestas a la población de Zumba

Elaboración: Los autores

GRÁFICO N° 1



$$X = \sum X_m \cdot f / n$$

$$X = 98064 / 299$$

$$X = 327,97 // \text{Rta.}$$

**Análisis e Interpretación:** según los datos obtenidos en la aplicación de las encuestas para conocer el ingreso económico mensual de las familias podemos deducir que poseen un sueldo promedio de 327,97 dólares mensuales, lo cual nos indican que si se encuentran en la posible capacidad de hacer uso de nuestras instalaciones a implementarse.

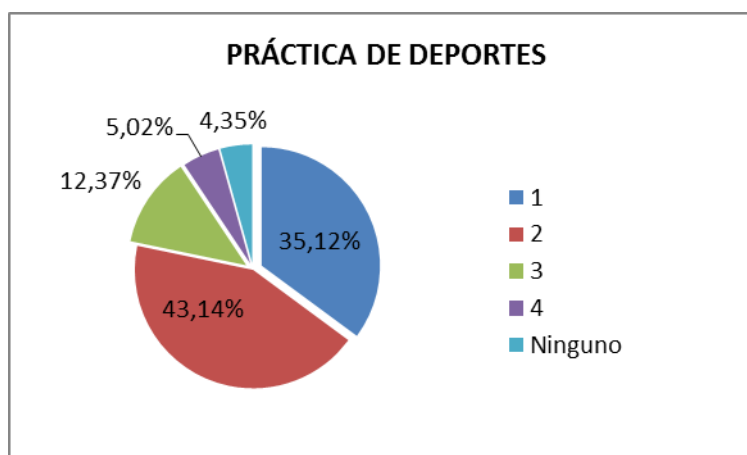
## 2.- ¿En su familia cuantos miembros practican futbol-sala o indor?

CUADRO N° 2		
PRÁCTICA DE DEPORTES		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1	105	35,12
2	129	43,14
3	37	12,37
4	15	5,02
Ninguno	13	4,35
<b>Total</b>	<b>299</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas a la población de Zumba

Elaboración: Los autores.

### GRÁFICO N° 2



**Análisis e Interpretación:** Del 100% de las familias encuestadas se manifiesta que el 35,12% pertenece a que solo un miembro por familia realiza la práctica de futbol, mientras que el 43,14% se relaciona al dos miembros de cada familia, aunque un 12,37% únicamente juegan tres miembros, así mismo un 5,02% practican los cuatro integrantes de la

familia, mientras que el 4,35% de las familias restantes se encontrarían en las que realizan otro tipo de deportes que no se relaciona con el futbol.

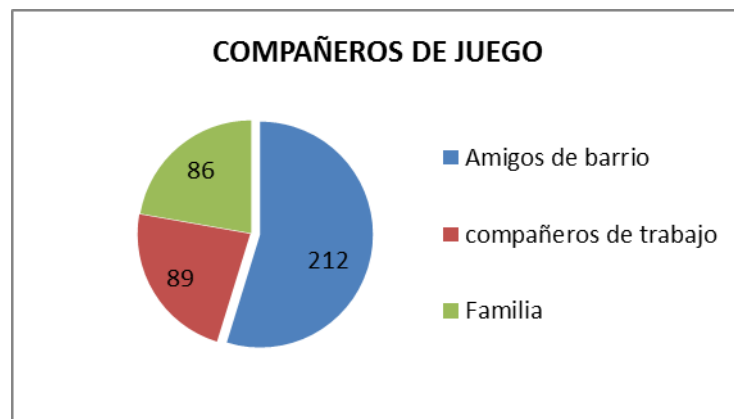
### 3.- ¿Con quién actualmente se reúne a jugar futbol?

CUADRO N°3	
COMPAÑEROS DE JUEGO	
Detalle	Frecuencia
Amigos de barrio	212
compañeros de trabajo	89
Familia	86

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba

**Elaboración:** Los autores

**GRÁFICO N° 3**



**Análisis e Interpretación:** De las familias encuestadas, 212 personas manifestaron que se reúnen a jugar futbol con los amigos del barrio, 89 personas prefieren reunirse con los compañeros de trabajo o colegio, y por ultimo 86 de los demandantes prefieren jugar el futbol entre familiares.



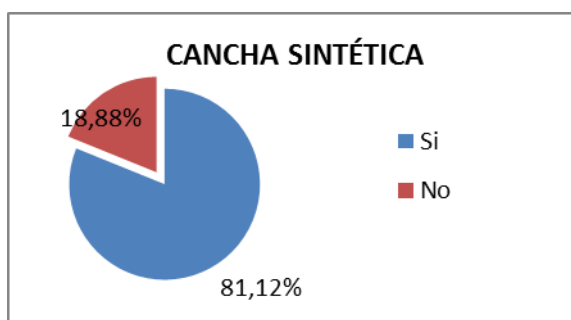
**4.- ¿Estaría de acuerdo que se implemente una cancha de futbol-sala con césped sintético en el Cantón Zumba?**

CUADRO N° 4		
CANCHA SINTÉTICA		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	232	81,12
No	54	18,88
<b>TOTAL</b>	<b>286</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba

**Elaboración:** Los autores

**GRÁFICO N° 4**



**Análisis e interpretación:** De las 286 encuestas aplicadas, el 81,12% si están de acuerdo con la implementación de la cancha sintética, mientras que un mínimo porcentaje de 18,88% no están de acuerdo.

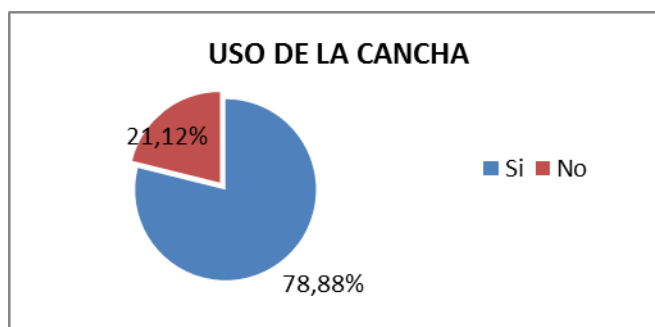
Lo cual nos permite deducir que más del 50% de las familias encuestadas si están de acuerdo con la implementación del proyecto mismo que nos da una idea de nuestros posibles clientes.

**5.- ¿En caso de darse la apertura de una cancha sintética en el Cantón Zumba usted la utilizaría?**

CUADRO N° 5		
USO DE LA CANCHA		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	183	78,88
No	49	21,12
<b>Total</b>	<b>232</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba  
**Elaboración:** Los autores

**GRÁFICO N° 5**



**Análisis e Interpretación:** Según los resultados obtenidos por las encuestas el 78,88% de la población encuestada si está dispuesta a hacer uso de la cancha de futbol sala con césped sintético; mientras que el 21,12% indica que no asistiría.

Esto nos permite verificar que el proyecto de inversión tendrá una buena aceptación por parte del mercado.

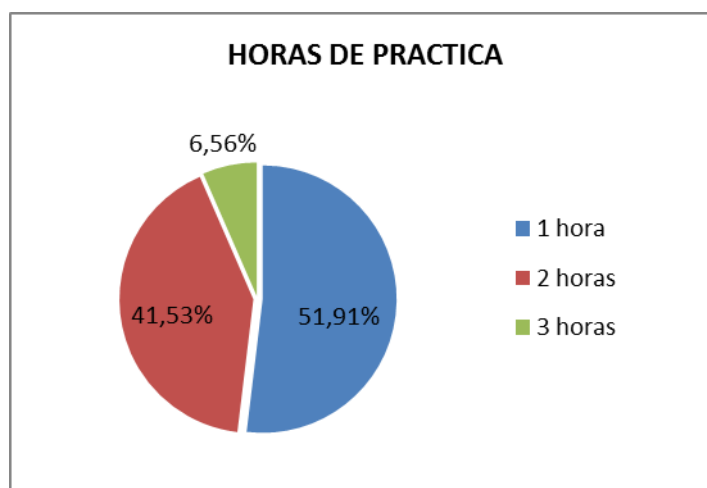
## 6.- ¿Cuántas horas realizaría la práctica de fútbol-sala en la semana?

CUADRO N° 6		
HORAS DE PRACTICA		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 hora	95	51,91
2 horas	76	41,53
3 horas	12	6,56
<b>TOTAL</b>	<b>183</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba

**Elaboración:** Los autores

### GRÁFICO N° 6



**Análisis e Interpretación:** De 183 encuestados, el 51,91% manifestaron que realizarían la práctica deportiva una hora semanal, el 41,53% dicen realizar deporte dos horas en la semana, y el 6,56% indican que harían uso tres horas semanales.

Estos datos nos permiten conocer que la demanda será más por una hora de servicio semanal por usuario.

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio por una hora de alquiler?

CUADRO N° 7				
ALQUILER DE LA CANCHA				
Detalle	Xm	Frecuencia	Porcentaje	Xm - f
20 - 25	18	167	91,26	2922,5
26 - 30	23	16	8,74	368
<b>TOTAL</b>		<b>183</b>	<b>100</b>	<b>3291</b>
			<b>Media</b>	<b>18</b>

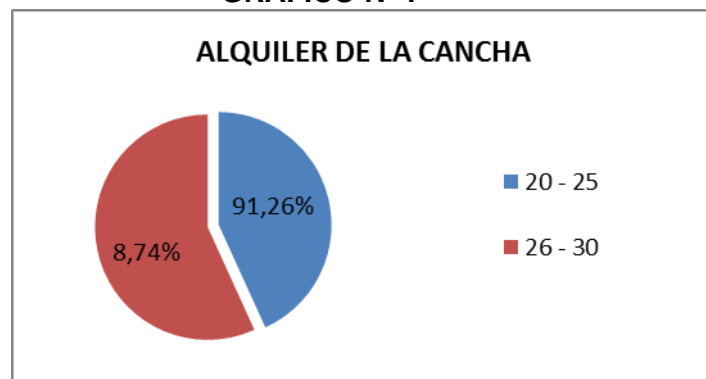
Fuente: Encuestas a la población de Zumba  
 Elaboración: Los autores

$$X = \sum X_m \cdot f / n$$

$$X = 3291 / 183$$

$$X = 17,98 // \text{Rta.}$$

GRÀFICO N° 7



**Análisis e interpretación:** De acuerdo a los resultados obtenidos podemos deducir que el 91,26% manifestaron estar dispuestos a pagar de \$20 a \$25, mientras que el 8.74% estarían dispuestos a pagar \$26 a \$30 dólares.

Por lo tanto el precio que debería tener nuestro servicio es de **\$17,98** dólares por hora de alquiler.

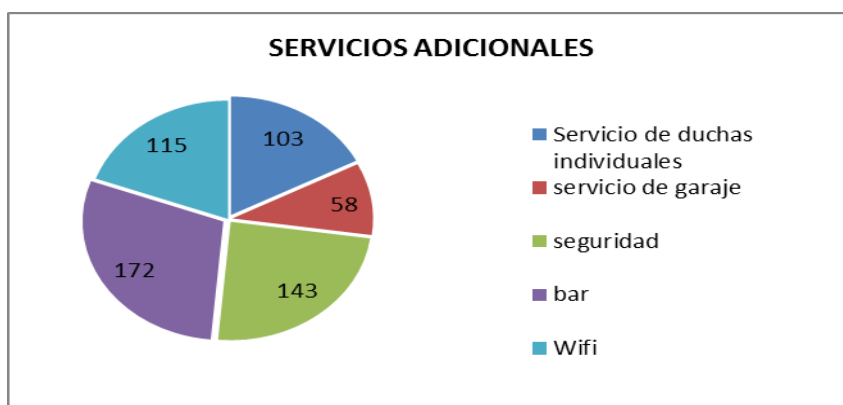
## 8.- ¿Adicionalmente que otro servicio le gustaría que le ofrezca?

CUADRO N° 8	
SERVICIOS ADICIONALES	
Detalle	Frecuencia
Servicio de duchas individuales	103
servicio de garaje	58
seguridad	143
bar	172
Wi-fi	115

Fuente: Encuestas a la población de Zumba

Elaboración: Los autores.

### GRÁFICO N° 8



**Análisis e interpretación:** 103 demandantes prefieren como servicio adicional duchas individuales manifestando ser indispensable luego de realizar actividades físicas, 58 personas prefieren el servicio de garaje permitiéndoles comodidad al momento de dirigirse a las instalaciones, así mismo 143 demandantes manifiestan preferir como servicio adicional seguridad, 172 personas desearían la existencia de un bar en la cual se ofrezca comida rápida y bebidas de moderación, y por último 115 demandantes prefieren servicio de wi-fi.

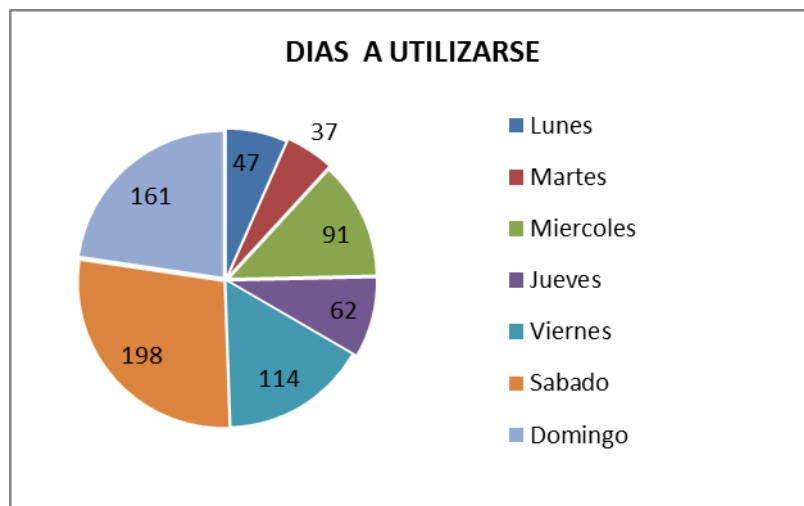
9.- ¿Con que frecuencia haría uso de las instalaciones en la semana?

CUADRO N° 9	
DIAS A UTILIZARSE	
Detalle	Frecuencia
Lunes	47
Martes	37
Miércoles	91
Jueves	62
Viernes	114
Sábado	198
Domingo	161

Fuente: Encuestas a la población de Zumba

Elaboración: Los autores

GRÁFICO N° 9



**Análisis e interpretación:**

La mayor parte de los demandantes están dispuestos a acceder al alquiler de las instalaciones los días sábados y domingos, puesto que gran parte de los mismos realizan sus actividades laborales de lunes a viernes, y es una mínima parte la que haría uso de las instalaciones entre semana, conformada en gran número por los estudiantes.

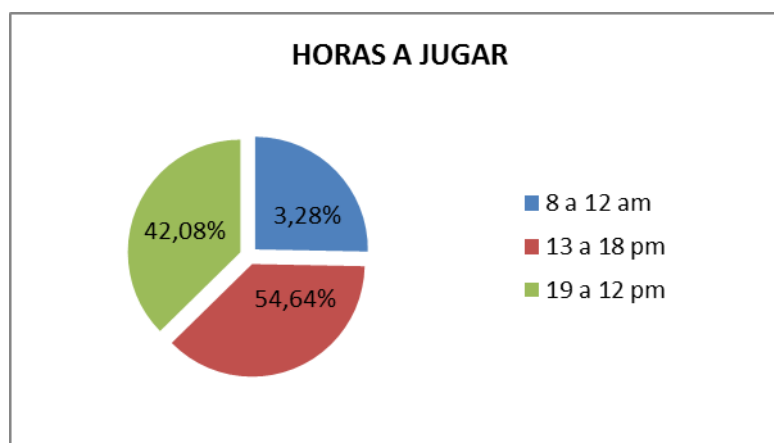
## 10.- ¿Indique en que horario le gustaría practicar dicho deporte?

CUADRO N° 10				
HORAS A JUGAR				
Detalle	Xm	Frecuencia	Porcentaje	Xm - f
8 a 12 am	11	6	3,28	63
13 a 18 pm	16	100	54,64	1550
19 a 00 pm	16	77	42,08	1193,5
<b>TOTAL</b>		<b>183</b>	<b>100</b>	<b>2807</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba

**Elaboración:** Los autores.

### GRÁFICO N°10



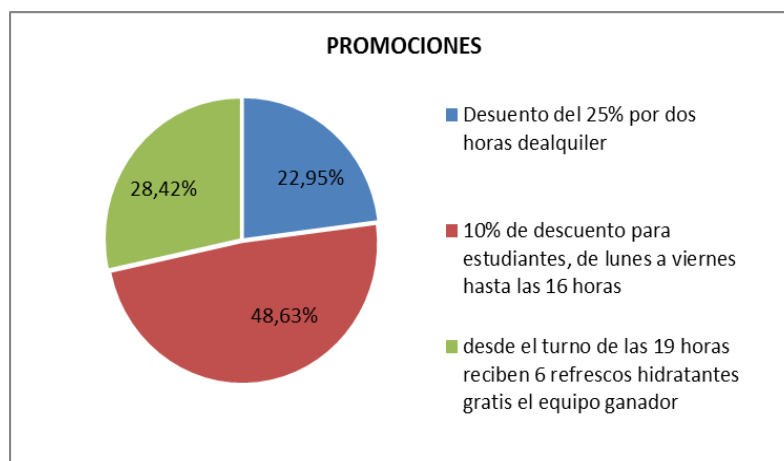
**Análisis e interpretación:** De acuerdo a los resultados obtenidos podemos darnos cuenta que la mayor concurrencia de los futuros demandantes, para hacer uso de nuestras instalaciones será principalmente en la tarde, cabe mencionar que en la jornada nocturna también contamos con una moderada concurrencia de usuarios, mientras que la mañana tendremos una mínima presencia de demandantes; esto nos permite conocer los horarios de mayor concurrencia a nuestras instalaciones.

## 11.- ¿Qué tipo de promociones le gustaría que brinde este centro?

CUADRO N° 11		
PROMOCIONES		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Descuento del 25% por dos horas de alquiler	42	22,95
10% de descuento para estudiantes, de lunes a viernes hasta las 16 horas	89	48,63
desde el turno de las 19 horas reciben 6 refrescos hidratantes gratis el equipo ganador	52	28,42
<b>TOTAL</b>	<b>183</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba  
**Elaboración:** Los autores

**GRÁFICO N° 11**



**Análisis e interpretación:** El 48,63% desearían que se les brinde como promoción 10% de descuento para estudiantes de lunes a viernes hasta las 16 horas; un 22,95% desean un descuento del 25% por dos horas de alquiler; mientras el 28,42% prefieren que desde el turno de las 19 horas reciban 6 refrescos hidratantes el equipo ganador.



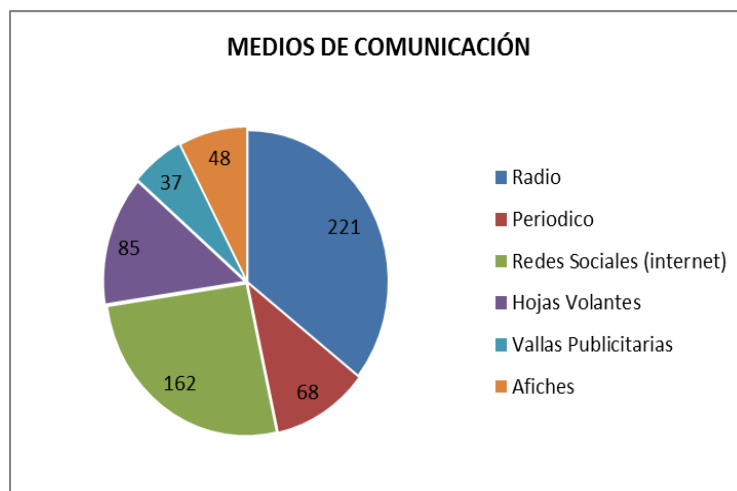
**12.- ¿Por qué medios de comunicación le gustaría enterarse de la implementación de la cancha sintética en el Cantón Zumba?**

CUADRO N° 12	
MEDIOS DE COMUNICACIÓN	
Detalle	Frecuencia
Radio	221
Periódico	68
Redes Sociales (internet)	162
Hojas Volantes	85
Vallas Publicitarias	37
Afiches	48

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba

**Elaboración:** Los autores

**GRÁFICO N° 12**



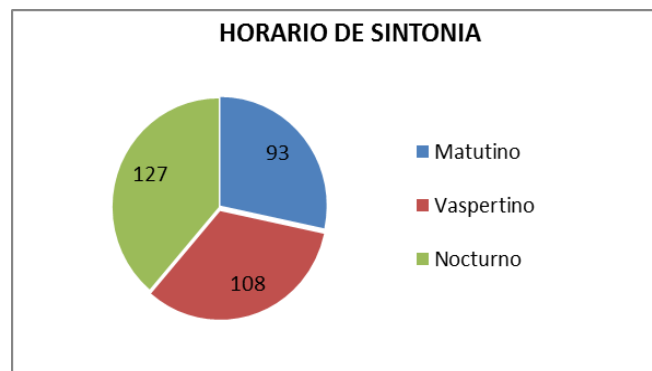
**Análisis e interpretación:** con los datos obtenidos pudimos conocer que el medio más común para poder dar a conocer la implementación de nuestro servicio es la Radio e Internet ya que son los más medios que más puntuación han obtenido por lo tanto se deduce que son los más usados por la población del Cantón Zumba.

### 13.- ¿A qué hora sintoniza la radio?

CUADRO N° 13	
HORARIO DE SINTONIA	
Detalle	Frecuencia
Matutino	93
Vespertino	108
Nocturno	127

**Fuente:** Encuestas a la población de Zumba  
**Elaboración:** Los autores

### GRÁFICO N° 13



**Análisis e interpretación:** El horario que se escogería para pasar los anuncios publicitarios de la implementación de la cancha sintética será en las jornadas nocturnas ya que las personas prefieren este horario, y en horarios de la tarde también se pasaría los anuncios pero con menos frecuencia puesto que la sintonía en este horario es menor por parte de los demandantes, y como en la mañana la sintonía es muy baja solamente será una vez.

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Es el primer elemento de un proyecto de inversión, el cual está enfocado a la determinación de la oferta y demanda en un segmento específico. En el cual la demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores, consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades y deseos; la oferta es aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

Para esto hemos trabajado con técnicas como son: encuestas aplicadas a la población del cantón Zumba, la cual nos ha permitido conocer gustos y preferencias a cerca del servicio que ofreceremos, además de conocer aspectos relacionados con el precio y promoción.

Para conocer nuestra demanda se aplicó 299 encuestas distribuidas a las diferentes familias del Cantón Zumba.

#### **Proyección de la población del Cantón Zumba**

La población del cantón Zumba es de 5.332 habitantes según el último censo.

Tasa de incremento es de 0.79 %

CUADRO N° 14			
Periodo	Año	Población Total	Familias / 4
***	2010	5332	1333
***	2011	5374	1343
***	2012	5416	1354
<b>0</b>	<b>2013</b>	<b>5459</b>	<b>1364</b>
<b>1</b>	2014	5502	1375
<b>2</b>	2015	5545	1386
<b>3</b>	1016	5589	1397
<b>4</b>	2017	5633	1408
<b>5</b>	2018	5678	1419

Fuente: INEC

Elaboración: Los Autores.

## USO PROMEDIO

Para determinar el uso promedio tomamos como referencia la pregunta N°6 ¿Cuántas horas realizaría la práctica de fútbol-sala en la semana? donde se obtuvo un promedio de 1 hora semanal por usuario, que multiplicado por 52 semanas que tiene el año nos da un total de 52 servicios, que se lo divide para 2 miembros de la familia que es el mayor rango que practican fútbol-sala, esto basándonos en la pregunta dos de las encuestas, nos da un uso promedio de 26 horas anuales por usuario.

$$1 \times 52 = 52 / 2 = 26 \text{ horas de uso promedio}$$

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El proyecto está enfocado en el servicio de una cancha sintética por lo tanto realizaremos los respectivos cálculos estadísticos como son: Demanda Potencial, Real, Efectiva y la oferta; uso promedio y demanda insatisfecha del servicio.

## DEMANDA POTENCIAL

Está constituida por un segmento específico, cuyas características son iguales por lo tanto permitirán acceder a los bienes y servicios de la propuesta de inversión; en nuestro caso para determinar la demanda potencial del servicio de una cancha de fútbol-sala con césped sintético.

CUADRO N° 15				
DEMANDA POTENCIAL				
Año	Población en Familias	Demandantes Potenciales 95,65%	Uso Promedio	Demanda Potencial
0	1364	1305	26	33921
1	1375	1315	26	34195
2	1386	1326	26	34468
3	1397	1336	26	34742
4	1408	1347	26	35016
5	1419	1357	26	35289

**Fuente:** Datos tomados del cuadro # 2, 14

**Elaboración:** Los Autores.

Para el cálculo de la demanda potencial tomamos las familias totales anteriormente ya proyectadas, que es 1364 a este valor lo multiplicamos por el 95,65% que corresponde a la demanda potencial según los datos obtenidos de la encuestas, este resultado lo multiplicamos por el uso promedio obteniendo los demandantes potenciales.

## DEMANDA REAL

Para determinar la demanda real del proyecto, se tomará como base los datos de la demanda potencial anteriormente calculada, la cual es multiplicada por el 81,12% que corresponde al porcentaje obtenido de las encuestas, a este resultado lo multiplicamos por el uso promedio y así

obtenemos la demanda real para cada uno de los años. ( $1315 \times 81,12\% = 1067 \times 26 = 27739$ )

CUADRO N° 16				
DEMANDA REAL				
Año	Demandantes Potenciales	Demandantes Reales (81,12%)	Uso Promedio	Demanda Real
0	1305	1058	26	27517
1	1315	1067	26	27739
2	1326	1075	26	27961
3	1336	1084	26	28183
4	1347	1092	26	28405
5	1357	1101	26	28627

**Fuente:** Datos tomados del cuadro # 4, 15

**Elaboración:** Los Autores

## DEMANDA EFECTIVA

Para el cálculo de la demanda efectiva tomando en consideración la pregunta N° 5 que se manifiesta así: ¿En caso de darse apertura de una cancha de futbol-sala con césped sintético usted la utilizaría? Obteniendo el 78,88% que representa las familias que si harían uso de nuestro servicio, tomando en consideración los demandantes efectivos 842 multiplicados por el uso promedio 26 dando una demanda efectiva de 21892 en el año 2013.

CUADRO N° 17				
DEMANDA EFECTIVA				
AÑO	Demandantes Reales (81,12%)	Demandantes Efectivos (78,88%)	Uso Promedio	Demanda Efectiva
0	1058	835	26	21710
1	1067	842	26	21892
2	1075	848	26	22048
3	1084	855	26	22230
4	1092	862	26	22412
5	1101	868	26	22568

**Fuente:** Datos tomados del cuadro # 5

**Elaboración:** Los Autores.

## ESTUDIO DE LA OFERTA

Luego de realizar el análisis de la demanda y conociendo quienes serán los demandantes es esencial para fortalecer el estudio de mercado, realizar el respectivo análisis de la oferta que permitirá conocer quiénes son los competidores y cuál es la posición que estos ocupan en el mercado.

Para el proyecto “Estudio de factibilidad para la implementación de una cancha sintética en el cantón Zumba provincia de Zamora Chinchipe”; en la actualidad Zumba no cuenta con espacios que presten este servicio, pero si posee espacios adecuados en los cuales se puede practicar este mismo tipo de deporte como son las canchas de cemento y arena las cuales se las puede denominar como servicio de canchas sustitutas.

### BALANCE OFERTA – DEMANDA

Para determinar el balance se procede a realizar la comparación de la oferta frente a la demanda con la finalidad de conocer la demanda insatisfecha en el cantón Zumba.

CUADRO N° 18			
BALANCE OFERTA - DEMANDA			
Año	Demanda Efectiva	Oferta 25%	Demanda Insatisfecha
0	21710	25	21685
1	21892	25	21867
2	22048	25	22023
3	22230	25	22205
4	22412	25	22387
5	22568	25	22543

Fuente: Datos tomados del cuadro #17

Elaboración: Los Autores.

Realizada la respectiva comparación podemos apreciar que al tener 25% de oferta, la demanda insatisfecha para el año uno es de 21867 ya que realizada la respectiva operación matemática nos queda así:

$(21892 - 25 = 21867)$  de demanda insatisfecha para el año uno.

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

Las principales razones para realizar la prestación de servicios son con el fin de satisfacer las necesidades de las familias del cantón Zumba, y a la vez ofrecer un servicio nuevo e innovador.

Nuestra empresa utilizará las técnicas y estrategias adecuadas para brindar el servicio, y así ganar la confianza de los clientes en el mercado tomando en consideración una estrategia comercial efectiva con la finalidad de llegar a ser una empresa líder en el mercado local.

Para el servicio de la cancha de futbol-sala con césped sintético va directamente al cliente o usuario que incluye todo lo relacionado con el servicio, presentación, precio, plaza, promoción, publicidad y el respectivo canal de comercialización.

## **EMPRESA**

Nuestra empresa es una Compañía Limitada, constituida por cuatro socios, destinada a la prestación de servicios, para satisfacer las necesidades y deseos de las familias del cantón Zumba.



## **NOMBRE DE LA EMPRESA**

Nuestra empresa se llamara “**La Bombonera**”

### **Alquiler**

Vamos a disponer de una cancha la cual puede ser alquilada mediante previa reserva, por un periodo de una hora.

Además vamos a brindar los siguientes servicios:

### **Instalaciones**

El complejo dispondrá de una cancha sintética de 38m de largo por 25m de ancho; los arcos son de 3m de ancho por 2m de alto.

El césped sintético está elaborado a base de materiales artificiales, cuenta con una altura aproximada de 5cm y está compuesto por un relleno de gránulos de caucho.

### **Tribunas**

Las tribunas constan de tres graderíos de hormigón armado de 30m de largo ubicados en cada lado de la cancha.

### **Camerinos**

Los camerinos cuentan con 16 casilleros en el cual los clientes podrán guardar sus prendas con seguridad.

## DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

**Gráfico N° 14**  
**Cancha de futbol con césped sintético**



La práctica del “fútbol-sala” ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años a nivel mundial, es un deporte dinámico y competitivo para jugadores de todas las edades. Esto nos llevó a tomar la iniciativa de crear un complejo cerrado con una cancha iluminada y con la última tecnología en césped sintético, mallas de encerramiento, graderíos y toda la infraestructura necesaria. El complejo permite la práctica de este deporte a través del alquiler de una cancha por hora previa reserva, la que es una gran alternativa para todos quienes buscan una opción de deporte y entretenimiento.

Para el desarrollo eficiente y eficaz de nuestro servicio:

- Se trabajará con un personal capacitado con el fin de ofrecer una buena atención a nuestros clientes.
- Las instalaciones estarán equipadas con accesorios de excelente calidad pensando siempre en la satisfacción de los clientes.

- Además del servicio de alquiler de la cancha de futbol se realizaran campeonatos deportivos.

**Se prestará los siguientes servicios:**

**Bar de comida rápida:**

Contaremos con un bar que brinde todas las especificaciones necesarias para ofrecer un excelente servicio, en el cual se ofrecerá una gran variedad de bebidas hidratantes, confitería, y así mismo se ofrecerá hot-dog, salchipapas, prensados, hamburguesas etc.

**Gráfico N° 15**  
**Bar de comida rapida**



**Gráfico N° 16**  
**Bebidas hidratantes**



**LOGOTIPO DE LA EMPRESA**

La empresa contará con un diseño exclusivo ya que este le servirá para diferenciarse de las demás empresas a la vez ser reconocida por los usuarios

**Gráfico N° 17**

**Logotipo**



## **SLOGAN**

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes.

El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

**“La alfombra mágica de tu deporte preferido”**

## **PLAZA**

La cancha de fútbol sintética estará ubicada en el Cantón Zumba provincia de Zamora Chinchipe cuya dirección será: calle Jaime Roldos, esquina con el canchón municipal,

Este lugar fue seleccionado por cumplir con los espacios necesarios para el funcionamiento y también proporciona grandes posibilidades para el desarrollo de este negocio, debido a que es un lugar conocido y de fácil acceso.

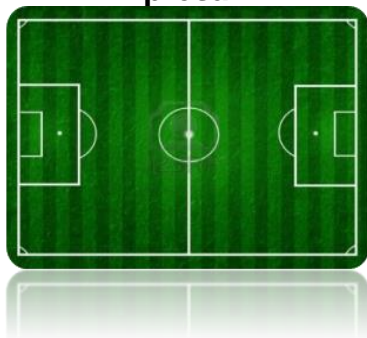
**Gráfico N° 18**



### Canal de comercialización

En lo que se refiere a la cancha sintética “**LA BOMBONERA**” el canal de comercialización será de forma directa, es decir brindar un servicio personalizado y de forma directa con los clientes para poder comprender lo que ellos necesitan y poder satisfacer sus necesidades con eficiencia y eficacia.

**Gráfico N° 19  
Empresa**



**Gráfico N° 20  
Usuario final**



### PUBLICIDAD

Para dar a conocer el servicio de la cancha sintética “**La Bombonera**” se difundirá mediante los medios de comunicación como: Radio Misión San Antonio en sus frecuencias 93.3 para Zamora Chinchipe y 94.9 para Loja; otro medio a utilizarse es el internet mediante el cual se dará a conocer los servicios que ofrece **La Bombonera**

**Anuncio por la radio:** la publicidad en la radio se realizara tres veces a la semana (martes, jueves y viernes) en los distintos horarios y programaciones de la Radio Misión San Antonio.

**Gráfico N° 21**  
**Anuncio por la radio**

Cancha sintética “La Bombonera” te invita a disfrutar de la pasión del fútbol ofreciéndote un servicio de calidad, eficiente y oportuno, para todas las personas del cantón Zumba y sus alrededores.

La Bombonera se encuentra ubicada en la calle Jaime Roldos junto al canchón municipal; te atendemos desde las 9 a 12; de 13 a 18 y de 19 a 00 horas no pierdas la oportunidad de divertirse como las grandes estrellas.

*Ven y siente la adrenalina en:*

*“LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE FAVORITO”*

**Anuncio por internet:** se creará una página web estable donde los clientes puedan conocer todos los servicios que ofrece “**La Bombonera**” además poder reservar el alquiler de la cancha.

Gráfico N° 22  
Página web



The image shows a screenshot of a web browser displaying the website for 'La Bombonera'. The browser's address bar shows 'www.labombonera.com.ec'. The website header features a logo on the left that reads 'LA ALFOMBRA MÁGICA DE LA BOMBONERA TU DEPORTE PREFERIDO'. To the right of the logo are social media icons for Facebook (LABOMBONERA) and Twitter (@LA\_BOMBONERA), along with silhouettes of two soccer players. Below the header is a green navigation bar with the text 'SERVICIOS RESERVACIONES MISION VISION VALORES'. The main content area includes a large stylized logo for 'LA BOMBONERA' and a photograph of an indoor artificial turf soccer field. Below the photo is a green banner with the text 'LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO'. The main text describes the facility as a synthetic soccer field offering quality, efficient, and timely services for people in the Zumba canton and its surroundings. It provides the location as 'EN LA CALLE JAIME ROLDOS JUNTO AL CANCHÓN MUNICIPAL' and the operating hours: 'LUNES A DOMINGO 09 - 12 H :: 13 - 18 H :: 19 - 00 HORAS'. A promotional message states 'NO PIERDAS LA OPORTUNIDAD DE DIVERTIRTE COMO LAS GRANDES ESTRELLAS...'. At the bottom, it lists reservation numbers: 'HASTUS RESEVACIONES AL: 556-421' (with a phone icon), 'Claro 0985854207 / 0981203443' (with a Claro logo), and '0987594254' (with a mobile icon).

## Redes sociales

Gráfico N° 23  
Publicidad en Facebook



## PROMOCIÓN

Para que el cliente se sienta conforme y satisfecho sobre el servicio que se ofrece es necesario realizar promociones que sean adecuadas y que estén acorde al cliente.

En nuestro caso se realizara promociones para los estudiantes ya que se les hará un descuento del 10% de lunes a viernes hasta las 16 horas.

## PRECIO

La empresa “**La Bombonera**” de acuerdo al servicio que va a ofrecer, tomara en cuenta la estrategia de precio por cada hora de consumo; para lo cual se tendrá en consideración los costos de producción y el margen de utilidad que la empresa desea obtener.



## **ESTUDIO TÉCNICO**

Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos básicos del servicio, se considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico, y recursos humanos.

### **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

#### **Capacidad Instalada**

Está determinada por el nivel máximo de producción que se puede obtener con la utilización de determinado componente de producción, independientemente de los costos de producción que genere. En el presente caso se trata de determinar el número de servicios que puede brindar la empresa en un tiempo determinado con dicho componente se realiza el siguiente análisis:

La empresa prestara sus servicios 14 horas diarias, durante los 365 días del año, obtendría como resultado **5110** servicios en un año, que representaría el 100% de la capacidad instalada.

Para realizar el respectivo cálculo porcentual frente a la demanda insatisfecha se lo relacionó de la siguiente manera; 21685 es el 100% de la demanda insatisfecha pero solo tenemos una capacidad instalada de 5110 lo cual representa que solo cubrimos el 24% de la demanda insatisfecha.

CUADRO N° 19				
CAPACIDAD INSTALADA				
Año	Demanda Insatisfecha	Porcentaje	Capacidad Anual	Porcentaje Total
0	21685	24	5110	100%

Fuente: Cuadro # 18

Elaboración: Los Autores.

### Capacidad Utilizada

Al iniciar actividades en una empresa es recomendable que su producto o servicio lo realice con un bajo porcentaje de la capacidad instalada debido a ciertos factores como introducción al servicio en el mercado, especialización de mano de obra o trabajadores, etc.

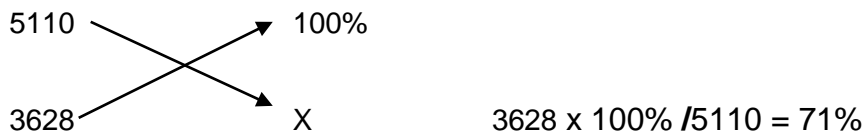
Considerando que se trata del lanzamiento de una nueva empresa que ofrece servicios de alquiler de una cancha con césped sintético se estima prudente iniciar el primer año con una capacidad utilizada del 71% la cual se provee que se incrementará un promedio de 7% anual hasta alcanzar el máximo porcentaje en la que pueda laborar la empresa.

CUADRO N° 20			
CAPACIDAD UTILIZADA			
Años	100% Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Porcentaje
0	5110		
1	5110	3628	71%
2	5110	4037	79%
3	5110	4395	86%
4	5110	4752	93%
5	5110	5110	100%

Fuente: Cuadro #19

Elaboración: Los Autores.

Calculo:



5110 → 100%

3628 → X

$3628 \times 100\% / 5110 = 71\%$

## LOCALIZACIÓN

### Localización de la Empresa

Tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento del mismo y además contribuye a minimizar los costos de inversión y gastos durante el periodo de desarrollo del proyecto. La localización de la empresa permitirá a sus clientes puedan llegar de forma fácil y sencilla adquirir ya sea el producto o servicio que está ofreciendo. Tomando en cuenta las falencias del sector empresarial y con aspiración de contribuir al desarrollo del mismo se implementara la cancha sintética **“LA BOMBONERA”**

### Macro localización

Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se puede comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. En lo que respecta al medio ambiente este proyecto no causa ningún impacto ambiental ya que no labora con maquinaria contaminante ni sustancias químicas que causen daño a la salud y al medio ambiente. La cancha de césped sintético, se ubicará en el Cantón Zumba Provincia de Zamora Chinchipe.

Gráfico N° 24



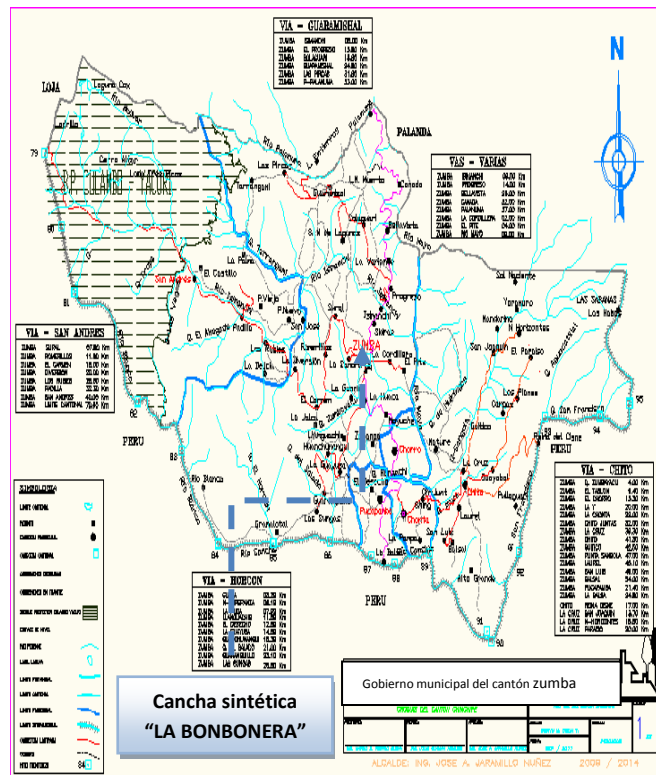
Gráfico N° 25



## Micro localización

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar el proyecto, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

Gráfico N° 26



## FACTORES DE LA LOCALIZACIÓN

### Distancia de las fuentes de materiales

**Materiales.-** Por tratarse de un servicio de canchas de césped sintético solo utilizaremos los materiales para la construcción y elaboración de la misma más no por prestar este servicio. Este proyecto, tiene acceso a varios proveedores de materiales especialistas en construcción de canchas de césped sintético los cuales se encuentran en la ciudad de Quito, las siguientes empresas nos facilitan el abastecimiento de materiales para la construcción. Disensa, Adelca, Costende Turf.

**Transporte.-** Cabe mencionar donde estará ubicada la empresa si existen los medios de transporte necesarios para que los clientes puedan acudir a las instalaciones sin ninguna dificultad.

**Recursos.-** Esta empresa de servicios requiere de recursos tales como: humanos, material, económico y financiero, los cuales son puntos claves para el normal desarrollo.

### **Disponibilidad de servicios básicos**

**Servicios Básicos:** En el cantón Zumba se cuenta con todos los servicios básicos como: transporte público, luz, agua esto hace que nuestros clientes tengan todas las comodidades necesarias.

**Factores legales:** Para poder llevar a cabo la realización de nuestro proyecto es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

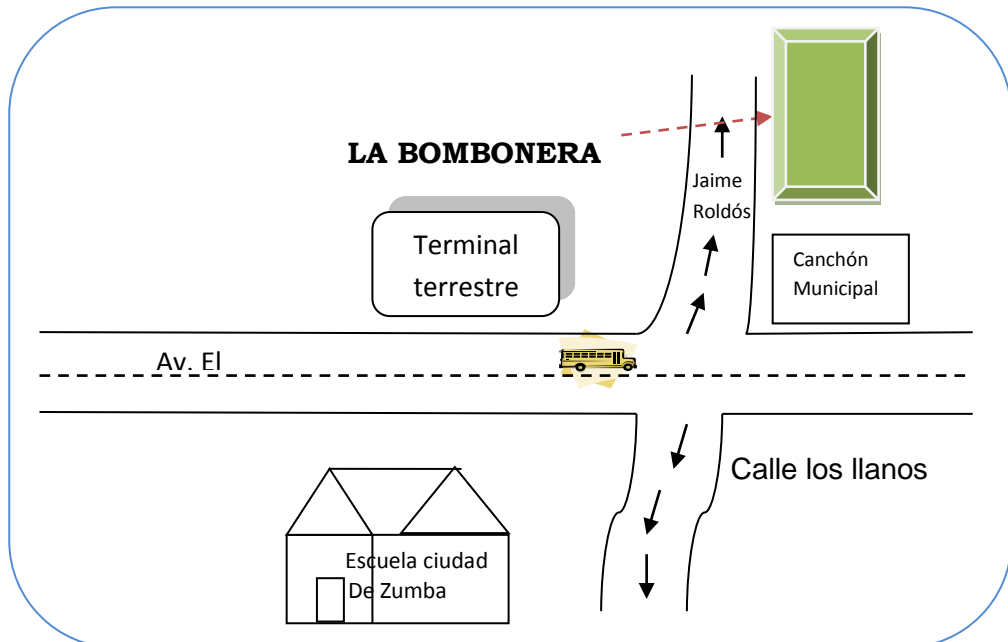
- ❖ Permiso de funcionamiento sanitario
- ❖ RUC
- ❖ Examen Medico
- ❖ Permiso de Jefatura Política y Municipal

**Factores Ambientales:** En un proyecto de cancha sintética, los procesos que se desempeñan no afectan al medio ambiente, ya que no se emiten contaminantes, ni se desechan tóxicos al terreno.

**Ubicación:** Se encuentra ubicada en el Cantón Zumba, Av. El Cisne y calle Jaime Roldos junto al Canchón Municipal en el Barrio san Gregorio.

## CROQUIS DE LA EMPRESA

Gráfico N° 27



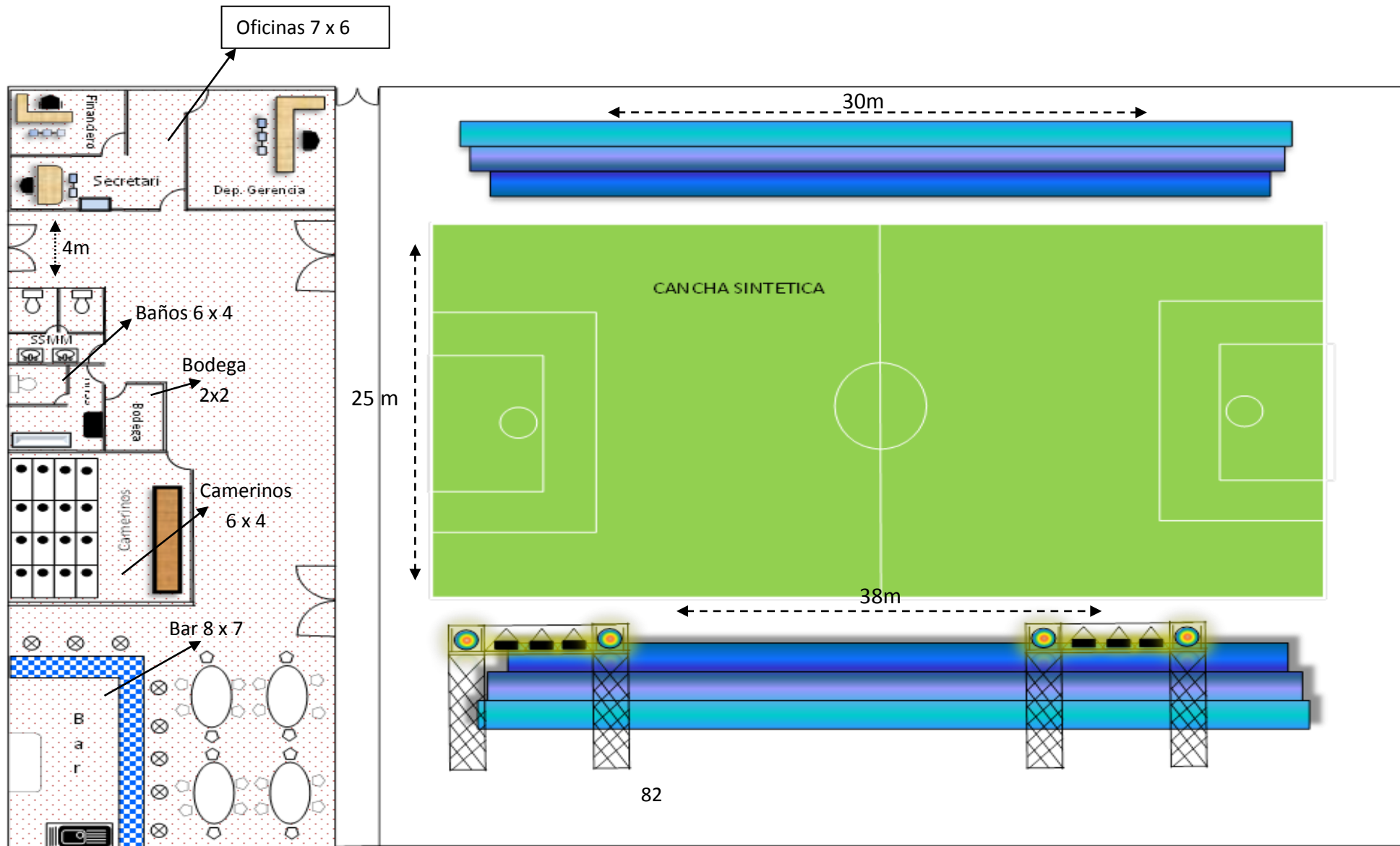
### DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación cómoda, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad para los trabajadores.

#### Medidas de la cancha sintética:

- ☞ Baño: 6m x 4m
- ☞ Área de Bar: 8m x 7m
- ☞ Cancha : 25m de ancho X 38m de Largo
- ☞ Graderío de hormigón: 30m de largo
- ☞ Oficinas: 7m x 6m
- ☞ Bodega: 2m x 2m

# PLANO DE LA EMPRESA





## INGENIERÍA DEL PROYECTO

Nos permitirá planificar los aspectos fundamentales como son: componente tecnológico, proceso del servicio y flujo grama de procesos.

### Componente tecnológico

El lugar para la prestación de servicios contara con la maquinaria y equipo necesario para llevar efecto la prestación de servicio.

### Maquinaria

- ❖ La CareMax2 es una maquina compacta para el mantenimiento básico de los campos de futbol con césped sintético, la misma que contiene un sistema integral sin accesorios, ya que incorpora directamente todos los cepillos y bandejas necesarias para el mantenimiento y limpieza de los campos de futbol, cumple las funciones de des compactación básica, limpieza, aspirado, cepillado y redistribución de la carga.

Gráfico N° 28



## Herramientas

- ❖ **Palas:** Es una herramienta de mano utilizada para esparcir el caucho molido sobre el césped sintético

Gráfico N° 29



- ❖ **Carretilla:** Es un pequeño vehículo normalmente de una sola rueda diseñado para ser manipulado por una sola persona y utilizado para el transporte de los sacos de caucho molido.

Grafico N° 30



### **Proceso de servicio de la cancha sintética**

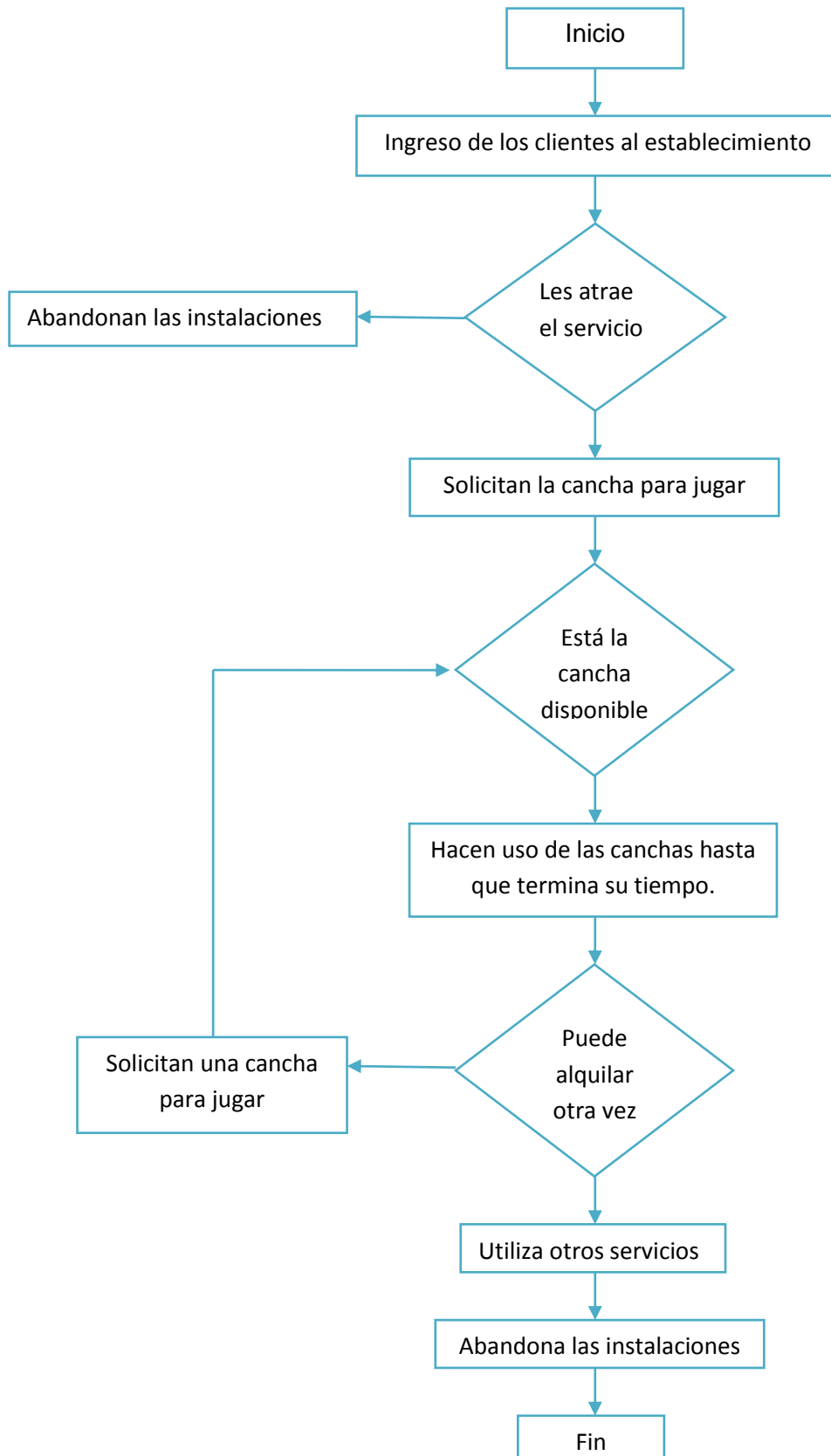
Para acceder al alquiler de nuestras instalaciones el cliente debe realizar su reservación con 1 día de anticipación, mismo que lo puede hacer a través de nuestros teléfonos celulares los cuales son: 0981203443-0985854207.

También podrán hacerlo personalmente en nuestras oficinas y cancelando el 50% del valor total del servicio solicitado.

En el momento que los clientes se encuentran en nuestras instalaciones hasta que su hora de jugar llegue, podrán hacer uso de nuestros servicios adicionales, cabe mencionar que para la práctica del fútbol se contara con balones de primera calidad, se dotara chalecos a cada equipo para facilitar la identificación de los equipos contrarios.

Cualquier queja o sugerencia que se presentara por parte del cliente, será atendida en ese instante ya sea por cualquiera de nuestros colaboradores o personalmente por el administrador del escenario deportivo, ya que mientras el servicio permanezca abierto a la atención al público, todos sus miembros permanecerán en sus puestos de trabajo listos y preparados para responder a cualquier situación que se presente en las instalaciones.

## DIAGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO



## FLUJOGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO DE CACHA CONCÉSPED SINTÉTICO

FACES	PROCESO	INSPECCIÓN	OPERACIÓN	OPERACIÓN DEMORA	DEMORA	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	TIEMPO EN MINUTOS
								
1	INICIO		x					1
2	INGRESO DE LOS CLIENTES AL ESTABLECIMIENTO					x		2
3	LES ATRAE EL SERVICIO		x					2
4	SOLICITAN UNA CANCHA PARA JUGAR			x				5
5	HAY CANCHAS DISPONIBLES				x			2
6	HACEN USO DE LA CANCHA HASTA QUE SU TIEMPO TERMINE			x				60
7	PUEDEN ALQUILAR OTRA VEZ		x					2
8	UTILIZA OTROS SERVICIOS			x				10
9	ABANDONA LAS INSTALACIONES					x		2
<b>TOTAL</b>								<b>86min</b>

## **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EMPRESARIAL**

Para la implementación de la cancha sintética se tomara en cuenta el tipo de compañía que mejor se adapte a nuestras actividades; es así que optaremos por la compañía de Responsabilidad Limitada y que una vez constituida legalmente podrá funcionar en el ofrecimiento del, servicio, ubicada en el Cantón Zumba provincia de Zamora Chinchipe.

Para la constitución de una compañía según la Superintendencia de Compañías se deben seguir los siguientes pasos:

Poner en consideración de la Superintendencia posibles nombres que se desea tenga la compañía para su aprobación:

- ✓ Aprobado el nombre se debe abrir una cuenta de integración de capital en una institución bancaria donde los accionistas van a aportar sus capitales. Para una compañía limitada se puede abrir dicha cuenta con un capital mínimo.
- ✓ Abierta la cuenta, se elabora una minuta que contiene los estatutos de la compañía, se eleva a escritura pública ante un Notario y se presenta con una solicitud y la firma de un Abogado, ante la Superintendencia de Compañías para su estudio y posterior aprobación.
- ✓ Se presenta a la Superintendencia de Compañías tres copias Notariales de la Escritura, con petición suscrita por abogado y la persona autorizada para tramitar la aprobación, juntamente con la

certificación de que la compañía en formación está afiliada a la Cámara correspondiente.

- ✓ La Superintendencia expide la resolución aprobatoria de encontrarse en regla la escritura.
- ✓ Se inscribe en el Registro Mercantil con la Resolución de la Superintendencia.
- ✓ Se devuelve a la Superintendencia una copia de la Escritura constitutiva con las razones del Registrador Mercantil, el certificado del RUT de la compañía.
- ✓ Se escribe en el registro de Sociedades.

A continuación se mencionan las instituciones y los requisitos para obtener los permisos para la constitución de la empresa de servicio de la cancha sintética.

### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR**

- ❖ Consulta y Aprobación de nombres
- ❖ Aprobación de trámites de constitución de compañías
- ❖ Certificados de cumplimiento de obligaciones
- ❖ Informe de contribuciones
- ❖ Certificado de Administradores Datos Generales de la Compañía

### **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS-SRI**

- ❖ Inscripción de RUC Persona Natural y Jurídicas
- ❖ Clave para declaración por internet

## **INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL-IESS**

- ❖ Registro Patronal
- ❖ Claves para el Sistema de Historia Laboral a empleadores y afiliados
- ❖ Autorización de información de Historia Laboral Individual

## **INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL-IEPI**

- ❖ Búsquedas y registros de marcas, nombres comerciales y lemas  
Registro de patentes

## **MUNICIPALIDAD**

- ❖ Obtención de Licencia de Construcción
- ❖ Patentes Municipales
- ❖ Impuesto Predial Permisos de Rótulos
- ❖ Certificados de Uso de Suelo

## **REGISTRO MERCANTIL: PARA QUE UNA EMPRESA SEA INSCRITA**

### **DEBE PRESENTAR:**

- ❖ Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias)
- ❖ Pago de la Patente Municipal
- ❖ Certificado de afiliación a una de las cámaras

## **ORGANIZACIÓN LEGAL**

La empresa estará constituida legalmente de la siguiente manera:



## Razón social, logotipo, slogan

La razón social de la empresa será: **“LA BOMBONERA” Cia. Ltda.**

## LOGOTIPO:



## SLOGAN:

***“La alfombra mágica de tu deporte preferido”***

## OBJETIVOS

- ❖ Incrementar la práctica del deporte en nuestro Cantón, prestando un servicio de calidad para de esta manera satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ❖ Ofrecer la mejor diversión deportiva para la sana convivencia entre nuestros clientes con el compromiso de inculcar valores como: el compañerismo, respeto y la alegría de nuestros clientes.
- ❖ Brindar un servicio de calidad desde la atención hasta el campo de juego, proporcionando una cancha en excelente estado, Instalaciones adecuadas y personal dedicado a que nuestro servicio tenga todo el espacio que el cliente necesita.

**Principios:** Son reglas o normas de conducta que orientan la acción. Se trata de normas de carácter general, máximamente universales.

Los principios de la empresa “**LA BOMBONERA**” Cia. Ltda. Serán:

- ❖ **Excelencia.-** Plantearse siempre objetivos que permitan conseguir continuos mejoramientos en la empresa hasta alcázar la excelencia en todas las actividades.
- ❖ **Mejoramiento continuo.-** La empresa evaluara y medirá sus actividades para conocer los puntos que tiene que cambiar y mejorar; esto permitirá lograr el mejoramiento continuo.

## **VALORES**

- ❖ **Honestidad.-** Siempre decimos las cosas como son, aunque en algunos casos la verdad puede llegar a incomodar.
- ❖ **Responsabilidad.-** Hacemos lo que debemos hacer y del modo en que las cosas deben ser hechas, aunque el esfuerzo sea importante.
- ❖ **Compromiso.-** Nos involucramos para alcanzar lo que se espera de nosotros poniendo todo nuestro empeño y dedicación.
- ❖ **Respeto.-** Proporcionamos el trato a todas las personas que se merecen y exigimos lo mismo para con nosotros.
- ❖ **Confianza.-** Nuestros actos son predecibles, claros y transparentes, por eso también valoramos a quienes hacen lo mismo con nosotros.
- ❖ **Ética y Lealtad.-** Actuamos con base en resguardar los genuinos intereses de quienes confiaron en nosotros.

## **CAPITAL SOCIAL**

- ❖ De acuerdo a lo establecido por la ley de compañías, el capital estará conformado por las aportaciones de los socios, cuyo monto será de \$16.511,00 dólares distribuido de la siguiente manera:

<b>NOMBRE DE LOS SOCIOS</b>	<b>APORTACION INICIAL</b>
Nelson Castillo	16511,00
Carlos Suquilanda	16511,00
***	16511,00
***	16511,00
<b>Total Aportación</b>	<b>66044,00</b>

### **Finalidad de la Empresa:**

La finalidad de la empresa será de ofrecer servicio de cancha sintética.

### **Domicilio:**

El domicilio legal de la empresa “**LA BOMBONERA**” Sera en el Cantón Zumba provincia de Zamora Chinchipe barrio San Gregorio, Av. El Cisne calle Jaime Roldos junto al canchón municipal.

### **BASE LEGAL**

En la base legal que tendrá que observar la empresa para su establecimiento dentro del país, están las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, las leyes y reglamentos que disponga en el Cantón Zumba y el servicio de Rentas internas SRI en cuanto a las

obligaciones tributarias. Para esto se observara la ley de Compañías, La ley de Régimen Tributario Interno y el Código de Trabajo.

## **MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA**

Señor Notario:

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, **Cancha sintética en el Cantón Zumba Provincia de Zamora Chinchipe “LA BOMBONERA” Cía. Ltda.**

En el Cantón Zumba, Provincia de Zamora Chinchipe, hoy quince de Julio del año 2013, ante el notario quinto de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente compañía limitada; de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

**PRIMERA.-Otorgantes:** Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada los señores: Nelson Andrés Castillo Guerrero, con cédula N° 110500027-5; Carlos Alfredo Suquilanda Poma, con cédula N° 110478227-9; de nacionalidad Ecuatoriana, mayores de edad, legalmente capaces, domiciliados en esta ciudad y quienes comparecen por sus propios derechos.

**SEGUNDA.-** Los comparecientes convienen en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Cancha sintética en el Cantón Zuma **“LA BOMBONERA” Cía. Ltda.**, que se regirá por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

**TERCERA.-** Estatuto de la Compañía Responsabilidad Limitada cancha sintética “**LA BOMBONERA**” Cía. Ltda.

**Capítulo Primero.-** NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

**Artículo Uno.-** La Compañía llevará el nombre de Cancha Sintética “**LA BOMBONERA**” Cía. Ltda.

**Artículo Dos.-** El domicilio de la compañía es el Cantón Zumba, Provincia de Zamora Chinchipe, ubicada en el Barrio San Gregorio Calle Jaime Roldos junto al Canchón Municipal.

**Artículo Tres.-** La compañía tiene como objeto social brindar el servicio de recreación y Deportiva a las familias zumbeñas, y ayudar al desarrollo del deporte en este Cantón.

**Artículo Cuatro.-**El plazo de duración de la compañía es de 5 años, contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en la ley y en este estatuto.

**Capítulo Segundo.-**DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.

**Artículo Cinco.-** La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta General de los Socios.

**Artículo Seis.-** El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: en

numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas o utilidades, por capitalización de la reserva por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

**Artículo Siete.-** La compañía puede reducir el capital social por resolución de la Junta general de socios, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la ley.

**Artículo Ocho.-** La compañía entregara a cada socio el certificado de aprobación que le corresponde. Dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del socio o propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de consecución, notaría en que se otorgó, fecha y número de la inscripción en el registro mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del gerente – administrador de la compañía .

**Artículo Nueve.-** Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente - administrador la emisión de un duplicado del mismo.

**Artículo Diez.-** Las participaciones en esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.

**Artículo Once.-** Las participaciones de los socios en esta compañía son transmisibles por herencia, conforme a la ley.

**Capítulo Tercero.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.**

**Artículo Doce.-** Son obligaciones de los socios:

Las que señala la ley de compañías.

Cumplir las funciones y actividades deberes que les asignase la Junta General de socios, el gerente - administrador de la compañía.

Cumplir con las aportaciones implementarias en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta General de socios. Las demás que señale este estatuto.

**Artículo Trece.-** Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones: Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder.

A elegir y ser elegido para los organismos de administración y fiscalización.

A percibir las utilidades o beneficios a distribución de las participaciones pagadas, lo mismo respecto del acervo social, de producirse las liquidaciones.

Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

## **ESTRUCTURA ORGÁNICA EMPRESARIAL**

Nuestra empresa contara con un organigrama estructural, funcional y de posición.

### **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

#### **☞ Nivel Directivo**

En nuestro proyecto lo constituye la Junta General de Accionistas la cual es encargada de normar procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones y decidir sobre aspectos de mayor importancia.

#### **☞ Nivel Ejecutivo**

Este nivel lo ocupara el Gerente que a su vez será su representante legal y este también es el encargado de planear, orientar, dirigir y controlar la vida administrativa y es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades.

#### **☞ Nivel Asesor**

La empresa contara con un asesor legal que será requerido solo cuando la empresa lo necesite, es decir temporal.

#### **☞ Nivel Operativo**

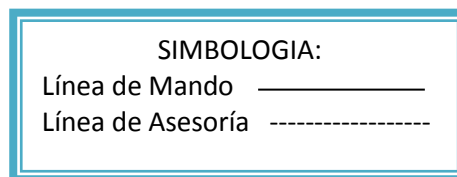
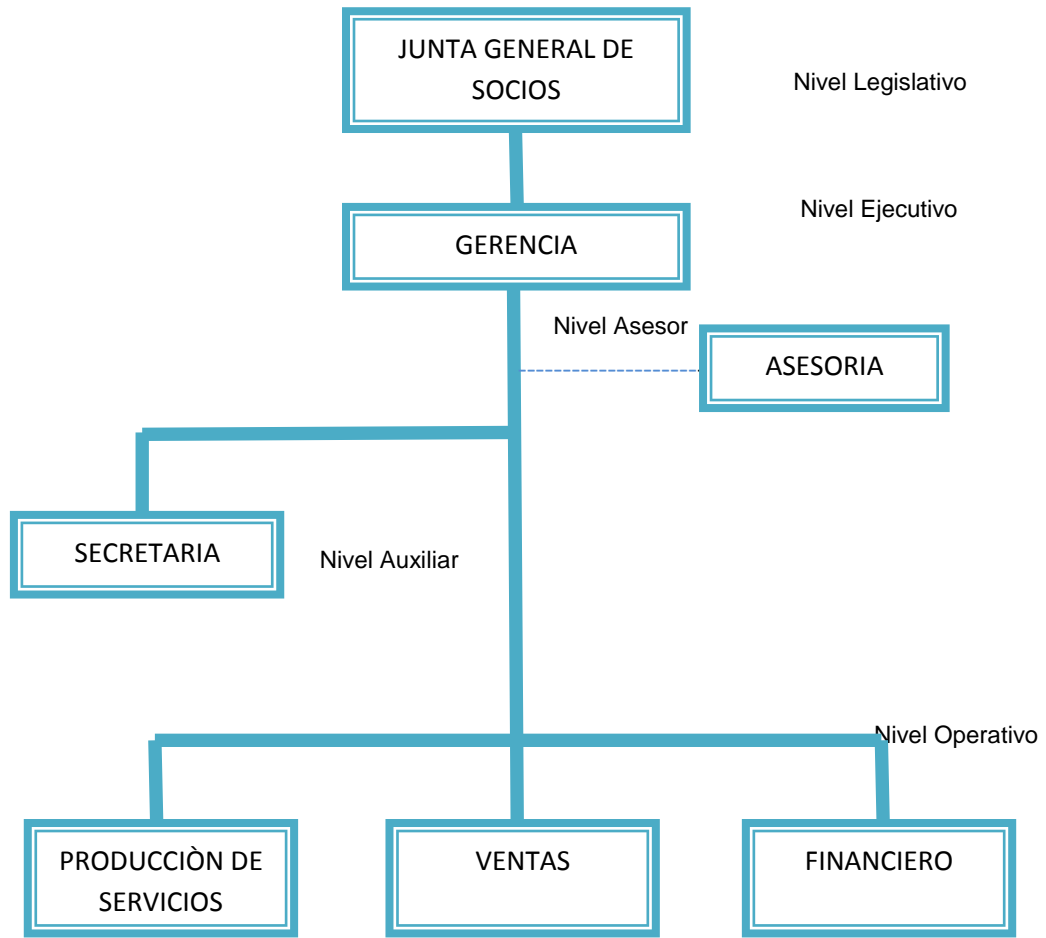
En este proyecto de servicio estará, conformado por la producción del servicio las ventas del mismo y la contabilidad.

#### **☞ Nivel Administrativo o de Apoyo**

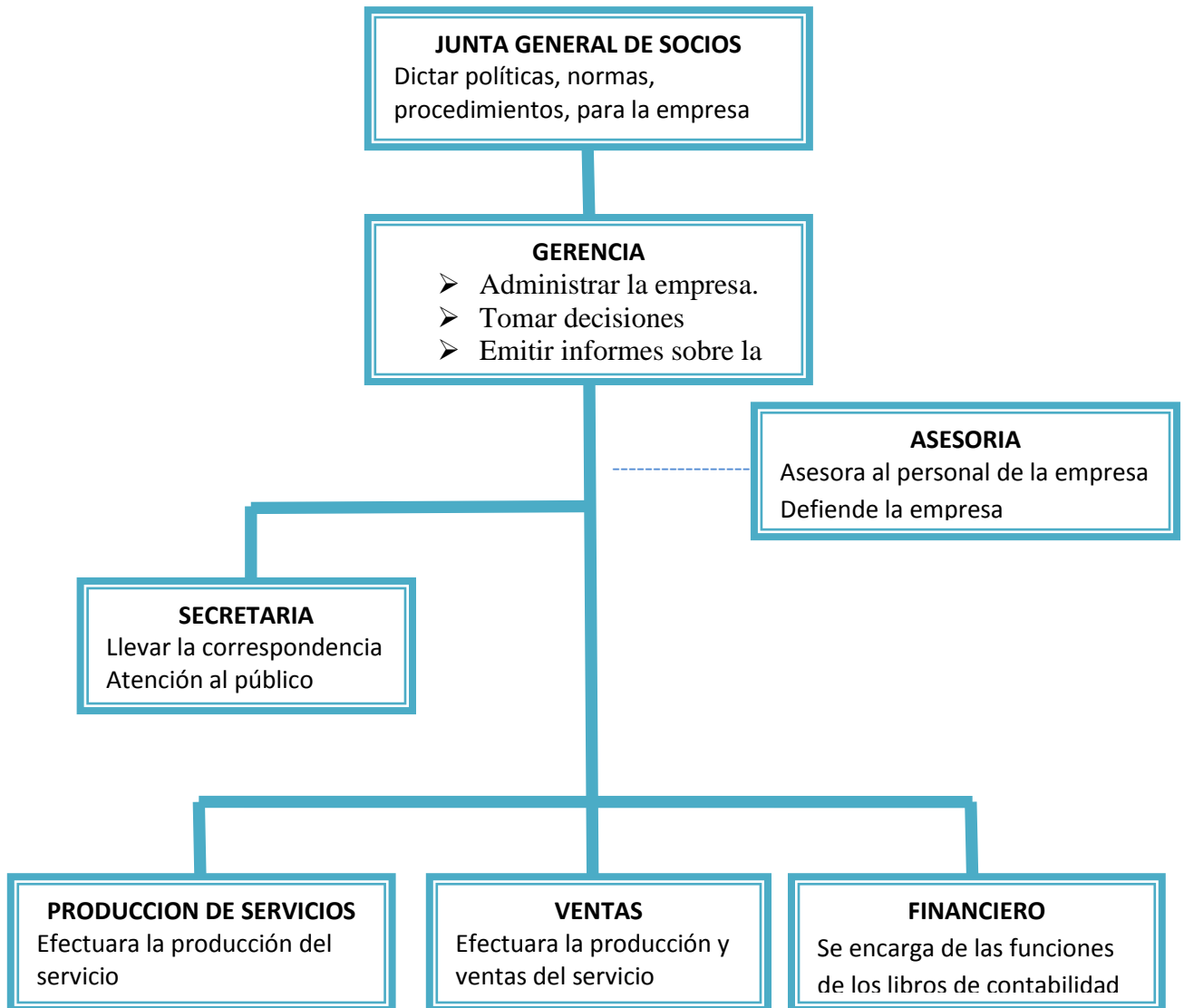
Está constituido por la Secretaria



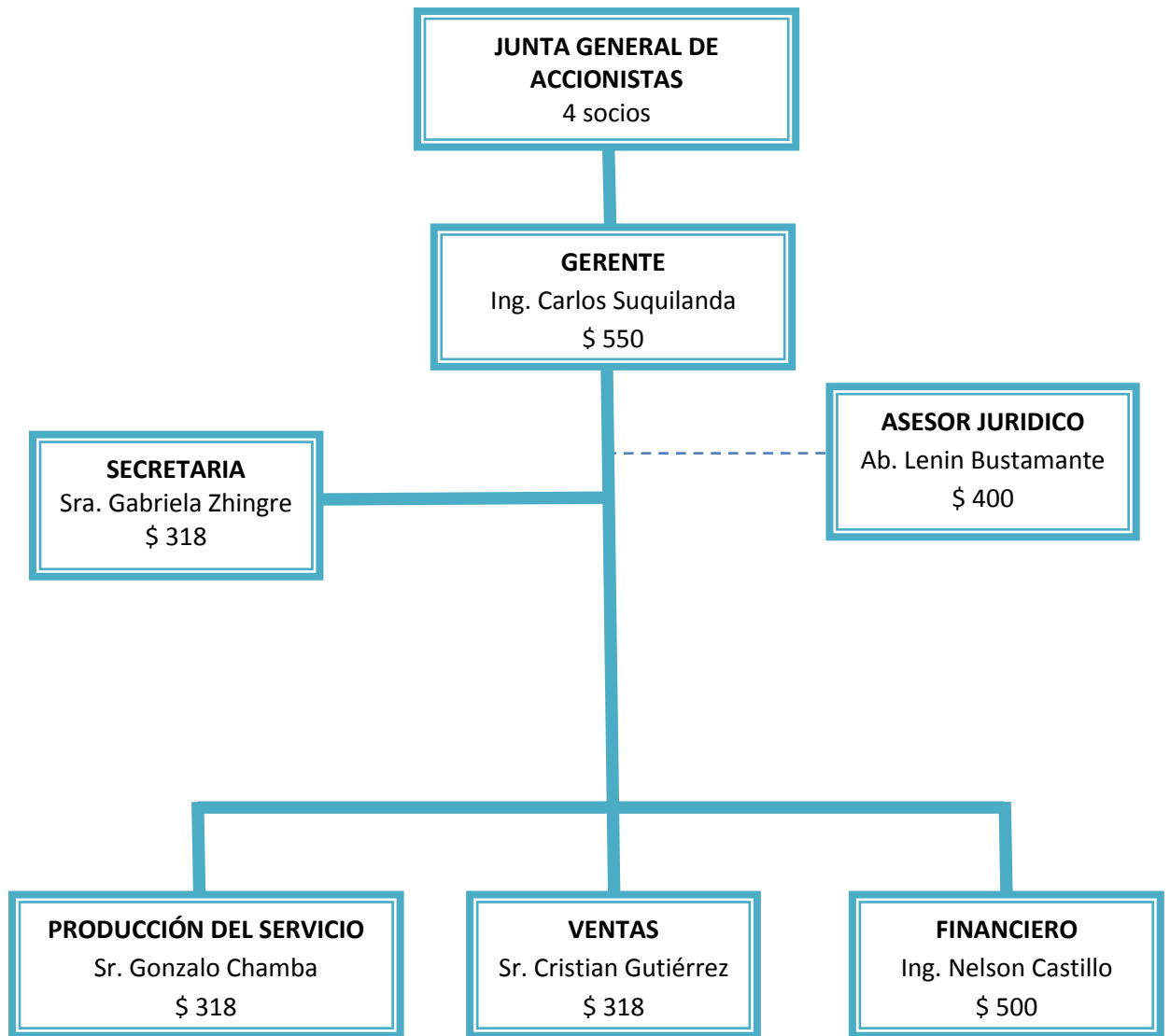
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA  
"LA BOMBONERA" Cía. Ltda.**



**ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA  
“LA BOMBONERA” Cía. Ltda.**



**ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA  
“LA BOMBONERA” Cía. Ltda.**



## “LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO”



### **JUNTA GENERAL DE SOCIOS:**

#### **A. IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Junta general de socios

**Número de Plazas:** 1

**Código:** 001

**Ubicación:** Sala de recaudaciones

**Tipo de contratación:** Indefinido (propietarios)

**Ámbito de operación:** Local

#### **B. RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Ninguno

**Subordinados:** Todos

**Naturaleza del puesto**

Supervisa las actividades de la empresa, legisla, toma decisiones convenientes a favor de los accionistas y norma aspectos de mayor importancia.

#### **Actividades del puesto**

Construir la empresa legalmente

Establecer normas y políticas de la empresa

Designar puestos para los departamentos de la empresa

#### **Responsabilidad**

Personal

Materiales

Recursos financieros

Resultados

#### **ANÁLISIS DEL CARGO**

##### **Requisitos del puesto:**

Tener conocimiento en Administración de Empresas

##### **Aptitudes**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Poseer ideas innovadoras de negocios

Mantener buenas relaciones con los miembros de la empresa

##### **Riesgos**

Estrés laboral

Cansancio físico y mental

## “LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO”



### **GERENTE:**

**Nombre del puesto:** Gerente

**Código:** 002

**Ubicación:** Gerencia

**Tipo de Contratación:** Contrato fijo por un año

**Ámbito de operación:** Local

### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Junta General de Accionistas

### **Subordinados:**

Jefe de Finanzas

Secretaria

Asesor legal

### **Naturaleza del puesto**

Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realicen en la empresa.

### **Actividades del puesto:**

Efectuará la representación legal de la compañía.

Cumplirá y hará cumplir las resoluciones de la Junta General de Accionistas.

Elaborar las actas de la Junta General de Accionistas.

Intervendrá en la celebración de actos, contratos, negocios, operaciones y obligaciones en general de la empresa constructora.

Realizará las adquisiciones necesarias para el buen funcionamiento de la empresa.

Previa aprobación de la Junta General de Accionistas realizará las diligencias para la obtención de créditos financieros.

Realizará un control global del desempeño de las actividades de cada departamento.

Presentará a la Junta General de Accionistas un informe semestral de sus gestiones y del funcionamiento global de la empresa.

Contratará y removerá legalmente a los empleados cuando fuere necesario.

Buscará los medios más adecuados para realizar la publicidad de los proyectos.

Coordinará los pagos de sueldo de los empleados.

Autorizará y realizará los desembolsos de dinero para las compras respectivas.

Planifica las actividades a realizar dentro de un plazo determinado en la empresa

Organiza y designa los puestos y actividades a cada uno de los subordinados de la empresa.

### **Responsabilidad**

Personal  
Materiales  
Recursos Financieros  
Resultados

### **ANÁLISIS DEL CARGO**

#### **Requisitos del puesto:**

#### **Conocimientos**

Tener conocimiento en Administración de Empresas.  
Capacidad de liderazgo.

#### **Experiencia**

Mínimo 2 años en otras empresas a fines

#### **Aptitudes**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones  
Que sean capaces de tomar decisiones en cualquier situación en que se encuentre la empresa

#### **Riesgos**

Estrés laboral  
Cansancio físico y mental

## “LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO”



### **SECRETARIA:**

**Nombre del puesto:** Secretaria

**Código:** 003

**Ubicación:** Secretaría

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación:** Local

### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

### **Naturaleza del puesto**

Realiza labores de secretaria y asistencia directa al gerente

### **Actividades del puesto:**

Atención telefónica y personalizada

Ser el centro de comunicación e información a nivel general.

Asistir y participar en reuniones convocadas por la junta general de accionistas

Contribuirá con las labores administrativas del Gerente general de la empresa.

Coordinará la agenda el Gerente general.

Velar porque los registros y documentos institucionales estén claramente fundamentados los principios de nitidez claridad y legalidad.

### **Responsabilidad**

Materiales y documentos

### **ANÁLISIS DEL CARGO**

### **Requisitos del puesto:**

#### **Conocimientos**

Tener conocimiento en secretariado Bilingüe

Conocimientos de los programas básicos de computación

#### **Aptitudes**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Ser amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa

Ser sea rápida al momento de realizar actas, oficios, etc.

#### **Riesgos**

Estrés laboral

Cansancio físico y mental

## “LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO”



### **CONTADORA:**

**Nombre del puesto:** Contadora

**Código:**004

**Ubicación:** Financiero

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación:** Local

### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

### **Naturaleza del puesto**

Realiza labores de contabilidad.

### **Actividades del puesto:**

Realizará aperturas y seguimientos de los libros de contabilidad.

Establecimiento de sistema de contabilidad

Llevar el inventario general de la entidad y los inventarios individuales por dependencia y funcionario, de todos los recursos físicos.

Realizar roles de pago

Elaborará retenciones y facturación

Analizar saldos de cuentas contables de años anteriores

Emitir estados financieros oportunos y confiables

Realizar declaraciones de impuestos.

Diseño e implantación de reportes gerenciales que faciliten la interpretación correcta de la información contable financiera.

Cumplir requerimientos de información de organismos de control externo a la compañía, como la SRI, Superintendencia de compañías, etc.

### **Responsabilidad**

Materiales y documentos

### **ANÁLISIS DEL CARGO**

### **Requisitos del Puesto:**

#### **Conocimientos**

Título de profesional como contador

Tener conocimiento y manejo de software contables

#### **Aptitudes**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones



## “LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO”



### **ASESOR JURÍDICO:**

**Código:** 005

### **NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Interviene en los asuntos legales de la empresa, su ámbito de acción es aconsejar más que decidir. Tiene carácter temporal.

### **FUNCIONES:**

Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico.  
Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.  
Participar en las sesiones de la Junta General de Socios y directorio.  
Redactar convenios, contratos, poderes, pagarés y otros documentos de tipo legal.  
Prepara reglamentos de personal.  
Resuelve consultas legales.

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Se caracteriza por no tener autoridad en razón de que asesora y recomienda las labores judiciales y no toma decisiones de la empresa.

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

Poseer título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia.  
Capacitación constante.  
Experiencia como mínimo dos años en el ejercicio profesional.  
Relaciones Interpersonales

## “LA ALFOMBRA MÁGICA DE TU DEPORTE PREFERIDO”



### **EMPLEADO:**

#### **IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Empleado

**Números de plazas:** 1

**Código:** 006

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación:** Local

#### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

#### **Naturaleza del puesto**

Interviene y colabora en el proceso de servicios que realiza la empresa

#### **Actividades del puesto:**

Mantener limpia el lugar de trabajo  
Realizar el mantenimiento respectivo de la cancha

#### **Responsabilidad**

Herramientas  
Balones  
Chalecos

#### **ANÁLISIS DEL CARGO**

##### **Requisitos del Puesto:**

##### **Conocimientos**

Tener conocimientos en mantenimiento de césped sintético.

##### **Aptitudes**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones  
Que sea adapte al ambiente laboral de la empresa

##### **Riesgos**

Cansancio físico

## ESTUDIO FINANCIERO

### Inversiones y Financiamiento

**Inversiones.**-Las inversiones que se realizan en el siguiente proyecto están clasificadas en tres grupos que son: Activos Fijos, Activos Diferidos y Activo Circulante o Capital de Trabajo.

**Activos fijos.**-Son todos los bienes con los que cuenta la empresa para comenzar con la prestación del servicio; con una vida útil de 10 años en este grupo están los Terrenos, Construcción, Instalaciones, Equipos, etc.

**Terreno.**-Para la instalación de la Cancha de Futbol con césped sintético, se dispone de un terreno de 46 x30 metros cuadrados.

CUADRO N° 22 TERRENO				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Terreno 46*30	m2	15,00	1380	<b>20700</b>

**Fuente:** Municipio de Zumba

**Elaboración:** Los Autores.

**Construcción.**- La empresa que se pretende implementar, requiere de una infraestructura física dotada con las condiciones y espacios necesarios para su normal funcionamiento donde el cliente se sienta a gusto con el servicio.

<b>CUADRO N° 23 CONSTRUCCIÓN</b>					
<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>AREA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Construcción de las instalaciones con estructura metálica	m2	1380	23,00	1	30551
Instalaciones y adecuaciones de la cancha	m2	950	27,00	1	24516,50
<b>Total</b>					<b>55068</b>

**Fuente:** Ing. Civil, David Ochoa Anexo N°1 y N°2

**Elaboración:** Los Autores.

### **Depreciación de activos fijos**

Las depreciaciones son el desgaste que sufren todos los activos fijos tangibles debido al uso de estos.

**Depreciación de construcción.-** Aplicando la formula se obtiene los siguientes resultados, al total anual (valor en libras) se divide para la vida útil, así, la construcción se deprecia en 20 Años al 5% dando a si una depreciación Anual de \$ 1527,56, se detalla a continuación.

CUADRO N°24			
CONSTRUCCIÓN			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 5%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			30551,20
1	1527,56	1527,56	29023,64
2	1527,56	3055,12	27496,08
3	1527,56	4582,68	25968,52
4	1527,56	6110,24	24440,96
5	1527,56	7637,80	22913,40
6	1527,56	9165,36	21385,84
7	1527,56	10692,92	19858,28
8	1527,56	12220,48	18330,72
9	1527,56	13748,04	16803,16
10	1527,56	15275,60	15275,60
11	1527,56	16803,16	13748,04
12	1527,56	18330,72	12220,48
13	1527,56	19858,28	10692,92
14	1527,56	21385,84	9165,36
15	1527,56	22913,40	7637,80
16	1527,56	24440,96	6110,24
17	1527,56	25968,52	4582,68
18	1527,56	27496,08	3055,12
19	1527,56	29023,64	1527,56
20	1527,56	30551,20	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N° 23

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 30551,20/20</b>
<b>1527,56</b>

El Césped sintético se deprecia a los 10 Años con un porcentaje del 10% anual dando así una depreciación de \$ 2451,65 por año este valor se detalla a continuación.

CUADRO N° 25			
DEPRECIACIÓN DEL CESPED SINTÉTICO			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 10%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			24516,50
1	2451,65	2451,65	22064,85
2	2451,65	4903,30	19613,20
3	2451,65	7354,95	17161,55
4	2451,65	9806,60	14709,90
5	2451,65	12258,25	12258,25
6	2451,65	14709,90	9806,60
7	2451,65	17161,55	7354,95
8	2451,65	19613,20	4903,30
9	2451,65	22064,85	2451,65
10	2451,65	24516,50	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N° 23

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 24516,50/10</b>
<b>2451,65</b>

**Muebles y Enseres.-** Son todos aquellos bienes tangibles necesarios para adecuar las Oficinas, Bar etc. según la función que son diseñadas a las necesidades de la empresa.

<b>CUADRO N° 26</b>				
<b>MUEBLES Y ENCERES</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorio de oficina	Unidad	3	90,00	270,00
Sillas giratorias	Unidad	3	90,00	270,00
Archivador	Unidad	3	100,00	300,00
Casilleros 5x3	Unidad	1	275,00	275,00
Pizarrón 1 x 1	Unidad	1	50,00	50,00
Sillas de espera	Unidad	5	30,00	150,00
<b>Total</b>				<b>1315,00</b>
<b>COCINA-COMEDOR</b>				
Muebles de cocina	Unidad	1	600,00	600,00
Mesas de madera	Unidad	4	100,00	400,00
Sillas de madera	Unidad	24	20,00	480,00
Bancos de madera	Unidad	8	30,00	240,00
<b>Total</b>				<b>1720,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>3035,00</b>

**Fuente:** Mueblería Don José

**Elaboración:** Los Autores

## Depreciación de muebles y enseres

Los muebles y enseres pierden valor con el transcurrir del tiempo, a esta cuenta se le adjudica un valor correspondiente a dicho calculo.

Por lo tanto los muebles y enseres se deprecia a los 10 Años al 10% dando así una depreciación anual de \$ 303,50dólares por año este valor se detalla a continuación.

CUADRO N° 27			
MUEBLES Y ENCERES			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 10%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			3035,00
1	303,50	303,50	2731,50
2	303,50	607,00	2428,00
3	303,50	910,50	2124,50
4	303,50	1214,00	1821,00
5	303,50	1517,50	1517,50
6	303,50	1821,00	1214,00
7	303,50	2124,50	910,50
8	303,50	2428,00	607,00
9	303,50	2731,50	303,50
10	303,50	3035,00	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N ° 26

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 3035,00/10</b>
<b>303,50</b>



**Maquinaria y Equipos.-** Son todos los componentes tecnológicos utilizados para el servicio a prestar, para ello se detallan en el siguiente cuadro.

<b>CUADRO N° 28 MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
CareMax 2	Unidad	1	2150	2150,00
Televisor plasma LED	Unidad	1	875,00	875,00
Lavadora	Unidad	1	590,00	590,00
Freidora con plancha para hamburguesas	Unidad	1	450,00	450,00
Máquina de Hot-Dog	Unidad	1	185,00	185,00
Cilindro de gas	Unidad	2	60,00	120,00
Microondas	Unidad	1	185,00	185,00
Refrigeradora Panorámica	Unidad	1	450,00	450,00
Waflera Oster	Unidad	1	72,00	72,00
Licadora Oster	Unidad	1	86,00	86,00
Picadora de Papas	Unidad	1	23,00	23,00
<b>TOTAL</b>				<b>5186,00</b>

**Fuente:** Almacén y Electrodomésticos David  
**Elaboración:** Los Autores

La maquinaria y equipo se deprecia a los 10 años al 10% dando así una depreciación anual de \$ 518,60 este valor se detalla a continuación.

CUADRO N° 29			
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 10%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			5186,00
1	518,60	518,60	4667,40
2	518,60	1037,20	4148,80
3	518,60	1555,80	3630,20
4	518,60	2074,40	3111,60
5	518,60	2593,00	2593,00
6	518,60	3111,60	2074,40
7	518,60	3630,20	1555,80
8	518,60	4148,80	1037,20
9	518,60	4667,40	518,60
10	518,60	5186,00	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N° 28

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 5186,00/10</b>
<b>518,60</b>

**Equipos de Oficina.-** Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará que las posibles funciones administrativas se cumplan a cabalidad.

CUADRO N° 30				
EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora Casio	Unidad	2	30,00	60,00
Teléfono Motorola	Unidad	2	36,00	72,00
<b>TOTAL</b>				<b>132,00</b>

Fuente: Audio Center

Elaboración: Los Autores

## DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

Los equipos de oficina correspondientes al mobiliario y demás instrumentos de lo cotidiano pierden valor equivalente a su estado físico y como resultado de su uso continuo, el Equipo de Oficina se deprecia a los 10 Años al 10% dando así una depreciación Anual de \$ 13,20 este valor se detalla a continuación.

CUADRO N° 31			
EQUIPO DE OFICINA			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 10%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			<b>132,00</b>
1	13,20	13,20	118,80
2	13,20	26,40	105,60
3	13,20	39,60	92,40
4	13,20	52,80	79,20
5	13,20	66,00	66,00
6	13,20	79,20	52,80
7	13,20	92,40	39,60
8	13,20	105,60	26,40
9	13,20	118,80	13,20
10	13,20	132,00	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N° 30

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 132,00/10</b>
<b>13,20</b>

**Equipo de Computo.-** Para el cumplimiento de las actividades de apoyo administrativo se requiere el siguiente equipo.

CUADRO N° 32				
EQUIPO DE COMPUTO				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora de Escritorio	Unidad	3	730,00	2190,00
Impresora HP Laser	Unidad	3	154,25	462,75
Flash Memory	unidad	3	10,00	30,00
<b>TOTAL</b>				<b>2682,75</b>

Fuente: Máster PC

Elaboración: Los Autores

### Depreciación de equipo

El equipo de computación al igual que los demás activos fijos, sufren depreciaciones, ya que se desgatan por la utilidad que se les da, es por ello que tienen una vida útil, y deben cambiarse constantemente para que puedan servir dentro de la empresa.

El equipo de cómputo se deprecia anualmente un porcentaje de 33,33% equivalente a \$894,25 dólares anuales.

CUADRO N° 33			
EQUIPO DE COMPUTO 1			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 33,33%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			<b>2682,75</b>
1	894,25	894,25	1788,50
2	894,25	1788,50	894,25
3	894,25	2682,75	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N° 32

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 2682,75/3</b>
<b>894,25</b>

$$T.I. = 4,77\%$$

$$V.A = V.A \text{ anterior} \times T.I$$

$$V.A = 2682,75 \times 0,0477 = 110,19$$

$$V.A = 2682,75 + 110,19 = \mathbf{2810,72}$$

CUADRO N° 34			
EQUIPO DE COMPUTO 2			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 33,33%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			<b>2810,72</b>
1	936,91	936,91	1873,81
2	936,91	1873,81	936,91
3	936,91	2810,72	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N ° 33

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 2810,72/3</b>
<b>936,91</b>

**Utensilios de cocina.-** Los utensilios de Cocina son todas aquellas herramientas que se las utiliza para la elaboración de comida, para ello contaremos con las siguientes.

CUADRO N° 35				
UTENCILIOS DE COCINA				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juego de ollas	Unidad	1	60,00	60,00
Utensilios de cocina de plástico	Unidad	6	3,00	18,00
Juego de cuchillos	Unidad	1	35,00	35,00
Cucharas de cocina de acero inoxidable	Unidad	1	45,00	45,00
Juego de cubiertos	Unidad	2	28,00	56,00
<b>TOTAL</b>				<b>214,00</b>

Fuente: Almacenes TIA

Elaboración: Los Autores

## Depreciación de utensilios de cocina:

Es el valor que pierden los bienes a lo largo de su vida útil estimada de una manera racional y ordenada.

Los utensilios de Cocina se deprecia a los 5 Años al 20% dando así una depreciación Anual de \$ 42,80 dólares este valor se detalla a continuación.

CUADRO N° 36			
UTENCILIOS DE COCINA			
AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL 20%	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			<b>214,00</b>
1	42,80	42,80	171,20
2	42,80	85,60	128,40
3	42,80	128,40	85,60
4	42,80	171,20	42,80
5	42,80	214,00	0,00

Fuente: Datos tomados del cuadro N° 35

Elaboración: Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 214,00/5</b>
<b>42,80</b>

**Vajilla y Menaje.-** Detallamos todos los recursos necesarios a utilizarse en el servicio de Bar que ofrecerá la Bombonera.

<b>CUADRO N° 37</b>				
<b>VAJILLA Y MENAJE</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Juego de vajilla de porcelana	unidad	25,00	3	75,00
Vasos de vidrio	unidad	0,85	24	20,40
Jarras de cristal	unidad	4,00	5	20,00
Saleros	unidad	2,00	6	12,00
Azucarera	unidad	3,00	6	18,00
<b>Total</b>				<b>145,40</b>
<b>MENAJE</b>				
Mantel Plástico	unidad	4,00	5	20,00
Toallas de cocina	unidad	1,00	8	8,00
Servilletero	unidad	2,00	6	12,00
<b>Total</b>				<b>40,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>185,40</b>

Fuente: Almacenes TIA  
Elaboración: Los Autores

### **Depreciación de vajilla y menaje:**

Consiste en reconocer de una manera racional y ordenada el valor de los bienes a lo largo de su vida útil estimada con anterioridad con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes. La vajilla y menaje se deprecia a los 5 años al 20% dando así una depreciación Anual de \$ 37,08 este valor se detalla a continuación.

<b>CUADRO N° 38</b>			
<b>VAJILLA Y MENAJE</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 20%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			<b>185,40</b>
1	37,08	37,08	148,32
2	37,08	74,16	111,24
3	37,08	111,24	74,16
4	37,08	148,32	37,08
5	37,08	185,40	0,00

**Fuente:** Datos tomados del cuadro N° 37

**Elaboración:** Los Autores

<b>Dep. anual= Valor Actual/Vida Útil</b>
<b>Dep. anual= 185,40/5</b>
<b>37,08</b>

### **RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

Son todos aquellos bienes que la empresa la bombonera va adquirir, para su respectivo uso durante su periodo de vida útil.

<b>CUADRO N° 39</b>	
<b>RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS</b>	
Terreno	20700
Construcción	55068
Muebles y Enseres	3035,00
Maquinaria y Equipos	5186,00
Equipo de Oficina	132,00
Equipo de computo	2682,75
Utensilios de cocina	214,00
Vajilla y Menaje	185,40
<b>TOTAL</b>	<b>87202,85</b>

**Fuente:** Resumen de los cuadros anteriores 22, 23, 26, 28, 30, 32, 35, 37

**Elaboración:** Los Autores



## ACTIVOS DIFERIDOS

En este rubro se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de la implementación del proyecto, antes de entrar en funcionamiento como son:

CUADRO N° 40 ACTIVOS DIFERIDOS	
DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Estudios preliminares	198,65
Registro de patentes	120,00
Permiso de funcionamiento	310,00
Legalidad de la operación	290,00
<b>TOTAL</b>	<b>918,65</b>

Fuente: Municipio del Cantón Zumba

Elaboración: Los Autores

## ACTIVOS CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

**Material de trabajo:** son todos los implementos necesarios (balones, chalecos) para la prestación del servicio, el cual para llevarse a cabo mínimo se requiere de 12 chalecos por hora de alquiler, así mismo se facilitaran un balónN°4 apropiado para futbol-sala.

CUADRO N° 41 MATERIAL DE TRABAJO				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	VALOR TOTAL
Chalecos	Unidad	5,00	30	150,00
Balones N°4	Unidad	35,00	6	210,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>360,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>4320,00</b>

Fuente: Polo Sport

Elaboración: Los Autores.

## Servicio de Bar

Es el lugar con el que contara la empresa la bombonera para ofrecer un mejor servicio facilitando a los clientes el consumo de bebidas refrescantes y así mismo el servicio de comida rápida.

Para ello se detalla los recursos necesarios para el mismo.

CUADRO N° 42				
SERVICIO DE BAR				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	VALOR TOTAL
Papas	Quintal	22,00	2	44,00
Embutidos	Kilos	3,00	15	45,00
Huevos	Cubeta	2,95	1	2,95
Sapan	Funda	1,20	10	12,00
Sal	Kilos	1,65	2	3,30
Aceite	Galón	8,73	1	8,73
Queso	Unidad	1,85	5	9,25
Mantequilla	Unidad	2,00	2	4,00
Cerveza	Java	9,60	18	172,80
Aguas	Paca	3,60	20	72,00
Hidratantes	Pacas	10,80	15	162,00
Gaseosas	Java	7,20	10	72,00
Sorbetes	Funda	2,00	2	4,00
Servilletas	Funda	1,50	5	7,50
Frito ley	Unidades	0,24	72	17,28
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>636,81</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>7641,72</b>

Fuente: Calva & Calva

Elaboración: Los Autores

**Suministros de Oficina.-** Son los útiles indispensables que la Empresa “La Bombonera” Cía. Ltda., utilizara dentro de sus oficinas, ya que ayudaran a presentar y a organizar los diferentes documentos o proyectos.

<b>CUADRO N° 43 SUMINISTROS DE OFICINA</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Marcadores	Unidad	0,75	3	2,25
Papel Bond	Resma	4,00	2	8,00
Esferográficos	Unidad	0,30	3	0,90
Lápiz	Unidad	0,25	3	0,75
Tinta para impresora	Unidad	10,00	3	30,00
Cuaderno Académico	Unidad	1,50	2	3,00
Perforadora	Unidad	2,00	1	2,00
Grapadora	Unidad	2,00	3	6,00
Corrector	Unidad	1,00	3	3,00
Borrador	Unidad	0,30	5	1,50
Sello	Unidad	14,00	1	14,00
Borrador de Pizarra	Unidad	2,50	1	2,50
Grapas	Caja 100 Und	0,60	2	1,20
Carpetas	Unidad	0,30	15	4,50
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>79,60</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>955,20</b>

**Fuente:** La Reforma.

**Elaboración:** Los Autores

**Material de Aseo.-** Son utensilios utilizados para la limpieza y el mantenimiento del local, los principales suministros de aseo que utilizaremos son los siguientes; escobas, basureros, trapeador, etc.

CUADRO N° 44				
MATERIAL DE ASEO				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Escoba	Unidad	2,00	2	4,00
Trapeador	Unidad	2,00	2	4,00
Cesto de Basura	Unidad	3,50	2	7,00
Recogedor	Unidad	1,00	2	2,00
Toallas	Unidad	2,00	4	8,00
Franela	Unidad	1,00	2	2,00
Guantes	Unidad	2,50	2	5,00
Mascarillas	Unidad	1,00	2	2,00
Baldes	Unidad	1,50	2	3,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>37,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>444,00</b>

**Fuente:** Zerimar.

**Elaboración:** Los Autores.

**Insumos de Primeros Auxilios.-** se contara con un botiquín de primeros auxilios equipado para atender accidentes leves que se presenten dentro de la empresa.

CUADRO N° 45				
INSUMOS DE PRIMEROS AUXILIOS				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Botiquín de primeros auxilios.	Unidad	39,00	1	39,00

**Fuente:** Farmacia Cruz Azul.

**Elaboración:** Los Autores

**Equipo de Seguridad.-** estará ubicado en un lugar estratégico y accesible de la empresa, el kit contara con todas la herramientas necesarias, como es una manguera de presión, una hacha, dos extintores de 5k.

CUADRO N° 46				
EQUIPO DE SEGURIDAD				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Kit de Seguridad para incendios	Unidad	120,00	1	<b>120,00</b>

Fuente: Ferrisariato.

Elaboración: Los Autores

**Suministros de Limpieza.-** Este material es parte esencial para el aseo personal y limpieza del local.

Para ello contaremos con todo lo necesario para brindar un servicio de calidad en la cual el cliente se sienta satisfecho y cómodo.

CUADRO N° 47				
SUBMINISTRO DE LIMPIEZA				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Desinfectante aromatizante	Galón	5,50	3	16,50
Cloro	Litro	1,500	2	3,00
Jabón Liquido	Unidad	6,500	2	13,00
Papel Higiénico jumbo 200mts.	Paca	10,00	2	20,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>52,50</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>630,00</b>

Fuente: Zerimar.

Elaboración: Los Autores.

**Publicidad.-** radica en el empleo de recursos (medios y mensajes) realizados por la empresa para informar o persuadir a los clientes o usuarios sobre las características de la misma. El presupuesto publicitario

debe fundamentarse en la asignación de fondos monetarios con base en indicadores como un porcentaje de las ventas proyectadas.

CUADRO N° 48				
PUBLICIDAD				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Radio	Unidad	4,50	18	81,00
Página Web	Unidad	450	1	450
Redes Sociales	Unidad	0,60	1	0,60
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>531,60</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>6379,2</b>

**Fuente:** Radio Misión San Antonio, Internet.

**Elaboración:** Los Autores

**Mantenimiento.-** Se debe realizar un mantenimiento mensual del césped sintético.

CUADRO N° 49				
MANTENIMIENTO				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Caucho molido	Sacos	10,00	2	20,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>20,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>240,00</b>

**Fuente:** Costende Torf.

**Elaboración:** Los Autores

**Servicio de Agua Potable.-** Para la limpieza de los departamentos y demás necesidades es indispensable el agua potable.

CUADRO N° 50				
SERVICIO DE AGUA POTABLE				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Consumo de Agua	m3	0,05	30	1,50
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>1,50</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>18,00</b>

**Fuente:** GAD Municipal del Cantón Zumba.

**Elaboración:** Los Autores.

**Servicio de Energía Eléctrica.-** Para el funcionamiento de las herramientas se necesita de energía eléctrica con tarifa comercial su costo se detalla a continuación.

CUADRO N° 51				
SERVICIO DE ENERGÍA ELÉCTRICA				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Consumo de Energía Eléctrica	kw/h	0,08	150	12,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>12,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>144,00</b>

Fuente: EERSA.

Elaboración: Los Autores

**Servicio Telefónico.-** Es indispensable para receptor llamadas de los clientes reservando el servicio.

CUADRO N° 52				
SERVICIO TELEFÓNICO				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Consumo telefónico	Minutos	0,12	200	24,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>24,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>288,00</b>

Fuente: CNT.

Elaboración: Los Autores

**Mano de Obra Directa.-** Es el factor Humano capaz de satisfacer los requerimientos del servicio, el cual realizara una serie de funciones durante su periodo de trabajo mismo que se detalla en el cuadro.

CUADRO N° 53					
MANO DE OBRA DIRECTA					
ELEMENTO	REMUNERACIÓN	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE AL IESS 12,15%	INGRESO TOTAL
Trabajador 1	318,00	26,50	26,5	38,637	409,64
Trabajador 2	318,00	26,50	26,5	38,637	409,64
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>819,27</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>9831,29</b>

Fuente: Remuneraciones.

Elaboración: Los Autores

**Sueldos Ocasiones.-** Este personal se lo ocupara temporalmente, es decir cuando la ocasión lo amerite.

CUADRO N° 54	
SUELDOS OCACIONALES	
CARGO	REMUNERACION
Asesor jurídico (temporal)	400,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>400,00</b>

**Fuente:** Remuneraciones.

**Elaboración:** Los Autores

**Gastos Administrativos.-** Esta integrada por las remuneraciones periódicas que paga la empresa **LA BOMBONERA** al personal de la oficina por los servicios prestados a la misma.

CUADRO N°55					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
ELEMENTO	REMUNERACIÓN	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE AL IESS 12,15%	INGRESO TOTAL
Gerente	550,00	45,83	45,83	66,83	708,49
Jefe Financiero	500,00	41,67	41,67	60,75	644,08
Secretaria	318,00	26,50	26,5	38,637	409,64
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>1762,21</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>21146,54</b>

**Fuente:** Remuneraciones al Personal Administrativo

**Elaboración:** Los Autores

**Gastos de Mantenimiento.-** Son todos los Equipos y Herramientas necesarias para el mantenimiento y comodidad del cliente con la finalidad de ofrecer un servicio de calidad

.

Para ello se detalla en el cuadro la cantidad y el costo de cada accesorio que se utilizara para el mantenimiento de la Bombonera.



CUADRO N°56				
ACCESORIOS DE LIMPIEZA				
ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Control de Asistencia (Biométrico)	Unidad	144,00	1	144,00
Sirena Bocina	Unidad	8,00	1	8,00
Pala	Unidad	19,00	1	19,00
Secadora de manos automático	Unidad	45,00	2	90,00
Carretilla	Unidad	38,00	1	38,00
Dispensador para papel Jumbo	Unidad	20,00	4	80,00
Aspiradora manual 400w	Unidad	24,00	2	48,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>427,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>5124,00</b>

**Fuente:** Ferretería Electros y Ferrisariato.

**Elaboración:** Los Autores

### Resumen del capital de trabajo

Son todas aquellas cuentas que se requieren para llevar a cabo el proyecto, así mismo se mencionan cuáles serán los gastos que se va a necesitar en cada rubro, se detallan a continuación.

CUADRO N° 57	
CAPITAL DE TRABAJO	
CAPITAL DE TRABAJO	COSTO TOTAL
Material de trabajo	360,00
Servicio de Bar	636,81
Suministros de oficina	79,60
Material de aseo	37,00
Insumos de primeros auxilios	39,00
Equipo de Seguridad	120,00
Subministro de limpieza	52,50
Publicidad	531,60
Mantenimiento	20,00
Servicio de Agua Potable	1,50
Servicio de Energía eléctrica	12,00
Servicio de teléfono	24,00
Sueldo Ocasional	400,00
Mano de obra directa	819,27
Remuneraciones Administrativas	1762,21
Accesorios de Limpieza	427,00
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>5322,50</b>

**Fuente:** Resumen de los cuadros anteriores 41 al 56

**Elaboración:** Los Autores.

## Resumen De La Inversión

<b>CUADRO N° 58</b>	
<b>RESUMEN DE LA INVERSIÓN ( MENSUAL)</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Terreno	20700,000
Construcción	55067,70
Muebles y encerados	3035,00
Maquinaria y Equipo	5186,00
Equipo de oficina	132,00
Equipo de computo	2682,75
Utensilios de cocina	214,00
Vajilla y menaje	185,40
<b>TOTAL</b>	<b>87202,85</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Estudios Previos	198,65
Registro de Patentes	120,00
Legalidad de operación	290,00
Permiso de Funcionamiento	310,00
<b>TOTAL</b>	<b>918,65</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Material de Trabajo	360,00
Servicio de Bar	636,81
Suministros de oficina	79,60
Material de Aseo	37,00
Insumos de Primeros Auxilios	39,00
Equipo de Seguridad	120,00
Suministros de Limpieza	52,50
Publicidad	531,60
Mantenimiento	20,00
Servicio de Agua Potable	1,500
Servicio de Energía Eléctrica	12,00
Servicio de Teléfono	24,00
Sueldo Ocasional	400,00
Mano de Obra Directa	819,27
Remuneraciones Administrativas	1762,21
Accesorios de Limpieza	427,00
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>5322,50</b>
<b>RESUMEN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>93444,00</b>

**Fuente:** Datos tomados de los cuadros 39, 40, 57

**Elaboración:** Los Autores

## Financiamiento de la inversión

El presente proyecto será financiado por medio de dos fuentes de financiamiento, una interna conformada por los socios, y la externa que es una entidad financiera.

**Fuente Interna.-** El monto total para la inversión del proyecto es de \$93444,00 dólares, para lo cual cada una de los socios aportara con \$16511,00 (cuatro socios), obteniendo un monto total de 66044,00 dólares que nos representa el 70%, de la inversión.

**Fuentes Externas.-** Para el presente proyecto se solicitara un préstamo en el Banco Nacional de Fomento de \$27400,00 dólares que constituirá el total de la inversión prevista, a un plazo de cinco años y una tasa de interés del 15%

## Financiamiento

CUADRO N° 59		
FINANCIAMIENTO		
CAPITAL	PORCENTAJE %	MONTO
Capital Interno	70	66044,00
Capital Externo	30	27400,00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>100</b>	<b>93444,00</b>

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaboración:** Los Autores

## CUADRO N° 60 AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Para financiar la inversión de nuestro proyecto se ha determinado recurrir a una fuente de financiamiento externo en el Banco Nacional de Fomento con un préstamo de \$ 27,400.00 con una tasa de interés del 15% para 5 años plazo.

Monto: 27400
Tasa de interés: 15%
Plazo: 5 años

AÑO	SEMESTRAL	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL	INTERES SEMESTRAL	INTERES ANUAL
1	1	27400,00	2740,00	24660,00	2055,00	3904,50
	2	24660,00	2740,00	21920,00	1849,50	
2	1	21920,00	2740,00	19180,00	1644,00	3082,50
	2	19180,00	2740,00	16440,00	1438,50	
3	1	16440,00	2740,00	13700,00	1233,00	2260,50
	2	13700,00	2740,00	10960,00	1027,50	
4	1	10960,00	2740,00	8220,00	822,00	1438,50
	2	8220,00	2740,00	5480,00	616,50	
5	1	5480,00	2740,00	2740,00	411,00	616,50
	2	2740,00	2740,00	0,00	205,50	

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento.

**Elaboración:** Los Autores

### Determinación de costos

Se procede a describir los costos de producción y a cuánto ascienden sus respectivos valores.

**Costo del Servicio.-** Para la implementación de la cancha sintética “LA BOMBONERA” se clasifica las siguientes cuentas:

En el siguiente cuadro se clasifican todas las cuentas con sus respectivos valores que intervienen en los costos del servicio.

<b>CUADRO N° 61</b>	
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Servicio de Bar	636,81
Material de trabajo	4320,00
Mano de obra directa	9831,29
Insumos de Primeros Auxilios	39,00
Servicio de Energía Eléctrica	144,00
Mantenimiento	240,00
Dep. Construcción	1527,56
Dep. Césped Sintético	2451,65
Dep. Vajilla y Menaje	37,08
Dep. Utensilios de Cocina	42,80
<b>TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>19270,19</b>

**Fuente:** Cuentas del Costo del Servicio 36, 38, 41, 42, 45, 49, 51, 53

**Elaboración:** Los Autores.

## **COSTO DE OPERACIÓN.**

### **Gastos de administración.**

<b>CUADRO N° 62</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Remuneración Administrativa	21146,54
Equipo de Seguridad	120,00
Subministro de oficina	955,20
Material de aseo	444,00
Subministro de limpieza	630,00
Servicio de Agua Potable	18,00
Servicio Telefónico	288,00
Dep. de Equipo de computo	894,25
Dep. de Equipo de oficina	13,20
Dep. de Maquinaria y Equipo	518,60
Dep. de muebles y enseres	303,50
<b>TOTAL</b>	<b>25331,29</b>

**Fuente:** Cuentas de los Gastos Administrativos 27, 29, 31, 33, 43, 44, 46, 47, 50, 52, 55

**Elaboración:** Los Autores

## Gastos de venta.

CUADRO N° 63					
RUBRO	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año5
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Publicidad	6379,20	6550,16	6725,71	6905,96	7091,04
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés sobre Crédito	3904,50	3082,50	2260,50	1438,50	616,50
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>					
Subministro de limpieza	630,00	646,88	664,22	682,02	700,30
<b>TOTAL</b>	<b>10913,70</b>	<b>10279,55</b>	<b>9650,43</b>	<b>9026,48</b>	<b>8407,84</b>

Fuente: Cuadro N° 48, iteres (BNF)

Elaboración: Los Autor

## Otros gastos

CUADRO N° 64			
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS			
DETALLE	VALOR TOTAL	AÑO	AMORTIZACIÓN
Estudios Preliminares	198,65	5	39,73
Registro de patentes	120,00	5	24,00
Permisos de Funcionamiento	310,00	5	62,00
Legalidad de la operación	290,00	5	58,00
<b>TOTAL</b>			<b>183,73</b>

Fuente: Cuadro N° 40

Elaboración: Los Autores

## Costo total del servicio

Para expresar el costo total del servicio aplicamos las siguientes formulas

CS = ID + MOD + IM + EE + M + GG (Depreciaciones)						
<b>CS =</b>	4320,00	9831,29	468	144,00	240,00	4059,09
<b>CS=</b>	19062,38					

CO = G. ADM + G.VENTAS + G. FIN + G. MANT + O. GASTOS					
<b>CO =</b>	25331,29	63798,20	3904,50	630,00	183,75
<b>CO =</b>	<b>36428,72</b>				

CTP = CS + CO		
<b>CTP =</b>	19062,38	36428,72
<b>CTP =</b>	<b>55491,10</b>	

Se clasifican las cuentas con sus respectivos valores anuales que

pertenece a los costos de operación.

<b>CUADRO N° 65</b>	
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>	
Insumos Directos	4320,00
Mano de Obra directa	9831,29
Insumos de Primeros Auxilios	468
Servicio de Energía Eléctrica	144,00
Mantenimiento	240,00
Dep. Construcción	1527,56
Dep. Césped Sintético	2451,65
Dep. Vajilla y Menaje	37,08
Dep. Utensilios de Cocina	42,80
<b>TOTAL DEL COSTO DE SERVICIO</b>	<b>19062,38</b>
<b>COSTO TOTAL DE OPERACIÓN</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Remuneración Administrativa	21146,54
Equipo de Seguridad	120,00
Subministro de oficina	955,20
Material de Aseo	444,00
Subministro de Limpieza	630,00
Servicio de Agua Potable	18,00
Servicio Telefónico	288,00
Dep. Equipo de computo	894,25
Dep. equipo de oficina	13,20
Dep. Maquinaria y Equipo	518,60
Dep. Muebles y enseres	303,50
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>25331,29</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	
Publicidad	6379,2
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>6379,2</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
Interés sobre crédito	3904,50
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>3904,5</b>
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	
Subministro de limpieza	630,00
<b>TOTAL DE GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>630,00</b>
<b>OTROS GASTOS</b>	
Amortización de Activos Diferidos	183,73
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>	<b>183,73</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>36428,72</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>55491,10</b>

**Fuente:** Cuadros N° 61 al 64

**Elaboración:** Los Autores.

### PRESUPUESTO PROFORMADO PROYECTADO

La Empresa “La Bombonera” Cía. Ltda., una vez que haya elaborado el presupuesto anual, procederá a proyectar los presupuestos para los 4 años restantes de vida útil de la empresa, de ahí la importancia de elaborar con cuidado los estados financieros proyectados, porque serán el marco de referencia de toda la organización.

<b>CUADRO N° 66</b>					
<b>PRESUPUESTO PROFORMADO PROYECTADO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>					
Insumos Directos	4320,00	4435,78	4554,65	4676,71	4802,05
Mano de Obra directa	9831,29	10094,77	10365,31	10643,10	10928,33
Insumos de Primeros Auxilios	468	480,54	493,42	506,64	520,22
Servicio de Energía Eléctrica	144,00	147,86	151,82	155,89	160,07
Mantenimiento	240,00	246,43	253,04	259,82	266,78
Dep. Construcción	1527,56	1568,50	1610,53	1653,70	1698,02
Dep. Césped Sintético	2451,65	2517,35	2584,82	2654,09	2725,22
Dep. Vajilla y Menaje	37,08	38,07	39,09	40,14	41,22
Dep. Utensilios de Cocina	42,80	43,95	45,12	46,33	47,58
<b>TOTAL DEL COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>19062,38</b>	<b>19573,25</b>	<b>20097,81</b>	<b>20636,42</b>	<b>21189,48</b>
<b>COSTO DE OPERCIÓN</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Remuneración Administrativa	21146,54	21713,27	22295,19	22892,70	23506,22
Equipo de Seguridad	120,00	123,22	126,52	129,91	133,39



Subministro de oficina	955,20	980,80	1007,08	1034,07	1061,79
Material de Aseo	444,00	455,90	468,12	480,66	493,54
Subministro de Limpieza	630,00	646,88	664,22	682,02	700,30
Servicio de Agua Potable	18,00	18,48	18,98	19,49	20,01
Servicio Telefónico	288,00	295,72	303,64	311,78	320,14
Dep. Equipo de Computo	894,25	918,22	942,82	968,09	994,04
Dep. Equipo de Oficina	13,20	13,55	13,92	14,29	14,67
Dep. Equipo	518,60	532,50	546,77	561,42	576,47
Dep. Muebles y Enseres	303,50	311,63	319,99	328,56	337,37
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>25331,29</b>	<b>26010,17</b>	<b>26707,25</b>	<b>27423,00</b>	<b>28157,94</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Publicidad	6379,2	6550,16	6725,71	6905,96	7091,04
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>6379,2</b>	<b>6550,16</b>	<b>6725,71</b>	<b>6905,96</b>	<b>7091,04</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés sobre Crédito	3904,5	3082,50	2260,50	1438,50	616,50
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>3904,5</b>	<b>3082,50</b>	<b>2260,50</b>	<b>1438,50</b>	<b>616,50</b>
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>					
Subministro de limpieza	630,00	646,88	664,22	682,02	700,30
<b>TOTAL DE GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>630,00</b>	<b>646,88</b>	<b>664,22</b>	<b>682,02</b>	<b>700,30</b>
<b>OTROS GASTOS</b>					
Amortización de Activos Diferidos	183,73	188,65	193,71	198,90	204,23
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>	<b>183,73</b>	<b>188,65</b>	<b>193,71</b>	<b>198,90</b>	<b>204,23</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>36428,72</b>	<b>36478,37</b>	<b>36551,38</b>	<b>36648,38</b>	<b>36770,00</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>55491,10</b>	<b>56051,62</b>	<b>56649,19</b>	<b>57284,80</b>	<b>57959,49</b>

Fuente: Cuadro N° 65

Elaboración: Los Autores.

### Costo unitario del servicio

En esta cuenta se determina cuanto es el valor unitario de la hora de juego para realizar la práctica del deporte en la cancha sintética “**LA BONBONERA**”

CUADRO N° 67			
COSTO UNITARIO DEL SERVICIO			
AÑO	COSTO TOTAL DEL SERVICIO	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO
1	55491,10	3628	15,29
2	56051,62	4037	13,88
3	56649,19	4395	12,89
4	57284,80	4752	12,05
5	57959,49	5110	11,34

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 66

Elaboración: Los Autores

### DETERMINACIÓN DE LOS SERVICIOS

#### Precio de venta al público

Se determina la tarifa (hora) exacta que se utiliza el servicio de la cancha.

CUADRO N° 68			
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO			
AÑO	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO
1	15,29	66%	25
2	13,88	66%	23
3	12,89	66%	21
4	12,05	66%	20
5	11,34	66%	19

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 67

Elaboración: Los Autores

Se recalca que el precio asignado será de \$25,00 para el primer Año hasta el Año 2; se considera el precio es muy favorable ya que se ofrece un servicio de calidad y seguridad para el cliente.

## INGRESO POR VENTAS

Se detalla cuanto serán los ingresos que se obtendrá cada año por el servicio que se brinda.

CUADRO N° 69		
INGRESOS POR SERVICIO		
CAPACIDAD UTILIZADA	PRECIO DE VENTA	INGRESO POR VENTAS
3628	25	90703
4037	23	92849
4395	21	92287
4752	20	95046
5110	19	97090

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 67, 68

Elaboración: Los Autores

## Ingreso por servicio de bar

Son todos aquellos ingresos y egresos que se va a tener en el Bar, cabe mencionar que en la Bombonera se prestara diferente servicio en el Bar, a continuación en el cuadro siguiente se detallan.

CUADRO N° 70						
INGRESO POR SERVICIO DE BAR						
PRODUCTO	N° DE UNIDADES VENDIDAS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	PVP AJUSTADO	VENTAS TOTALES
Salchipapas	230	0,75	30%	0,98	1,00	230
Hot-Dog	25	0,75	30%	0,98	1,00	25
Prensados	25	0,75	30%	0,98	1,00	25
Cerveza	216	0,80	55%	1,24	1,25	270
Aguas	240	0,30	60%	0,48	0,50	120
Gaseosas	240	0,30	60%	0,48	0,50	120
Gatorade	180	0,90	10%	0,99	1,00	180
Fritoley	115	0,25	90%	0,48	0,50	57,5
<b>TOTAL MENSUAL</b>						1027,5
<b>TOTAL ANUAL</b>						12330

Fuente: Centros comerciales

Elaboración: Los Autores

## Ingresos generales

Son todos aquellos ingresos que se obtendrán por el servicio de la cancha sintética y del Bar

<b>CUADRO N° 71</b>			
<b>INGRESOS GENERALES</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>SERVICIO DE CANCHA</b>	<b>INGRESO POR BAR</b>	<b>INGRESO TOTAL</b>
1	90703	12330,00	103032,50
2	92849	12660,44	105509,14
3	92287	12999,74	105286,34
4	95046	13348,14	108394,14
5	97090	13705,87	110795,87

**Fuente:** Datos tomados del Cuadro N° 69,70

**Elaboración:** Los Autores

## Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida que ha tenido nuestra empresa; por lo tanto damos a conocer que la Empresa “La Bombonera” Cía. Ltda., ha obtenido más ingresos que egresos, demostrando que ha tenido utilidad, por lo cual presenta un estado financiero positivo.

CUADRO N° 72					
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
1 INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	90702,50	92848,70	92286,60	95046,00	97090,00
+ Valor Residual					40285,06
Ingresos por servicio de Bar	12330,00	12660,44	12999,74	13348,14	13705,87
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>103032,50</b>	<b>105509,14</b>	<b>105286,34</b>	<b>108394,14</b>	<b>151080,92</b>
2 EGRESOS					
Costos del servicio	19062,38	19573,25	20097,81	20636,42	21189,48
<b>+ Costos de Operación</b>	<b>36428,72</b>	<b>36478,37</b>	<b>36551,38</b>	<b>57284,80</b>	<b>57959,49</b>
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>55491,10</b>	<b>56051,62</b>	<b>56649,19</b>	<b>77921,22</b>	<b>79148,97</b>
Utilidad Bruta 1-2	47541,40	49457,52	48637,16	30472,91	71931,95
-15% Utilidad Trabajador	7131,21	7418,63	7295,57	4570,94	10789,79
=Utilidad Ant. Impuestos	40410,19	42038,89	41341,58	25901,98	61142,16
-25% impuesto a la renta	10102,55	10509,72	10335,40	6475,49	15285,54
=Utilidad antes de la Reserva Legal	30307,64	31529,17	31006,19	19426,48	45856,62
-10% de Reserva Legal	3030,76	3152,92	3100,62	1942,65	4585,66
<b>=Utilidad Liquida</b>	<b>27276,88</b>	<b>28376,25</b>	<b>27905,57</b>	<b>17483,83</b>	<b>41270,96</b>

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 69,70

Elaboración: Los Autores

## **CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

Dentro de todo proceso productivo los costos no son del mismo volumen e incidencia en la capacidad de producción.

Lo cual hace necesario clasificarlos en:

**Costos Fijos.-** son gastos que se mantienen constantes dentro de ciertos límites y que por su naturaleza resultan inversamente proporcionales al volumen de la producción de bienes o de sus ventas.

**Costos Variables,-** estos gastos son los que se realiza y se halla en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

Para la realización de estas tablas se ha tomado el año 1,y el año 3 que es el inicio y la mitad del proyecto.

CUADRO N° 73				
COSTOS FIJOS Y VARIABLES				
DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 3	
COSTO DEL SERVICIO	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Insumos Directos		4320,00		4554,65
Mano de Obra directa	9831,29		10365,31	
Insumos de Primeros Auxilios		468		493,42
Servicio de Energía Eléctrica		144,00		151,82
Mantenimiento	240,00		253,04	
Dep. Construcción	1527,56		1610,53	
Dep. Césped Sintético	2451,65		2584,82	
Dep. Vajilla y Menaje	37,08		39,09	
Dep. Utensilios de Cocina	42,80		45,12	
<b>TOTAL DEL COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>14130,38</b>	<b>4932,00</b>	<b>14897,92</b>	<b>5199,89</b>
COSTO DE OPERACION				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Remuneración Administrativa	21.146,54		22295,19	
Equipo de Seguridad	120,00		126,52	
Subministro de Oficina	955,20		1007,08	
Material de Aseo	444,00		468,12	
Subministro de Limpieza	630,00		664,22	
Servicio de Agua Potable	18,00		18,98	
Servicio Telefónico	288,00		303,64	
Dep. Equipo de Computo	894,25		942,82	
Dep. Equipo de Oficina	13,20		13,92	
Dep. Maquinaria y Equipo	518,60		546,77	
Dep. Muebles y Enseres	303,50		319,99	
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>25331,29</b>		<b>26707,25</b>	
GASTOS DE VENTA				
Publicidad	6379,20		6725,71	
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>6379,20</b>		<b>6725,71</b>	
GASTOS FINANCIEROS				
Interés Sobre Crédito	3.904,50		2260,50	
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>3.904,50</b>		<b>2260,50</b>	
GASTOS DE MANTENIMIENTO				
Suministros de Limpieza	630,00		664,22	
<b>TOTAL DE GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>630,00</b>		<b>664,22</b>	
OTROS GASTOS				
Amortización de Activos Diferidos	183,73		193,71	
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>	<b>183,73</b>		<b>193,71</b>	
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>50.559,10</b>	<b>4932,00</b>	<b>51449,30</b>	<b>5199,89</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>55491,10</b>		<b>56649,19</b>	

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 66

Elaboración: Los Autores.

**PUNTO DE EQUILIBRIO.-** Es el punto donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, y se lo calcula en función de las ventas y capacidad instalada.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRIMER AÑO**

**En función a las ventas:** se basa en el volumen de las ventas y los ingresos monetarios que la empresa genera.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$
$$PE = \frac{55491,10}{1 - \left(\frac{4932,00}{103032,50}\right)} = 58,280.95$$

**En función de la capacidad instalada:** se basa en la capacidad del servicio de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la empresa para que su servicio pueda generar ventas que permitan cubrir gastos

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$
$$PE = \frac{55491,10}{103032,50 - 4932,00} * 100$$
$$PE = 56,57\%$$

**En función a la producción:** se basa en la capacidad de unidades de producción o servicios anuales que deberá producir o brindar para que la empresa no genere ni perdidas ni ganancias es decir se mantenga un equilibrio



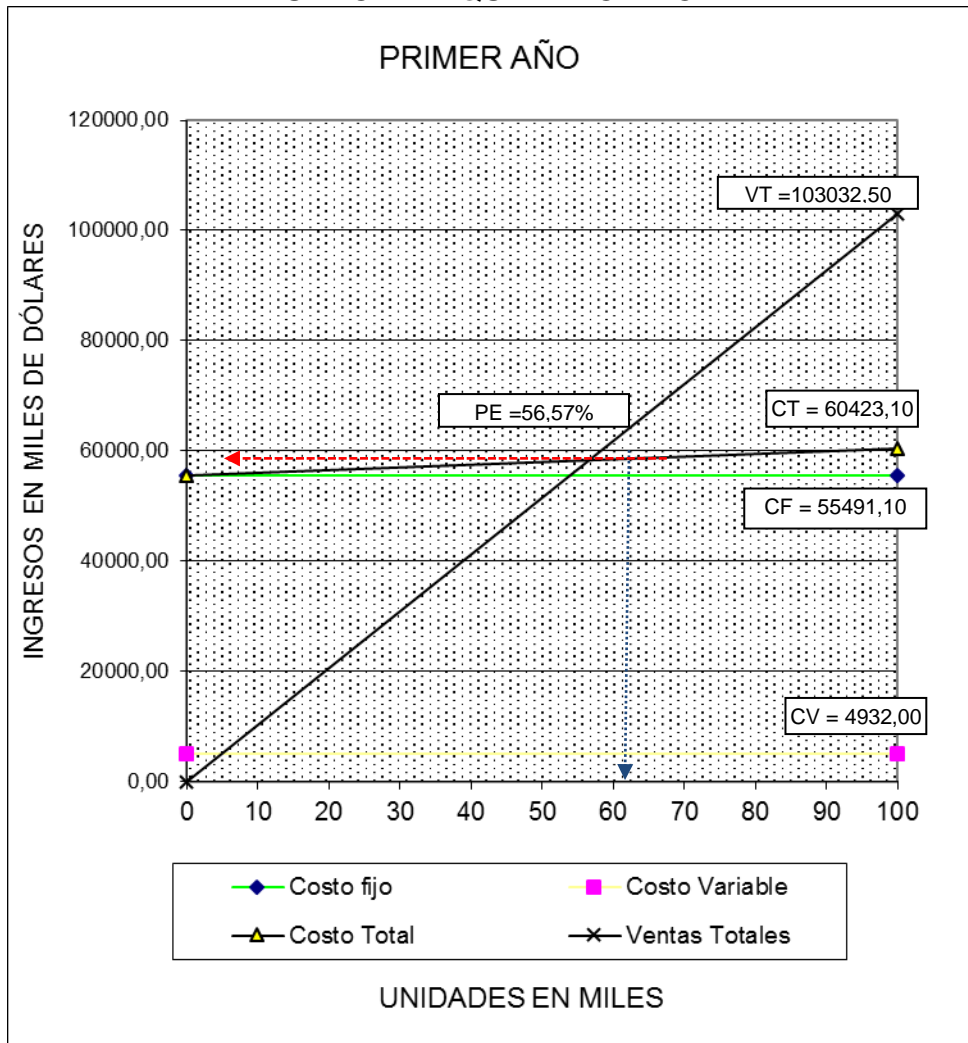
$$CVU = \frac{CVT}{\# \text{ De Unidades Producidas o Servicios}}$$

$$CVU = \frac{4932}{3628} = 1,36$$

$$PE = \frac{CF}{PVP - CVU}$$

$$PE = \frac{55491,10}{25 - 1,36} = 2347 \text{ Servicios}$$

Gráfico N° 31  
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Fuente: Datos tomados del Cuadro N°71,73  
Elaboración: Los Autores.

## ANÁLISIS:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad de 56,57% de su capacidad instalada, para prestar 2347 horas de servicio obteniendo \$ 58280,95 dólares en venta.

### PUNTO DE EQUILIBRIO DEL TERCER AÑO

En Función de las ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$
$$PE = \frac{56649,19}{1 - \left(\frac{5199,89}{105286,34}\right)} = 59.544$$

En función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$
$$PE = \frac{56649,19}{105286,34 - 5199,89} * 100$$
$$PE = 56,60\%$$

En función a la producción:

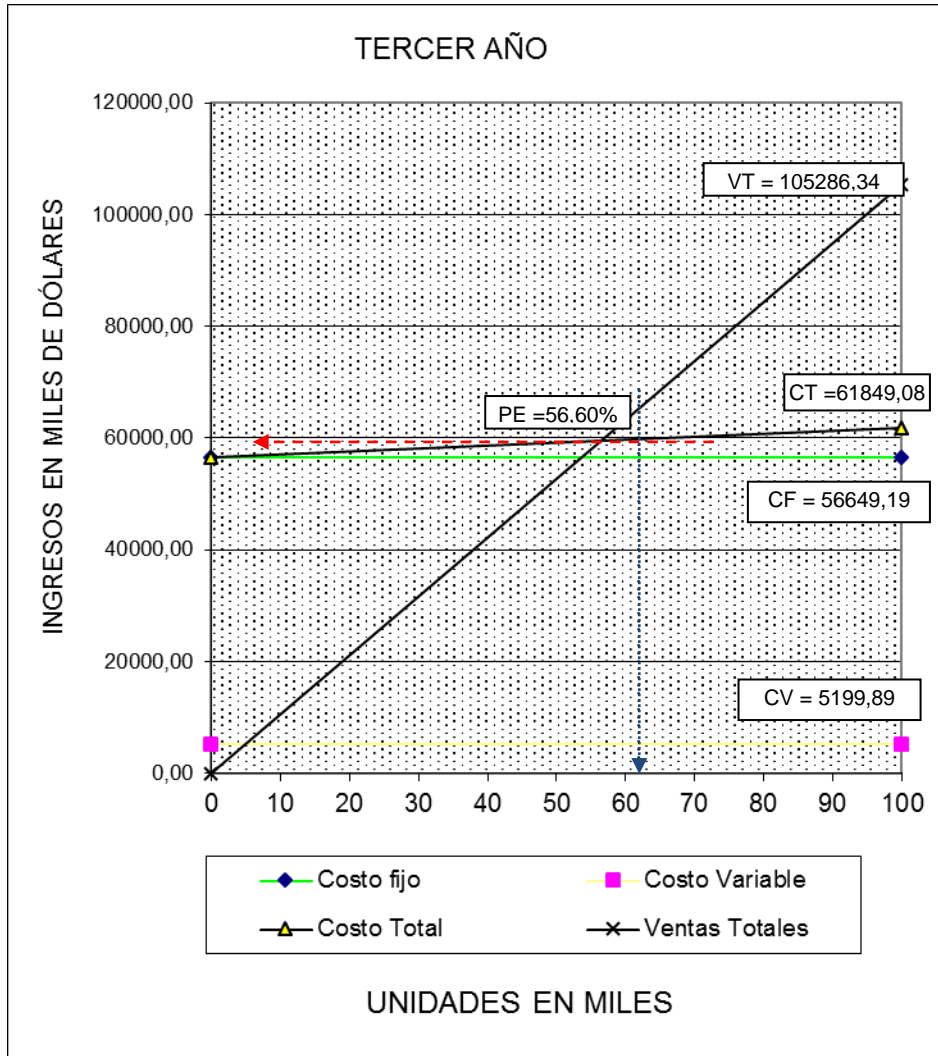
$$CVU = \frac{CVT}{\# \text{ De Unidades Producidas o Servicios}}$$

$$CVU = \frac{5199,89}{4395} = 1,18$$

$$PE = \frac{CF}{PVP - CVU}$$

$$PE = \frac{56649,19}{21 - 1,18} = 2858 \text{ Servicios}$$

Gráfico N° 32  
PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Cuadro N° 73  
Elaboración: Los Autores

## ANÁLISIS

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad de 56,60% de su capacidad instalada, para prestar 2858 horas de servicio, obteniendo 59544 dólares en venta.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

Constituye la fase final de un proyecto de inversión aquí se determina la factibilidad a través de indicadores como el valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación de capital y análisis de sensibilidad.

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto es importante porque permite analizar las principales técnicas de medición de la rentabilidad de un proyecto, ya que servirá para comprobar si la inversión propuesta será económicamente rentable dentro de la empresa.

### **FLUJO DE CAJA**

También llamado flujo de fondos; son las entradas y salidas de caja o efectivo de un periodo determinado, y constituye un indicador importante de liquidez en una empresa; puesto que permite determinar la viabilidad de proyectos de inversión para medir la rentabilidad de una empresa o su conocimiento.

El Flujo de Caja es importante, porque permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto y el cubrimiento de todos los requerimientos de efectivo, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

<b>CUADRO N° 74</b>						
<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>1 INGRESOS</b>						
Ventas		90702,50	92848,70	92286,60	95046,00	97090,00
Crédito BNF	27400,00					
Capital Propio	66044,00					
+ Valor Residual						40285,06
Ingresos de bar		12330,00	12660,44	12999,74	13348,14	13705,87
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>93444,00</b>	<b>103032,50</b>	<b>105509,14</b>	<b>105286,34</b>	<b>108394,14</b>	<b>151080,92</b>
<b>2 EGRESOS</b>						
Activo Fijo	87202,85					
Activo Diferido	918,65					
Capital de Trabajo	5322,50					
Costos del servicio		19062,38	19573,25	20097,81	20636,42	21189,48
+ Costos de Operación		36.428,72	36.478,37	36551,38	57284,80	57959,49
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>93444,00</b>	<b>55491,10</b>	<b>56051,62</b>	<b>56649,19</b>	<b>77921,22</b>	<b>79148,97</b>
Utilidad Bruta 1-2		47541,40	49457,52	48637,16	30472,91	71931,95
-15% Utilidad Trabajador		7131,21	7418,63	7295,57	4570,94	10789,79
=Utilidad anterior impuestos		40410,19	42038,89	41341,59	25901,97	61142,16
-25% impuesto a la renta		10102,55	10509,72	10335,4	6475,49	15285,54
<b>UTILIDAD</b>		<b>30307,64</b>	<b>31529,17</b>	<b>31006,19</b>	<b>19426,48</b>	<b>45856,62</b>
+ Amortización de Activos Diferidos		183,73	183,73	183,73	183,73	183,73
+ Depreciaciones		3336,99	3426,42	3473,12	3612,54	3661,78
<b>=FLUJO DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>33828,36</b>	<b>35139,32</b>	<b>34663,04</b>	<b>23222,75</b>	<b>49702,13</b>

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 66, 72

Elaboración: Los Autores

## VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo.

Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo.

- ☞ Si el VAN es positivo se acepta la inversión.
- ☞ Si el VAN es negativo la inversión se rechaza.
- ☞ Si el van es igual a cero queda a criterio del inversionista realizar o no la inversión.

CUADRO Nº 75			
VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUALIZADO
		15%	
0	93444,00		
1	33828,36	0,86957	29415,96
2	35139,32	0,75614	26570,38
3	34663,04	0,65752	22791,51
4	23222,75	0,57175	13277,68
5	49702,13	0,49718	24710,74
		EVA=	<b>116766,27</b>
		INVERSIÓN=	93.444,00
		VAN=	<b>23.322,27</b>

Fuente: Datos tomados del Cuadro Nº 74

Elaboración: Los Autores

$$VAN = \sum VA - Inversión$$

$$VAN = 116766,26 - 93444,00$$

$$VAN = 23.322,27$$

**Análisis:** el valor actual neto es de \$ 23.322,27 al ser valor positivo significa que la empresa durante su vida útil incrementara su valor; por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del mismo.

## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Constituye el segundo indicador clave para la toma de decisiones; representa la tasa de interés o tasa de rendimiento que genera el proyecto si las condiciones en que se formula se cumplen, significa también la tasa máxima de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión.

- ☞ Si la TIR es superior al costo de oportunidad o costo de capital se acepta la inversión.
- ☞ Si la TIR es inferior al costo de oportunidad o costo de capital la inversión se rechaza.
- ☞ Si la TIR es igual al costo de oportunidad o costo de capital es criterio del inversionista asignar o no los recursos al proyecto.

CUADRO N° 76					
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)					
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO Tm	VALOR ACTUALIZADO Tm	FACTOR DE DESCUENTO TM	VALOR ACTUALIZADO TM
		<b>24%</b>		<b>25%</b>	
0	93444,00		93444,00		93444,00
1	33828,36	0,80717	27305,16	0,80070	27086,52
2	35139,32	0,65152	22893,96	0,64113	22528,8
3	34663,04	0,52589	18228,79	0,51335	17794,41
4	23222,75	0,42448	9857,54	0,41104	9545,6
5	49702,13	0,34262	17029,18	0,32913	16358,24
			<b>95314,63</b>		<b>93313,57</b>
			93.444,00		93.444,00
			<b>1.870,63</b>		<b>-130,43</b>

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 75

Elaboración: Los Autores

$$TIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$TIR = 24 + 1 \left( \frac{1.870,63}{1.870,63 - (-130,43)} \right)$$

$$TIR = 25 \left( \frac{1.870,63}{2001,06} \right) = 24,82\%$$

**Análisis:** la TIR del presente proyecto es de 24,82% valor mayor al resto de oportunidad del capital que es mayor al 24% esto significa que la inversión del proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto debe ejecutarse.

### PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

Es un indicador que nos permite conocer en qué tiempo se recupera los recursos invertidos en el proyecto.

CUADRO N° 77			
PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL			
AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	FACTOR ACTUALIZADO
		15%	
0	93444,00		
1	33828,36	0,86957	29415,96
2	35139,32	0,75614	26570,38
3	34663,04	0,65752	22791,51
4	23222,75	0,57175	13277,68
5	49702,13	0,49718	24710,74

**Fuente:** Datos tomados del Cuadro N° 75

**Elaboración:** Los Autores

**PRC** = Año en que se va a recuperar la inversión

$$+ \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{de los primeros flujos}}{\text{FN del año en que se recupera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 5 + \left( \frac{93444,00 - 116.766,27}{24710,74} \right)$$



$$PRC = 4,5618 \text{ años}$$

$$PRC = 0,5618 * 12 = 6,7416 \text{ meses}$$

$$PRC = 0,7416 * 30 = 22 \text{ días}$$

**Análisis:** en el presente proyecto la recuperación del capital de la inversión es de 4 años, 6 meses, 22 días.

### RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (RBC)

Permite medir la rentabilidad que se obtiene por cada unidad monetaria invertida.

La relación beneficio costo es de gran importancia, puesto que permite determinar la viabilidad del producto, y conocer cuánto se va a ganar por cada dólar invertido, con el fin de saber las ganancias que se tendrá por el producto comercializado.

CUADRO Nº 78					
RELACIÓN BENEFICIO COSTO					
AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR ACTUALIZADO	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
			15%		
0	93.444,00				
1	103.032,50	55.491,10	0,86957	89593,48	48253,13
2	105.509,14	56.051,62	0,75614	79780,07	42383,08
3	105.286,34	56.649,19	0,65752	69227,48	37247,76
4	108.394,14	77.921,22	0,57175	61974,7	44551,71
5	151.080,92	79.148,97	0,49718	75113,92	39351,03
				<b>375.689,65</b>	<b>211.786,71</b>

**Fuente:** Datos tomados del Cuadro N° 66

**Elaboración:** Los Autores

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}} - 1$$

$$RBC = \frac{375.689,65}{211.786,71} - 1$$

$$RBC = 0,77 \text{ ctv.}$$

**Análisis:** el beneficio que se obtendrá por cada unidad monetaria invertida, en el presente proyecto es de 0,77 ctv.de utilidad.

### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es una de las partes más importantes, sobre todo para la toma de decisiones; pues permite determinar cuándo una solución sigue siendo óptima, dados algunos cambios, ya sea en el entorno del problema, en la empresa o en los datos del problema mismo.

CUADRO N° 79								
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD								
INCREMENTO EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		23,15%			24,20%		25,20%	
1	55491,10	68337,3	103032,50	34695,21	0,80515	27934,85	0,79872	27711,76
2	56051,62	69027,57	105509,14	36481,57	0,64827	23649,91	0,63796	23273,78
3	56649,19	69763,48	105286,34	35522,87	0,52196	18541,52	0,50955	18100,68
4	77921,22	95959,99	108394,14	12434,15	0,42026	5225,58	0,40699	5060,57
5	79148,97	97471,96	151080,92	53608,97	0,33837	18139,67	0,32507	17426,67
						93491,53		91573,46
						93.444,00		93.444,00
						47,53		-1.870,54

**Fuente:** Datos tomados del Cuadro N° 65, 66, 69

**Elaboración:** Los Autores

**NUEVA TIR**

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 24,20 + 1 \left( \frac{47,53}{47,53 + 1870,54} \right)$$

$$NTIR = 24,22$$

### DIFERENCIA TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 24,82 - 24,22$$

$$TIRR = 0,60$$

### PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

$$\%V = \frac{0,60}{24,82} \times 100\%$$

$$\%V = 2,42$$

### SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \frac{2,42}{24,22}$$

$$S = 0,1\%$$

EL Análisis de sensibilidad con el incremento del 24,20% en los costos, nos permite tener flujos netos positivos y nos dio como resultado 0,1%, lo cual nos indica que el proyecto es sensible y algún cambio en los costos puede afectar su rentabilidad.

CUADRO N° 80								
ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD								
DECREMENTO EN LOS COSTOS								
AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	INGRESOS	COSTOS ORIGINALES	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
0		15,74%			19,91%		20,91%	
1	103032,50	86815,18	55491,10	31324,078	0,83396	26123,03	0,82706	25906,89
2	105509,14	88902,00	56051,62	32850,377	0,69549	22847,11	0,68403	22470,64
3	105286,34	88714,27	56649,19	32065,081	0,58001	18598,07	0,56574	18140,5
4	108394,14	91332,90	77921,22	13411,676	0,48370	6487,23	0,4679	6275,32
5	151080,92	127300,79	79148,97	48151,821	0,40339	19423,96	0,38698	18633,79
						93479,4		91427,14
						93.444,00		93.444,00
						35,40		-2.016,86

Fuente: Datos tomados del Cuadro N° 79

Elaboración: Los Autores

## NUEVA TIR

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 19,91 + 1 \left( \frac{35,40}{35,40 + 2016,86} \right)$$

$$NTIR = 19,93$$

## DIFERENCIA TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 24,82 - 19,93$$

$$TIRR = 4,89$$

## PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

$$\%V = \frac{4,89}{24,82} \times 100$$

$$\%V = 19,70$$

## SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \frac{19,70}{19,93}$$

$$S = 0,99\%$$

El análisis de sensibilidad con la disminución del 19,91% en los ingresos nos dio como resultado 0,99% que significa que el proyecto no es sensible y que los cambios no afecta la rentabilidad del proyecto.

## h. CONCLUSIONES

Después de haber realizado los estudios pertinentes para el presente proyecto se ha podido llegar las siguientes conclusiones:

- A través del estudio de mercado se estableció que en el Cantón Zumba no existe una empresa que se dedique a prestar servicios deportivos y como consecuencia existe una gran demanda familiar para utilizar el servicio.
- De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis de oferta y demanda en el estudio de mercado se establece que el presente proyecto puede ser ejecutado ya que el servicio que ofrecerá la empresa tendrá una gran acogida en el mercado local, ya que es un servicio nuevo y novedoso.
- El lugar donde estará ubicada la empresa será en el Cantón Zumba, Av. El Cisne y Calle Jaime Roldos junto al Canchón Municipal en el Barrio San Gregorio, cuenta con todos los servicios Básicos.
- La constitución jurídica de “**la Bombonera**” será una empresa de Responsabilidad Limitada; organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, sus respectivos organigramas, manual de funciones que les permitirá desarrollar técnicamente el proceso administrativo.
- La mencionada empresa logrará obtener un buen rendimiento mediante la utilización del 71% de la capacidad utilizada

tratando de minimizar costos y contratando únicamente la mano de obra necesaria, tanto directa como Indirecta.

- Para implementar el presente proyecto se requiere de un capital de \$93,444.00 dólares el mismo que será financiado el 70% por los socios que representa un monto \$ 16,511.00 y el 30% restante se financiará con un crédito de \$27400,00 que será financiado por el Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 15% mensual para un periodo de 5 años.
- En cuanto a la evaluación del proyecto se analizó el Valor Actual Neto (V.A.N) del cual se obtiene un valor positivo que es de \$23322,25 lo que significa que el proyecto de inversión es conveniente implementarlo.
- En cuanto al periodo de recuperación de capital (P.R.C.) tenemos que se recuperará en 4 años, 6 meses, 22 días.
- La tasa interna de retorno (T.I.R.) es de 24,82% siendo este valor mayor al costo de oportunidad lo que significa que el proyecto es aceptable.
- En cuanto a la relación beneficio costo es de \$0,77 centavos de dólares lo que tendremos de utilidad.
- En el análisis de sensibilidad el valor que se obtuvo en el de aumento en el costo de producción es de 1 lo cual indica que los cambios pueden afectar la rentabilidad del mismo, pero en la disminución es de 0,99% que es menor a uno lo que significa

que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto a ejecutar.



## **i. RECOMENDACIONES**

Al término del trabajo de tesis se cree prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Al momento de difundir el nuevo servicio la Bombonera en el Cantón Zumba se requiere de analizar cuidadosamente los medios por el cual se va a realizar la comunicación ya que es un servicio nuevo y es necesario implementar buenas técnicas de publicidad.
- El presente proyecto debe ser ejecutado ya que los estudios de mercado costos financieros y evaluación financiera, muestra que la idea de negocio es rentable y el servicio que presta tiene acogida en el Cantón Zumba.
- Al poner en ejecución el proyecto, se debe tomar en cuenta la actualización de los costos de acuerdo a la tasa de inflación.
- Es conveniente ejecutar el presente proyecto ya que ayudará, al Cantón a crecer en el mercado deportivo y ayudara a contribuir en la generación de empleo.

## **j. BIBLIOGRAFIA**

### ☆ **Libros**

- ✓ AAKER, DAVID A.: *Estrategia de la cartera de marcas*. ED. RÚSTICA. 2005
- ✓ CORDOBA PADILLA, Marcial. *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Primera Edición. ECOE
- ✓ CORDOVA, Marcial. *Formulación y Evaluación de Proyectos*
- ✓ CERDA, GUTIÉRREZ, Hugo; *Como Elaborar Proyectos* , Editorial Magisterio, Quito Ecuador (2003)
- ✓ Edición Ltda. Bogotá – Colombia, 2006. Págs. 356 – 387.
- ✓ SapagChairl, Nassir y Reinaldo; *PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*; Mc-Grawn Hill, Tercera edición
- ✓ SAPAG CHAIN, Nassio, *Estudio de Mercado*

### ☆ **Internet**

- ✓ <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-definicion-concepto.html>
- ✓ <http://www.emagister.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>
- ✓ <http://www.slideshare.net/mrojas/los-manuales-de-funciones>
- ✓ Amat, Oriol (2000). *Análisis de Estados Financieros*. Ediciones Gestión 2000.
- ✓ <http://html.rincondelvago.com/activo-fijo.html>
- ✓ <http://henalova.blogspot.es/1280867949/>
- ✓ <http://www.ii.iteso.mx/Ing%20de%20costos%20I/costos/tema22.htm>
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/Valor\\_actual\\_netto](http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto)
- ✓ <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
- ✓ <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

## k. ANEXOS

ANEXO N°1				
CONSTRUCCIÓN				
ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cemento Holcim	quintales	470	6,80	3196,00
Correas Metálicas	unidad	450	24,00	10800,00
Arena Gruesa	volquetes	4	80,00	320,00
Arena Fina	volquetes	3	75,00	225,00
Grava	volquetes	2	85,00	170,00
Zinc Galvanizado	unidad	720	7,50	5400,00
Cerámica	m2	210	8,00	1680,00
Tubos de dos pulgadas	unidad	6	7,25	43,50
Tubos pvc	unidad	5	6,00	30,00
Grifería	unidad	4	8,00	32,00
Inodoros	unidad	3	85,00	255,00
Urinaríos	unidad	2	72,00	144,00
Lava Manos	unidad	4	30,00	120,00
Bloque	unidades	5000	0,42	2100,00
Puertas de madera	unidades	10	60,00	600,00
Puerta de vidrio	unidad	1	140,00	140,00
Puertas metálica	unidad	1	190,00	190,00
Reflectores	unidad	6	35,00	210,00
Cables para luz	rollos	4	56,00	224,00
Interruptor simple	unidad	12	2,25	27,00
Tomacorrientes doble	unidad	18	1,60	28,80
Luminaria fluorescente 2,32w	unidad	10	25,63	256,30
Empaste de sika	m2	210	3,76	789,60
Cielo raso en ginsugn	m2	210	17,00	3570,00
<b>TOTAL</b>				<b>30551,20</b>

**Fuente:** Disensa, Adelca  
**Elaboración:** Los Autores.

ANEXO N°2				
ADECUACIONES DE LA CANCHA				
ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Césped sintético	M2	950	19,00	18050,00
Mallas de nylon	metros	950	1,15	1092,50
Mallas Metálicas	metros	756	6,50	4914,00
Tubos metálicos	unidades	40	8,00	320,00
Arcos	UNIDADES	2	70,00	140,00
<b>TOTAL</b>				<b>24516,50</b>

**Fuente:** Costende Torf.  
**Elaboración:** Los Autores.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.  
ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA.  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS.**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN ZUMBA.**

Como estudiantes de la Universidad Nacional de Loja, de la carrera de Administración de Empresas, del décimo ciclo, solicitamos a usted muy comedidamente nos colabore con la presente encuesta para realizar un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN EL CANTÓN ZUMBA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”** a fin de obtener el grado de ingenieros en Administración de Empresas.

**1.- ¿Cuál es su ingreso económico mensual?**

- 150 a 200 ( )
- 250 a 318 ( )
- 319 a 400 ( )
- 450 a 500 ( )

**2.- ¿En su familia cuantos miembros practican futbol-sala o indor?**

- 1 ( )
- 2 ( )
- 3 ( )
- 4 ( )
- Ninguno ( )

**3.- ¿Con quién actualmente se reúne a jugar futbol?**

- Amigos del barrio ( )
- Compañeros de trabajo ( )
- Familia ( )

**4.- ¿Estaría de acuerdo que se implemente una cancha de futbol-sala con césped sintético en el Cantón Zumba?**

Si ( ) No ( )

Porque.....  
.....

**5.- ¿En caso de darse apertura de una cancha sintética en el Cantón Zumba usted la utilizaría?**

- Si ( )
- No ( )

**6.-¿Cuántas horas realiza la practica de futbol sala o indor semanal?**

- 1 hora ( )
- 2 horas ( )
- 3 horas ( )

**7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio por una hora de alquiler?**

- 20 – 25 ( )
- 26 – 30 ( )

**8.- ¿Adicionalmente que otro servicio le gustaría que se le ofrezca?**

- Servicio de duchas individuales ( )
- Servicio de garaje ( )
- Seguridad ( )
- Bar ( )
- Wi-fi ( )

**9.- ¿Con que frecuencia haría uso de las instalaciones en la semana?**

- Lunes ( )
- Martes ( )
- Miércoles ( )
- Jueves ( )
- Viernes ( )
- Sábados ( )
- Domingos ( )

**10.- ¿Indique en que horario le gustaría practicar dicho deporte?**

- 8 a 12 am. ( )
- 13 a 18 pm. ( )
- 19 a 00 pm. ( )

**11.- ¿Qué tipo de promociones le gustaría que brinde este centro?**

- Descuento del 25% por 2 horas de alquiler ( )
- 10% de descuento para estudiantes, de lunes a viernes hasta las 16 horas ( )
- Desde el turno de las 19 horas reciben 6 refrescos hidratantes gratis al equipo ganador. ( )

**12.- ¿Por qué medios de comunicación le gustaría enterarse de la implementación de la cancha sintética en el Cantón Zumba?**

- Radio ( )
- Periódico ( )
- Redes Sociales (internet) ( )

- Hojas volantes ( )
- Vallas publicitarias ( )

**13.- ¿A qué hora sintoniza la radio?**

- Matutino ( )
- Vespertino ( )
- Nocturno ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## INDICE

Portada.....	I
Certificación.....	II
Autoría.....	III
Carta de Autorización.....	IV
Dedicatoria.....	V
Agradecimiento.....	VI
a. Titulo.....	1
b. Resumen.....	2
Abstract.....	6
c. Introducción.....	9
d. Revisión de Literatura.....	11
e. Materiales y Métodos.....	44
f. Resultados.....	48
g. Discusión.....	61
h. Conclusiones.....	160
i. Recomendaciones.....	163
j. Bibliografía.....	164
k. Anexos.....	165
INDICE.....	169