



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA
DE INDOOR FUTBOL (FULBITO) EN LA PARROQUIA
URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA
PROVINCIA DE LOJA”**

TESIS PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL GRADO DE
INGENIERO COMERCIAL

AUTOR:

Vicente Favian Bermeo Carrión

DIRECTOR DE TESIS:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

LOJA – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que la tesis previa a la obtención del grado de INGENIERO COMERCIAL, del tema: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOOR FUTBOL (FULBITO) EN LA PARROQUIA URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA PROVINCIA DE LOJA”** realizado por el aspirante VICENTE FAVIAN BERMMEO CARRIÓN, cumple con los requisitos establecidos por las normas generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, tanto en aspectos de forma como de contenido. Por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Loja, febrero del 2015



Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Vicente Favian Bermeo Carrión, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo 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 acepto y autorizo a la Universidad Nacional Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio institucional Biblioteca- Virtual

Autor: Vicente Favian Bermeo Carrión.

Firma:



Cedula: 1103615884

Fecha: Loja, Febrero del 2015

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Vicente Favian Bermeo Carrión declaro ser autor de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOOR FUTBOL (FULBITO) EN LA PARROQUIA URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA PROVINCIA DE LOJA”** como requisito para optar al grado de **Ingeniero Comercial**, por lo que autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la publicación intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país (RID) y del exterior, con las cuales mantenga convenio la Universidad.

la Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de esta tesis que realice una tercera persona.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 02 días del mes de febrero del dos mil quince, firma el autor:



Firma:

Autor: Vicente Favian Bermeo Carrión

Cédula: 1103615884

Dirección: Cantón Chaguarpamba, Parroquia Buenavista, Calle: Catacocha, entre 10 de agosto y Loja.

Correo electrónico: biunchobermeo@yahoo.com

Teléfono: 0968832950 / 3082620

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

Tribunal de Grado:

Ing. Carlos Rodríguez. Armijos Mg. Sc.

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

Presidente

Vocal

Vocal

AGRADECIMIENTO

En este momento en el que he terminado este trabajo muy laborioso, me siento muy entusiasmado porque he logrado un nuevo reto propuesto. Entonces como no estar agradecido de Dios por regalarme la vida, la esperanza y la fortaleza para emprender y afrontar cada día las dificultades que se presentan.

Es muy importante resaltar mi agradecimiento especial a Edita mi esposa y a mis hijos Lilibeth y Jhonatan, ya que ellos fueron los que siempre me dieron fuerza y aliento para continuar y no desmayar en el camino

Expresar mi gratitud a mis amados padres y hermanas por su apoyo moral e incondicional.

Esta es una oportunidad en la que aprovecho, para dejar constancia de mi agradecimiento especial a la Universidad Nacional de Loja, y a los docentes de la Carrera de Administración de empresas, de la MED. Que durante toda mi carrera aportaron con sus sabias enseñanzas para mi formación profesional.

Finalmente expreso mi agradecimiento especial al Dr. Luis Quizhpe, director de tesis, ya que gracias a su asesoramiento, apoyo, y buena voluntad supo dirigir este proyecto. Gracias.

DEDICATORIA

Este trabajo, fruto del esfuerzo y sacrificio lo dedico al ser supremo, ya que gracias a sus bendiciones puedo disfrutar de momentos felices y agradables como el que estoy viviendo ahora, junto a mi familia y amigos. Gracias señor por brindarme la oportunidad de compartir mis logros con las personas que más amo.

También dedico este trabajo a mi esposa, que siempre estuvo apoyándome moralmente para poder lograr este objetivo.

A mis hijos que son el mejor tesoro que me pudo haber regalado Dios. Vaya también para ustedes este logro.

Finalmente para mis amados padres y hermanos que siempre están ahí cuando los necesito. Este trabajo lo dedico a todos ustedes.

a) TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOOR FUTBOL (FULBITO) EN LA PARROQUIA URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA PROVINCIA DE LOJA”

b) RESUMEN

El incremento de la población ha dado lugar a nuevas formas de asociación, de recreación y de buscar la forma de aprovechar sanamente el tiempo libre dando lugar a que se creen nuevas formas de diversión como es el caso de la creación de canchas sintéticas de manera especial en las ciudades del país, es así que dada ésta necesidad en la parroquia urbana del cantón Chaguarpambense plantea la creación de una nueva empresa que ofrezca el servicio para los habitantes del antes mencionado cantón, con la idea de ofrecer un servicio de calidad que garantice el bienestar de los clientes y gane prestigio y un mayor posicionamiento en el mercado para ser reconocida entre los consumidores; siendo cuidadosos con el ambiente y la contaminación que produce los desechos productos que se consumen luego de una actividad deportiva, es así que se tratará de que la nueva unidad deportiva cumpla con los requerimientos establecidos por el marco legal actual, y con los implementos necesarios para brindar un servicio diferenciado a los habitantes del cantón Chaguarpamba.

La presente propuesta se refiere al estudio de factibilidad para la implementación de una cancha sintética “La canchita” para la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba, su fin es brindar un servicio de alta calidad y de incentivar a los habitantes del cantón a divertirse sanamente y a practicar éste deporte.

Los resultados de las encuestas determinaron una aceptación del 86%, con una demanda anual de acuerdo a la capacidad instalada de 3.696servicios

de uso de la cancha sintética, tomando en cuenta que para el primer año trabajará con el 80% de la capacidad, lo que da un total de 2957 servicios al día lo que da un total de ingresos para el primer año de \$72,652.11; así mismo es importante tomar en cuenta que para los siguientes años se realizará un incremento de los servicios del 2% anual hasta llegar al 98% de la capacidad instalada de la cancha en el último año de vida útil del proyecto. La cancha estará ubicada en el Barrio Miraflores en las Calles: Av. 5 de Junio y 10 de Agosto con 6 personas para su funcionamiento y cumplirá con las normas establecidas en el marco legal vigente. La inversión inicial para la implementación de la propuesta será de \$ 71.674,78 de la cual se contará con capital propio de \$ 21.674,78 y \$ 50,000.00 financiados mediante un crédito otorgado al banco de fomento de la provincia, a una tasa de interés del 15% anual a un plazo de 10 años.

En la Evaluación Económica se obtuvo un VAN de \$3,922.45, una TIR del 16.38% superior a la tasa de descuento del 15%, el periodo de recuperación de la inversión será de 9 años y 4 días; la relación beneficio costo indica que por cada dólar invertido la empresa tendrá \$0.50 centavos de utilidad; en lo que respecta al análisis de sensibilidad esto indica que el proyecto soporta un incremento de los costos de hasta el 22.89% y una disminución de los ingresos de hasta el 15.25%. Los resultados demuestran que es factible la implementación de una Cancha Sintética en el cantón Chaguarpamba; por lo tanto se ha demostrado la factibilidad de la propuesta y se recomienda el inicio de las actividades correspondientes

ABSTRACT

The increase in population has led to new forms of partnership, recreation and find ways to exploit free time healthily giving rise to new forms of entertainment such as the creation of synthetic pitches are created especially in the cities, so that given this need in the urban parish of the canton Chaguarpambense proposes the creation of a new company offering the service to the residents of the aforesaid county, with the idea of providing a quality service that guarantees welfare of clients and earn greater prestige and market positioning for recognition among consumers; being careful with the environment and the pollution caused by waste products that are then consumed in a sport, so that it will be the new sports unit meets the requirements established by the current legal framework and the necessary tools to provide differentiated service to the citizens of Canton Chaguarpamba.

This proposal concerns the feasibility study for the implementation of a synthetic pitch "The popcorn" for urban parish of the canton Chaguarpamba, its purpose is to provide high quality service and to encourage the people of Canton to enjoy healthy and practice this sport.

The results of the surveys found an acceptance of 86%, with an annual demand according to the installed capacity of 3,696 services using the synthetic field, taking into account that for the first year will work with 80% of capacity, giving a total of 2957 services a day giving a total income for the first year of \$ 72,652.11, so it is important to note that in the following years an increase in the services of 2% per year will be held until 98 % of installed

the court in the last year of life of the project capacity. The popcorn will be located in the Barrio Miraflores in the Streets: Av. June 5 and August 10 with 6 people to operate and comply with the rules in the existing legal framework. The initial investment for the implementation of the proposal will be \$ 71,674.78 which will have its own capital of \$ 21,674.78 and \$ 50,000.00 financed through a loan granted bank building in the province, at an interest rate of 15% annually over 10 years.

Economic Assessment on an NPV of \$ 3922.45, an IRR of 16.38% above the discount rate of 15%, the payback period of the investment is 9 years and 4 days was obtained; the benefit cost ratio indicates that for every dollar invested company will profit \$ 0.50 cents; with regard to sensitivity analysis indicates that the project supports increased costs to 22.89% and a decrease in revenue of up to 15.25%. The results show that the implementation of a court in the canton Synthetic Chaguarpamba is feasible; therefore we have demonstrated the feasibility of the proposal and the start of the activities recommended

c) INTRODUCCIÓN

La cultura es el conjunto de expresiones de una sociedad, y como tal el fútbol no está exento de la misma, en nuestro país la mayor parte de la población, tiene como hábito practicar este deporte, no solo como una disciplina deportiva, sino también como una actividad de entretenimiento, pero por la falta de lugares apropiados, las personas terminaron optando por jugar en las vías de tránsito, volviéndose así una costumbre tradicional de nuestra población. Como consecuencia de esta situación se ha visto la necesidad de los pobladores del lugar que practican este deporte sin ninguna seguridad en donde en lugar de disminuir aumenta el número de accidentes porque es un deporte de familia en donde también están involucrados los niños y las mujeres y también están expuestos a éstos riesgos. Conociendo de este problema que afecta a nuestro cantón, mediante un estudio se pretende proponer la creación de una cancha de césped sintético; el mismo que para su cumplimiento requirió de los siguientes objetivos específicos.

- ❖ Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda del proyecto en mención.
- ❖ Realizar un estudio técnico para determinar la capacidad instalada y utilizada, e ingeniería del proyecto.
- ❖ Definir la estructura orgánica y administrativa requerida por la empresa considerando los aspectos legales ajustados a la naturaleza y tipo de empresa, así como la determinación de los recursos humanos adecuados.

- ❖ Realizar un estudio económico, el mismo que permita establecer los presupuestos, la inversión total del proyecto, los costos, y establecer las fuentes de financiamiento.
- ❖ Realizar la evaluación financiera, para determinar la factibilidad del proyecto a través de la utilización de los diferentes índices de evaluación:

La estructura y contenido de este estudio de investigación, está organizado de la siguiente manera:

- **Tema** que se deriva del objetivo general del proyecto
- **Resumen** refleja una síntesis del contenido de la tesis, la misma que detalla con claridad los resultados del estudio.
- **Introducción** da un preámbulo del esquema con el cual está conformado el trabajo de investigación punto por punto.
- **La revisión literaria**, dando a conocer toda la información de las concepciones de los diferentes estudios de la tesis.
- **Los materiales y métodos**, en primera instancia los materiales necesarios y requeridos para la investigación y las técnicas utilizadas
- Seguidamente **los resultados donde** se presentan los resultados, donde se presentan las encuestas de oferta y demanda
- **Discusión**, donde se presenta **En el estudio de mercado** donde se conoció que hay demanda insatisfecha, **El estudio técnico**, permitió conocer con claridad en donde se ubicará la nueva empresa, tomando en cuenta los factores localizables, la distribución de los equipos y materiales necesarios para brindar el servicio, para lograr mayor

aprovechamiento de los recursos. **El estudio administrativo**, en donde se determinó la razón social de la empresa, la clase de compañía, y el talento humano necesario para poder ejecutar la prestación del servicio, **El estudio financiero**, que permitió determinar los recursos necesarios para poner el proyecto en marcha, a sí mismo los resultados obtenidos permitió determinar

- **Las respectivas conclusiones y recomendaciones**, en las que se demuestra que es posible realizar la inversión del proyecto de Cancha Sintética por la rentabilidad del mismo.
- **La bibliografía** necesaria, la misma que permitió recoger los conceptos necesarios sobre proyectos de inversión y los requerimientos necesarios para constituir una Cancha Sintética, así como los procesos del servicio.

Los anexos que fueron un importante aporte al desarrollo del presente estudio, como es el caso de la ficha resumen del proyecto y la encuesta que se aplicó en la investigación de campo.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

HISTORIA DEL INDOOR FUTBOL (FULBITO)

“¹El Fútbol de Salón nació el 8 de setiembre de 1930 y se lo conoce deportivamente como FUTSAL desde 1956, oficialmente se utilizó ese nombre en el Mundial de 1982 en Brasil, organizado en ese entonces por FIFUSA (Federación Internacional de Fútbol de Salón, creada en Brasil en 1971; hoy Asociación Mundial de Futsal)”. También un 8 de Setiembre pero del año 1990, la Confederación Sudamericana de Fútbol de Salón - FUTSAL, declaró Monumento Histórico al Gimnasio del Club Juventud de Montevideo, ya que allí se jugaron los primeros partidos de lo que hoy es la pasión de decenas de países de cinco continentes. El Fútbol de Salón - FUTSAL, según consta en Acta de Protocolización Dos Mil Quinientos Treinta y Cuatro, en Madrid a los nueve días del mes de junio de 1983, nació como una necesidad de los profesores de Educación Física que en la Asociación Cristiana de Jóvenes de Montevideo, debían contener el ímpetu de los alumnos, provocado por las consecutivas conquistas de Uruguay en Fútbol de campo en los años 1924 y 1928 en Francia y Holanda en Torneos Olímpicos y el Mundial de 1930 en Montevideo.

“El Fútbol Rápido se inició en Europa en la última mitad de la década de los sesentas con el nombre de "Five a side" (fútbol cinco) practicado primeramente por los equipos profesionales de fútbol soccer, quienes en una

¹Cerini, Juan Carlos, Futsal, 1996

cancha de hockey utilizaron el redondel y cubrieron el piso con pasto sintético. Posteriormente esta actividad se popularizó entre la población en general”².

En los años setenta esta actividad llega a los Estados Unidos en donde se comenzó a practicar con el nombre de "Indoor Soccer" debido a que se jugaba en interiores (indoors) a diferencia del Fútbol Soccer el cual se practicaba en exteriores (outdoors). En 1977 nace en EUA la "Major Indoor Soccer League (MISL) la cual desapareció poco después; en 1993 se creó otra liga profesional en Estados Unidos, la "Continental Indoor Soccer League (CISL).A principio de los años ochenta esta actividad se populariza en Latinoamérica y en México³.

“Esta modalidad de "Five a side" (fútbol cinco, con redondel o bandas de madera y pasto sintético) se desarrolla paralelamente con la de Fútbol de Salón (sin redondel ni pasto sintético) promovido por la FIFA, la cual determina en 1986 ajustar y estandarizar las reglas de juego. Como resultado de esta adecuación, se realiza un Mundial de Fútbol Cinco en Hungría en el que la FIFA determina, eliminar las "bandas" o redondel y establecer la reglamentación de este deporte como Fútbol de Salón (posteriormente Futsal) o Indoor Soccer”⁴.

Ante la determinación de la FIFA de eliminar los redondeles y no utilizar pasto sintético, se requirió de la separación formal del Fútbol Rápido del Fútbol Soccer y propició el nacimiento de una entidad reguladora del Fútbol

²Zarzarejos, José Antonio, el ABC del deporte juvenil.2003

³<http://www.lmfrpro.org/antecedentes/FIFA/2008>

⁴ Suarez, Orfeo, Beneficios del futbol sala, 2010

Rápido Internacional, la cual se conforma el 22 de noviembre de 1992 con el nombre de Federación Internacional de Fútbol Rápido (FIFRA), la cual llevó a cabo su primer Campeonato Mundial en la Ciudad de México en Noviembre de 1997. ⁵

CANCHA SINTÉTICA GRÁFICA 1



Maqueta de cancha de césped sintético.
Elab. Vicente FavianBermeo

Un campo de césped artificial es un sistema total que consta de distintos componentes. Todos estos componentes tienen una función específica y determinan juntos las características deportivas-técnicas del campo de césped artificial. Las fibras del césped artificial y el relleno (caucho y/o arena) determinan el aspecto del campo. Si opta por el caucho negro, por ejemplo, el aspecto será distinto que con un material de relleno verde. Igual de importante, aunque no se ve, es la estructura subyacente del campo de césped artificial. Ésta se compone de un material permeable que, en combinación con el sistema de drenaje, evita que se formen charcos en el campo. A la capa inferior se le aplica una mezcla de grava y/o caucho con un espesor de unos 10 cm. También puede optarse por una capa elástica (e-

⁵<http://www.angelfire.com/games5/torneosyarbitraje/HISTORIAFUTBOLRAPIDO.htm>

layer) compuesta de caucho ligado. Ésta proporciona la absorción de impactos necesaria y la restitución de energía.⁶

Tipos de césped

Básicamente pueden encontrarse 2 tipos de césped artificial en el mercado, con muchas variantes en ambos: los que requieren arena de sílice y los que no. Esta arena sirve para rellenar al césped y darle un aspecto más natural. Las nuevas tecnologías ya no necesitan de este complemento.⁷

Entre todas las variantes hay modelos más económicos que no se asemejan tanto con el césped tradicional y hay otros que sí. También modelos más costosos que soportan los rayos uv, y por consiguiente su durabilidad será mucho mayor. Simplemente es cuestión de buscar aquel producto que se adecúe a vuestros gustos y presupuestos

El césped sintético

“El césped artificial, o césped Sintético, es una moqueta industrial que se asemeja a la hierba natural pero fabricada con plástico y materiales sintéticos. Actualmente es muy frecuente su uso en terrenos deportivos en los que originalmente se utilizaba césped natural. Aunque su uso es mayoritariamente deportivo, también se está utilizando en céspedes residenciales y usos comerciales.⁸

“El primer césped artificial se colocó en 1965, cuando fue instalado en el entonces nuevo estadio Astodromo, construido en Houston, Texas. El

⁶ <http://www.artificialgrass.info/es/preguntas-frecuentes.html>

⁷ Y ²⁹ <http://arquimaterials.wordpress.com/2012/05/21/cesped-artificial-definicion-y-ventajas/>

⁷ Zarzarejos, José Antonio, el ABC del deporte juvenil.2003

producto se popularizó enormemente y su uso llegó a ser extenso en los años 70. Fue instalado en los estadios cubiertos, pero también al aire libre, usándose fundamentalmente para canchas de béisbol y el fútbol americano en los Estados Unidos y Canadá”⁹.

Actualmente el tipo más común que se utiliza es el de polietileno con fibras de más de 5 cm de largo, que se cosen en una tela (backing) recubierta. La manta es entonces rellena (infilled) con una capa de 4 centímetros de granulos de arena y de caucho, que mantiene las fibras verticales y proporciona el nivel de absorberencia y de deformabilidad necesaria por la mayoría de los dieciocho fabricantes del césped aprobados por la FIFA que utiliza esta tecnología.

Desde los años 90 el uso del césped artificial se ha extendido a la economía doméstica, además de que la plantación de césped natural requiere un considerable trabajo y esfuerzo continuo para una correcta conservación, el césped natural es costoso y requiere un abundante consumo de agua. Este hecho ha provocado la aparición y difusión del césped artificial también en el ámbito residencial. El césped artificial requiere un considerable menor coste económico, y al mismo tiempo, ofrece una belleza muy similar a la del césped natural. Si además consideramos la actual situación de sequía en la que nos estamos viendo inmersos, optar por césped artificial es una obligación que nos reportará grandes beneficios.

⁹http://www.sinoturf.com/channel_100.aspx

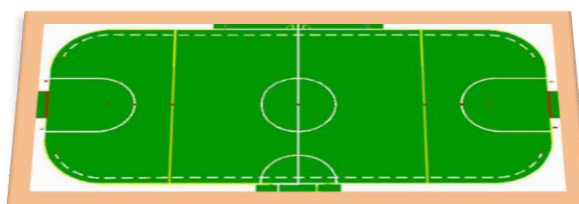
Finalmente debemos tener en cuenta que la investigación en el ámbito del césped artificial ofrece materiales con una suavidad y aspecto similares al césped natural¹⁰.

Ventajas del césped sintético

- ❖ Económico en el consumo de agua y en el mantenimiento.
- ❖ Apenas se riega y nunca se siega ni se abona.
- ❖ Se puede aplicar sobre tierra, hormigón o terrazo.
- ❖ Aspecto siempre realista y agradable. Su color está garantizado durante años.
- ❖ Resistente ante las inclemencias del tiempo: lluvia, sol, nieve o heladas.
.Gran drenaje frente a grandes lluvias.
- ❖ Limpio, higiénico y duradero.
- ❖ Alrededor de una piscina, es antideslizante y no le afecta el cloro.
- ❖ Compatible con animales domésticos. Admite limpieza con productos no abrasivos.
- ❖ Es antialérgico.
- ❖ Es ignífugo. Al contacto con el fuego la llama se extingue¹¹.

TRAZADO DE LA CANCHA

GRÁFICA 2



Maqueta de cancha de césped sintético.
Elab. Vicente FavianBermeo

¹⁰http://ar.ask.com/wiki/C%C3%A9sped_artificial?lang=es

¹¹http://ar.ask.com/wiki/C%C3%A9sped_artificial?lang=es#Est.C3.A1ndar_de_calidad_para_f.C3.BAtbol

Dimensiones:

“La cancha de juego oficial es de 50 a 65 metros de largo por 20 a 30 metros de ancho.

Superficie de juego:

- Será de pasto sintético y colocado sobre el piso del área de juego.

Marcación del Terreno de Juego:

- El terreno de juego se marcará con líneas visibles en color contrastante con el pasto.
- Dichas Líneas pertenecerán a las zonas que demarcan
- Estas serán de 10 cm de anchura máxima

Línea Media:

- Una línea media dividirá el terreno de juego en dos mitades iguales.

Punto Central:

- Un punto central de 23 cm de diámetro marcará el centro del terreno de juego.

Círculo Central:

- Tomando como eje al punto central se trazará un círculo de 5 Mts. de radio.

Línea de Gol:

- Es aquella línea que se encuentra entre los postes y el travesaño de la portería y paralela a la línea media del terreno de juego.”¹²

¹² Fernández, Ortega Luis y Fernández, José Daniel; Diseño de áreas deportivas, Reglas oficiales y recomendaciones, 2007

Líneas Rojas:

- Una línea roja con un punto de 23 cm. de diámetro en el centro de esta, entre la línea de gol y la línea media que se extiende sobre la pared perimetral dividiendo cada mitad del terreno de juego a una distancia de 15.25 mts de la línea de gol.

Línea de Protección y Reanudación:

- La línea de protección es intermitente y esta a 90 cm. de la pared del perímetro extendiéndose a lo largo del terreno de juego de un punto de esquina a otro. Las líneas intermitentes tienen una longitud de 90 cm. y están separadas por espacios de 30 cm.

Punto y Banderín de Esquina:

- Un punto de esquina de 23 cm. de diámetro, estará a 90 cm. de la pared perimetral y a 9.20m del centro de la línea de gol. Sobre la pared perimetral se trazara una línea donde al término de esta se colocara un banderín que medirá 90 cm.

Área Penal:

- Se trazaran dos líneas perpendiculares a 4.50 mts del centro de la línea de gol. Dichas líneas se adentraran 8.20 mts del terreno de juego y se unirán por medio de un semicírculo el cual pasara sobre el punto de tiro libre que se encuentra a una distancia de 5 mts del punto de tiro penal.

El punto penal se marcara a una distancia de 7.80 mts del centro de la línea de gol¹³.

¹³ Fernández , Ortega Luis y Fernández, José Daniel; Diseño de áreas deportivas, Reglas oficiales y recomendaciones, 2007

Las porterías:

“Cada portería está formada en el centro por dos postes verticales, con una separación entre sí de 4mts (medida interior), y unidos en sus extremos superiores por un travesaño horizontal a 2.07 m de alto (medida desde la parte inferior del travesaño al suelo). La parte frontal de los postes como también al travesaño tendrán 10 cm de ancho. La red estará enganchada en los postes, el travesaño, y el suelo detrás de la meta. La profundidad de las redes será de 1.50 m. Se colocará una línea de gol entre los postes y el travesaño en cada portería”¹⁴.

DEFINICIÓN DE INDOOR

“El fútbol o futbol1 (del inglés británico *football*), también conocido como, balompié o soccer, es un deporte de equipo jugado entre dos conjuntos de once jugadores cada uno y cuatro árbitros que se ocupan de que las normas se cumplan correctamente. Es ampliamente considerado el deporte más popular del mundo, pues participan en él unos 270 millones de personas”¹⁵.

El terreno de juego es rectangular de césped natural o artificial, con una portería a cada lado del campo. El objetivo del juego es desplazar con cualquier parte del cuerpo que no sea los brazos o las manos, y mayoritariamente con los pies (de ahí su nombre), una pelota a través del campo para intentar introducirla dentro de la portería contraria, acción que se

¹⁴Tamarit, Xaver, Preparación futbolística, Primera edición Noviembre del 2007

¹⁵Ecalada. Alonso Ruben, Monografía del deporte, ediciones Basso, 2008

denomina marcar un gol. El equipo que logre más goles al cabo del partido, de una duración de 90 minutos, es el que resulta ganador del encuentro.¹⁶

MARCO CONCEPTUAL

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

“Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso¹⁷.

Según el Diccionario de la Real Academia Española, la Factibilidad es la “cualidad o condición de factible”. Factible: “que se puede hacer”.¹⁸

Objetivos que determinan la Factibilidad.

- ❖ Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- ❖ Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- ❖ Integración de todas las áreas y subsistemas
- ❖ Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- ❖ Hacer un plan de producción y comercialización.
- ❖ Aceleración en la recopilación de los datos.
- ❖ Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- ❖ Automatización óptima de procedimientos manuales.

¹⁶<http://derivaftbol.blogspot.com/>

¹⁷ Castillo, María Fernanda, Proyectos de inversión formulación y evaluación, Primera edición 2007

¹⁸ <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>

- ❖ Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados.
- ❖ Saber si es posible producir con ganancias.
- ❖ Conocer si la gente comprará el producto¹⁹.

Etapas del Estudio de Factibilidad.

El estudio de factibilidad es un proceso en el cual intervienen cuatro grandes etapas:²⁰

- ❖ Idea
- ❖ Pre-inversión
- ❖ Inversión
- ❖ Operación.

“La etapa idea, es donde la organización busca de forma ordenada la identificación de problemas que puedan resolverse u oportunidades que puedan aprovecharse. Las diferentes formas de resolver un problema o de aprovechar una oportunidad de negocio constituirán la idea del proyecto²¹”. De aquí que se pueda afirmar que la idea de un proyecto, más que una ocurrencia afortunada de un inversionista, generalmente representa la realización de un diagnóstico que identifica distintas vías de solución.

La etapa de pre-inversión es la que marca el inicio de la evaluación del proyecto. Ella está compuesta por tres niveles: perfil, pre-factibilidad y factibilidad.

¹⁹Sapag, ChairNasin, Prpyectos de inversión formulación y evaluación, 2207

²⁰<http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

²¹ Castillo, María Fernanda, Proyectos de inversión formulación y evaluación, Primera edición 2007

El nivel perfil, es la que se elabora a partir de la información existente, del juicio común y de la experiencia.

En este nivel frecuentemente se seleccionan aquellas opciones de proyectos que se muestran más atractivas para la solución de un problema o en aprovechamiento de una oportunidad. Además, se van a definir las características específicas del producto o servicio.

En el nivel pre-factibilidad se profundiza la investigación y se basa principalmente en informaciones de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las técnicas de producción y al requerimiento financiero.

En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto.

El estudio más acabado es el que se realiza en el nivel de factibilidad y constituye la culminación de los estudios de pre-inversión, que comprenden el conjunto de actividades relativas a la concepción, evaluación y aprobación de las inversiones, teniendo como objetivo central garantizar que la necesidad de acometer cada proyecto esté plenamente justificada y que las soluciones técnico-económica sean las más ventajosas para el país.

Para llevar a cabo un estudio de Factibilidad proyecto de inversión se requiere, por lo menos, según la metodología y la práctica vigentes, de la realización de cuatro estudios: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio organizacional legal y el Estudio Económico-Financiero²².

²²Castillo, María Fernanda, *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*, Primera edición 2007

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.”²³

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos. El estudio de mercado es generalmente primario o secundario.

Estudio de mercado secundario, la compañía utiliza información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un producto nuevo o existente. Las ventajas del estudio secundario incluyen el hecho de ser relativamente barato y fácilmente accesible.

El estudio de mercado primario implica pruebas como focus grupos, encuestas, investigaciones en terreno, entrevistas u observaciones llevadas a cabo o adaptadas específicamente al producto. Muchas preguntas pueden ser respondidas gracias a un estudio de mercado:

- ❖ ¿Qué está pasando en el mercado?
- ❖ ¿Cuáles son las tendencias?
- ❖ ¿Quiénes son los competidores?
- ❖ ¿Qué opinión tienen los consumidores acerca de los productos presentes en el mercado?

²³Miranda, Miranda, Juan José (2009). Gestión de proyectos de inversión; Quinta Edición. MM Editores; Bogotá, Colombia; Pág. 107.

- ❖ ¿Qué necesidades son importantes?
- ❖ ¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

El estudio de mercado para la planeación de negocios

El estudio de mercado es para descubrir lo que la gente quiere, necesita o cree. También puede implicar el descubrir cómo actúan las personas. Una vez que la investigación está completa, se puede utilizar para determinar cómo comercializar su producto.

Para comenzar un negocio existen algunas cosas que se deben tener en cuenta:

1. ¿Quiénes son los clientes?
2. ¿Cuál es su ubicación y como pueden ser contactados?
3. ¿Qué cantidad o calidad quieren?
4. ¿Cuál es el mejor momento para vender?

Segmentación del mercado

La segmentación del mercado es la división de la población en sub-grupos con motivaciones similares. Los criterios más utilizados para segmentar incluyen las diferencias geográficas, diferencias de personalidades, diferencias demográficas, diferencias en el uso de productos y diferencias pictográficas.²⁴

²⁴Salazar, Leytte Jorge. (1999), *Cómo iniciar una pequeña empresa: Su viabilidadde mercado*, Segunda Edición, México: Editorial CECSA.

Tendencias de mercado

Se definen como los movimientos al alza o a la baja del mercado durante un periodo de tiempo. Es más complicado determinar el tamaño del mercado si estas comenzando con algo completamente nuevo, en este caso se deberá obtener el número de clientes potenciales o segmentos de clientes. Además de la información acerca del mercado objetivo se debe tener información acerca de la competencia, clientes, productos, etc. Algunas técnicas para el estudio de mercado:

- ❖ Análisis de los clientes
- ❖ Modelado de opciones
- ❖ Análisis de la competencia
- ❖ Análisis de riesgo
- ❖ Investigación de productos
- ❖ Investigación de publicidad
- ❖ Modelado del mix comercial (Precio, Producto, Plaza, Publicidad).

Análisis del consumidor

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias...), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.²⁵

²⁵Lambin.Jeans Jacques, Marketing Estratégico,Madrid, McGraw- Hill, 2003

Análisis de la competencia

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto. Para realizar un estudio de la competencia es necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas.

El plan de negocios podría incluir una plantilla con los competidores más importantes y el análisis de algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, precios, estructura, procesos, recursos humanos, costes, tecnología, imagen, proveedores, entre otros. El benchmarking o plantilla permite establecer los estándares de la industria así como las ventajas competitivas de cada empresa; a partir de esta evaluación, se determinará si es factible convivir con la competencia y si es necesario neutralizarla o si un competidor puede transformarse en socio a través de fusión, jointventures o alianzas estratégicas.

Puntos para la elaboración del estudio de mercado

El estudio de mercado es el resultado de un proyecto, por lo que se debe obtener una visión clara de las características del bien o servicio que se piensa colocar en el mercado, el resultado de este trabajo es una de las primeras guías para seguir los pasos que lleven a cumplir con las exigencias del consumo, en ese momento.²⁶

Es también la primera parte de un sistema de trabajos o la planeación de una actualización con el fin de permanecer dentro de la competencia. Dentro de las principales funciones de un proyecto están:

²⁶Lambin, Jeans Jacques, Marketing Estratégico, Madrid, McGraw- Hill, 2003

- ❖ El uso del bien o del servicio.
- ❖ Los sucedáneos.
- ❖ La presentación.
- ❖ El consumidor.
- ❖ El precio.
- ❖ La distribución.

El estudio de mercado básicamente

- ❖ Recaba
- ❖ Clasifica
- ❖ Analiza
- ❖ Evalúa
- ❖ Distribuye información pertinente y precisa

Lo cual, servirá a quienes toman decisiones de mercadotecnia para mejorar:

- ❖ Planificación
- ❖ Ejecución
- ❖ Control de todo lo que involucra el proyecto.”²⁷

Tipos de Estudios de Mercado:

“Los estudios de mercado pueden ser cualitativos o cuantitativos:

- ❖ **Estudios cualitativos:** Se suelen usar al principio del proyecto, cuando se sabe muy poco sobre el tema. Se utilizan entrevistas individuales y detalladas o debates con grupos pequeños para analizar los puntos de vista y la actitud de la gente de forma un tanto desestructurada, permitiendo que los encuestados hablen por sí mismos con sus propias

²⁷Miranda, Miranda, Juan José (2009). Op. Cit; Pág. 116.

palabras. Los datos resultantes de los métodos cualitativos pueden ser muy ricos y fascinantes, y deben servir como hipótesis para iniciar nuevas investigaciones. Son de naturaleza exploratoria y no se puede proyectar a una población más amplia (los grupos objetivos).

- ❖ **Estudios cuantitativos:** Intentan medir, numerar. Gran parte de los estudios son de este tipo: cuánta gente compra esta marca, con qué frecuencia, dónde, etcétera. Incluso los estudios sobre la actitud y la motivación alcanzan una fase cuantitativa cuando se investiga cuánta gente asume cierta actitud. Se basan generalmente en una muestra al azar y se puede proyectar a una población más amplia (las encuestas).

El Proceso del Estudio de Mercado

Según Kotler, Bloom y Hayes, un proyecto eficaz de estudio de mercado tiene cuatro etapas básicas²⁸:

1. *“Establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se intenta abordar: El primer paso en el estudio es establecer sus objetivos y definir el problema que se intenta abordar.*
2. *Realización de investigación exploratoria: Antes de llevar a cabo un estudio formal, los investigadores a menudo analizan los datos secundarios, observan las conductas y entrevistan informalmente a los grupos para comprender mejor la situación actual.*²⁹
3. *Búsqueda de información primaria: Se suele realizar de las siguientes maneras:*

²⁸ Hernández, Hernández Abraham. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, 2005

²⁹ Hernández, Hernández Abraham. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, 2005

- *Investigación basada en la observación*
- *Entrevistas cualitativas*
- *Entrevista grupal*
- *Investigación basada en encuestas*
- *Investigación experimental*

4. *Análisis de los datos y presentación del informe: La etapa final en el proceso de estudio de mercado es desarrollar una información y conclusión significativas para presentar al responsable de las decisiones que solicitó el estudio.*³⁰

ESTUDIO TÉCNICO

*“El Estudio Técnico determina los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado. El objetivo es diseñar como se producirá aquello que se venderá. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial.”*³¹

“El estudio técnico debe de ser congruente con los objetivos del proyecto de inversión y con los niveles de profundidad del estudio en su conjunto. Este puede desarrollarse en los niveles de idea, pre factibilidad, factibilidad y proyecto definitivo. El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una

³⁰Baca, Urbina Gabriel (2008). Evaluación de Proyectos. Cuarta edición; Editorial McGraw Hill; Colombia; Pág. 117.

³¹Coloma, F. (2005). Evaluación de Proyectos de Inversión. Asociación Internacional de Fomento-Bco. La Paz. Bolivia; Pág. 79.

nueva unidad en operación, esto es: tecnología; magnitud de los costos de inversión; recursos, previsiones para la nueva unidad productiva.”³²

Los estudios técnicos para un Proyecto de inversión deben considerar fundamentalmente cuatro grandes bloques de información:

- El estudio de materias primas(en el caso de producto)
- Localización general y específica del proyecto
- Dimensionamiento o tamaño de la planta; y
- El estudio de ingeniería del proyecto

“Estos subtemas deberán contar con los antecedentes correspondientes a la información cuantitativa y cualitativa que derive del estudio de mercado. Tendrá sus respectivos objetivos específicos, con el propósito de contar con la profundidad y calidad de la información que se necesite para el análisis y la toma de decisión, concretamente referida a la continuidad o no del proyecto. Todo lo anterior lo desarrollamos de manera detallada en el presente trabajo.”³³

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

³³Baca, Urbina Gabriel (2008). Op. Cit.;Pág. 139.

Tamaño y localización.

❖ **Tamaño:** Se relaciona a la capacidad de producir que tendrá la empresa durante un período de tiempo, a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año. El tamaño óptimo a elegir debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menos riesgo de mercado para el proyecto. Para determinar adecuadamente el tamaño se debe tomar en cuenta aspectos fundamentales:

1. Capacidad Instalada: Se la determina por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el tiempo de vida de la empresa.

2. Capacidad Utilizada: Es el rendimiento o nivel de producción con lo que se hace trabajar la maquinaria, está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un período de tiempo.

• **Localización:** Permite ubicar geográficamente el lugar donde se implementará la nueva unidad productiva, para esto debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores están relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

1. Micro localización: Se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local (planos urbanísticos).

2. **Macro localización:** Se relaciona con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.
3. **Factores de localización:** constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de a la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables y fundamentalmente el mercado al cual está orientado el producto o servicio³⁴.

DIAGRAMA DE FLUJO:

El diagrama de flujo ofrece una descripción visual de las actividades implicadas en un proceso mostrando la relación secuencial ente ellas, facilitando la rápida comprensión de cada actividad y su relación con las demás, el flujo de la información y los materiales, las ramas en el proceso, la existencia de bucles repetitivos, el número de pasos del proceso, las operaciones de interdepartamentales. Facilita también la selección de indicadores de proceso³⁵

Las ventajas que ofrece el diagrama de flujo de procesos, son varias:

- ❖ Facilita la comprensión del proceso. Al mismo tiempo, promueve el acuerdo, entre los miembros del equipo, sobre la naturaleza y desarrollo del proceso analizado.

³⁴Baca, Urbina Gabriel (2008). *Op. Cit.*; Pág. 140

³⁵Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

- ❖ Proporciona un método de comunicación más eficaz, al introducir un lenguaje común.
- ❖ Supone una herramienta fundamental para obtener mejoras mediante el rediseño del proceso, o el diseño de uno alternativo.
 - Identifica problemas, oportunidades de mejora y puntos de ruptura del proceso.
 - Pone de manifiesto las relaciones proveedor – cliente, sean éstos internos o externos.
 - Estimula el pensamiento analítico en el momento de estudiar un proceso, haciendo más factible generar alternativas útiles.

La realización de un diagrama de flujo es una actividad íntimamente ligada al hecho de modelar un proceso, que es por sí mismo un componente esencial en la gestión de procesos.

Frecuentemente los sistemas (conjuntos de procesos y subprocesos integrados en una organización) son difíciles de comprender, amplios, complejos y confusos; con múltiples puntos de contacto entre sí y con un buen número de áreas funcionales, departamentos y personas implicadas. Un modelo (una representación de una realidad compleja) puede dar la oportunidad de organizar y documentar la información sobre un sistema. El diagrama de flujo de proceso constituye la primera actividad para moldear un proceso.

Elaboración del Diagrama de Flujo

El diagrama de flujo debe ser realizado por un equipo de trabajo en el que las distintas personas aporten, en conjunto, una perspectiva completa del proceso, por lo que con frecuencia este equipo será multifuncional y multi-jerárquico³⁶.

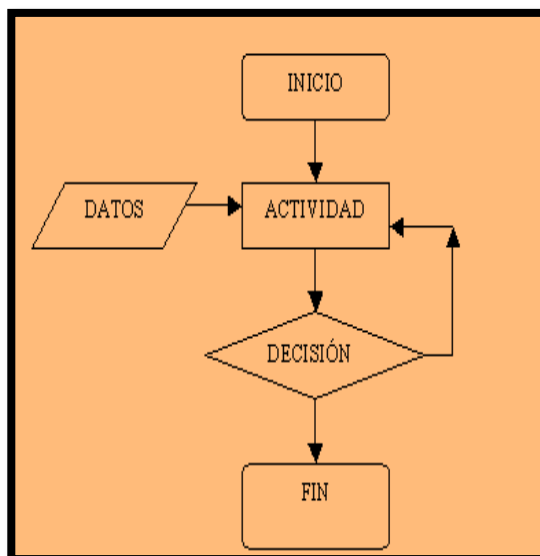
- ❖ **Definir el grado de detalle.** El diagrama de flujo del proceso puede mostrar a grandes rasgos la información sobre el flujo general de actividades principales, o ser desarrollado de modo que se incluyan todas las actividades y los puntos de decisión. Un diagrama de flujo detallado dará la oportunidad de llevar a cabo un análisis más exhaustivo del proceso.
- ❖ **Identificar la secuencia de pasos del proceso**
Situándolos en el orden en que son llevados a cabo.
- ❖ **Construir el diagrama de flujo**

Para ello se utilizan determinados símbolos. Cada organización puede definir su propio grupo de símbolos. En la figura siguiente se muestra un conjunto de símbolos habitualmente utilizados. Al respecto cabe decir que en la figura “Conector de proceso” es frecuentemente utilizado un círculo como símbolo.

- ❖ **Modelo del diagrama de flujo del proceso.**

³⁶Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill

GRÁFICA 3



Ingeniería del Proyecto

“Tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver con la construcción de una nave industrial, su equipamiento y características del producto de la empresa.”³⁷

El objeto de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con la instalación y funcionamiento de la planta.

- ❖ **Componente tecnológico:** establece la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que este acorde a los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.
- ❖ **Estructura física:** se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de los profesionales

³⁷ Varela, Rodrigo, (2006). Innovación Empresarial, Segunda Edición; Editorial McGraw Hill; Bogotá, Colombia; Pág. 159.

de la construcción; al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión.

- ❖ **Distribución de la planta:** la distribución del área física debe ser la idónea y brindar la seguridad necesaria para el correcto cumplimiento de las funciones.
- ❖ **Proceso de Producción:** se refiere al proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generará el servicio, es importante indicar cada una de las fases aunque no al detalle. Luego debe incluirse el flujo grama del proceso, es decir representar gráficamente el mismo, indicando los tiempos necesarios para cada fase; se debe incluir lo relacionado con el diseño del producto, indicando las principales características del mismo tales como: estado, color, peso, empaque, etc.³⁸.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

“Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.”³⁹

- ❖ Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- ❖ Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.
- ❖ Como organizar la empresa cuando el proyecto esté en operación.

Estructura Administrativa u Organizativa

Base Legal: Para su libre operación toda empresa debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley entre ellos tenemos:

^{38 38} Varela, Rodrigo, (2006). Innovación Empresarial, Segunda Edición; Editorial McGraw Hill; Bogotá, Colombia; Pág. 159.

³⁹Elaboración Y Evaluación De Proyectos De Inversión; Guía de Estudio, Módulo X; Carrera de Administración de Empresas; Área Jurídica, Social y Administrativa; Editorial Universitaria; UNL Loja- Ecuador, 2008 – 2009; Pág. 92.

Acta Constitutiva: Es el documento certificador de la constitución legal de la empresa, en el cual se incluyen los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

Razón Social o Denominación: Es el nombre bajo el cual la empresa opera, debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

Domicilio: Se deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona en el plano jurídico.

Objeto de la Sociedad: Se lo hace con un objeto determinado, ya sea: producir, generar y/o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

Capital Social: Se debe indicar cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como éste se ha conformado.

Tiempo de Duración de la Sociedad: Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

Administradores: Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

Estructura Empresarial

Es una parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asimilar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.⁴⁰

Niveles Jerárquicos de Autoridad: Están definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme a lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más los que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

- ❖ Nivel Legislativo-Directivo

- ❖ Nivel Ejecutivo

- ❖ Nivel Asesor

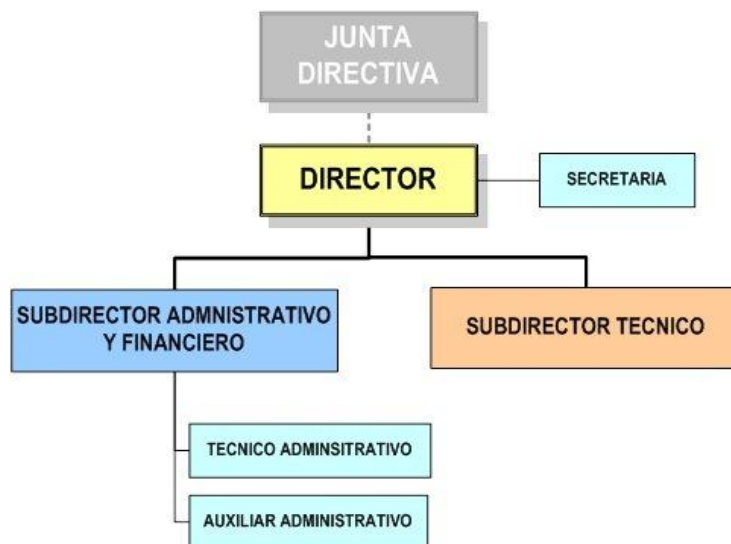
- ❖ Nivel de Apoyo

- ❖ Nivel Operativo

Organigramas: Esquema de la organización de una entidad, de una empresa o de una tarea, entre los principales tenemos: funcional y estructural.

⁴⁰Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

GRÁFICO 4
EJEMPLO DE ORGANIGRAMA



FUENTE: idry-yopal.gov.co

Manuales

Manual de Funciones: Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- ❖ Relación de dependencia (ubicación interna)
- ❖ Dependencia Jerárquica (relaciones de autoridad)
- ❖ Naturaleza del Trabajo
- ❖ Tareas Principales
- ❖ Tareas Secundarias
- ❖ Responsabilidades
- ❖ Requerimientos para el puesto

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo⁴¹.

⁴¹Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

ESTUDIO ECONÓMICO

“La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.”⁴²

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse en función de los factores que queramos considerar. Las más habituales son:

A- Físicas(Proyectos)

A1- Expansión(aumento de demanda)

A2- Innovación(nuevos productos)

A3- Reemplazo(en bienes productivos)

A4- Estratégicas(posición futura de la empresa)

B- Financieras (Derechos y Obligaciones)

⁴²Baca, UrbinaGabriel (2008);Op. Cit.; Op. Cit.;Pág. 175.

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de ventas, de las estimaciones de ventas de residuos y del cálculo de los ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos (para el equipo de fábrica), organizacional (para el equipo de oficinas) y de mercado (para el equipo de ventas).

Los costos de operación se calculan por información de prácticamente todos los estudios anteriores. Existe, sin embargo un ítem de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias, porque este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa, que pueden ser diferentes de los resultados obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto. La evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios, el resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que más que independientes son complementarios entre sí⁴³.

La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto hace necesario considerar el riesgo de invertir en él, ya que nos encontramos dentro del estudio financiero quisiéramos hacer referencia a la estimación de los costos, a las inversiones

⁴³Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

y a los beneficios del proyecto, lo cual sin duda ayudará a la sistematización de la información.⁴⁴

Estimación de Costos

“La estimación de los costos futuros constituye uno de los aspectos centrales del trabajo del evaluador, tanto por la importancia de ellos en la determinación de la rentabilidad del proyecto como por la variedad de elementos sujetos a valorización como desembolsos del proyecto. Lo anterior se explica, entre otras cosas, por el hecho de que para definir todos los egresos se deberá previamente proyectar la situación contable sobre la cual se calcularán éstos.”⁴⁵

Para la toma de decisiones asociadas a la preparación de un proyecto, deben considerarse fundamentalmente, los costos efectivamente desembolsables y no los contables. Estos últimos sin embargo, también deberán ser calculados para determinar el valor de un costo efectivo como el impuesto.

Se puede considerar los siguientes ítems de costos como prioritarios:

- ❖ Materia prima
- ❖ Tasa de salario y requerimientos de personal para la operación directa.
- ❖ Necesidades de supervisión e inspección
- ❖ Desperdicios o mermas
- ❖ Valor de adquisición
- ❖ Valor residual del equipo en cada año de su vida útil restante

⁴⁴Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

⁴⁵ Miranda Miranda, Juan José (2009). *Op. Cit.*; Pág. 191.

- ❖ Impuestos y seguros
- ❖ Mantenimiento y reparaciones

Se hace necesario señalar que el costo de oportunidad externo a las alternativas es imprescindible para tomar la decisión adecuada. Todos los costos deben considerarse en términos reales y para ello debe considerarse el factor tiempo en el análisis.

Dependiendo del tipo de proyecto que se evalúa, deberá trabajarse con costos totales o diferenciales esperados a futuro.

Inversiones del Proyecto

“La información que proveen los estudios de mercado, técnico, y organizacional para definir la cuantía de las inversiones de un proyecto debe sistematizarse para ser incorporada en la proyección del flujo de caja.”⁴⁶

Las inversiones previas a la puesta en marcha del proyecto pueden ser de tres tipos:

Activos Fijos: Son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil; son entre otras: los terrenos, las construcciones, las vías de acceso, cerramientos, maquinaria, equipo y herramientas, vehículos, muebles, etc. Están sujetos a depreciación, la cual afectará el resultado de la evaluación por su efecto sobre el cálculo de los impuestos.

⁴⁶A. N. SapagChain y R. SapagChain “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Ed. Mc Graw Hill (2000)

Activos Intangibles: Son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Cuando existe cierta incertidumbre en la estimación de estos montos es aconsejable incluir una partida para imprevistos por un porcentaje entre el 5% y el 10% del total de los diferidos.

Comprenden los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, la capacitación, las bases de y los sistemas de operación preparativos, estas inversiones son susceptibles de amortizar y afectarán el flujo de caja indirectamente, vía impuestos; y,

Capital de trabajo: Constituye el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado.

Para efectos de evaluación de proyectos, el capital de trabajo inicial constituirá una parte de las inversiones a largo plazo, ya que forma parte del monto permanente de los activos necesarios para asegurar la operación del proyecto⁴⁷.

Si el proyecto considera aumentos en el nivel de operación, pueden requerirse adiciones al capital de trabajo, en proyectos sensibles a cambios estacionales pueden producirse aumentos y disminuciones en distintos períodos, considerándose estos últimos como recuperación de la inversión.

⁴⁷Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

Además de las inversiones en capital de trabajo y previas a la puesta en marcha, es importante proyectar las reinversiones de reemplazo y las nuevas inversiones para ampliación que se tengan en cuenta.

Beneficios del Proyecto

“Además de los ingresos ocasionados por la venta del producto o servicio y de la posible venta de los activos que se reemplazarán, existe una serie de otros beneficios que deberán incluirse en el flujo de caja para determinar su rentabilidad de la forma más precisa posible”. En muchos proyectos pueden identificarse ingresos por la venta de subproductos o desechos. También existen proyectos en los cuales se pueden identificar ingresos directos asociados a la inversión donde el beneficio está dado por el ahorro de costos que pueda observarse entre la situación base y la situación con proyecto.⁴⁸

Un ahorro de costos más particular es el que puede obtenerse de los cálculos tributarios. Estos beneficios constituyen los recursos disponibles para enfrentar los compromisos financieros del proyecto, existen otros dos beneficios que deben ser considerados para medir la rentabilidad de la inversión, pero no constituyen recursos disponibles: la recuperación del capital de trabajo y el valor de desecho del proyecto. El capital de trabajo está constituido por un conjunto de recursos que, al ser absolutamente imprescindibles para el funcionamiento del proyecto son parte del patrimonio del inversionista y por ello tienen el carácter de recuperables.

Si bien no quedarán a disposición del inversionista al término del período de evaluación son parte de lo que el inversionista tendrá por haber hecho la

⁴⁸ y ²¹A. N. SapagChain y R. SapagChain “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Ed. McGraw Hill (2000)

inversión en el proyecto. Lo mismo ocurre con el valor de desecho del proyecto.

“Al evaluar la inversión, normalmente la proyección se hace para un periodo de tiempo inferior (generalmente 10 años) a la vida real del proyecto. Por ello, al término del período de evaluación deberá estimarse el valor que podría tener el activo en ese momento, ya sea suponiendo su venta, considerando su valor contable o estimando la cuantía de los beneficios futuros que podía generar desde el término del período de evaluación hacia adelante”⁴⁹.

A pesar que no constituyen ingresos, tanto el valor de desecho del proyecto como la recuperación del capital de trabajo constituyen dos beneficios que hay que incluir en el análisis por constituir parte del patrimonio que tendría el inversionista si se hace la inversión.⁵⁰

Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio consiste en el volumen de ventas en el cual no habrá una utilidad ni una pérdida, por debajo del punto de equilibrio habrá una pérdida y por encima, una utilidad. Es aquel en el cual los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de producción, también se denomina umbral de rentabilidad.

El punto de equilibrio se puede definir también en términos de unidades físicas producidas, o del nivel de utilización de la capacidad, en el cual son

⁴⁹ Fernández, Espinosa Saúl, Los Proyectos de Inversión, Editorial tecnológica 2007

iguales los ingresos por concepto de ventas y los costos de operación y de financiación.”⁵¹

Es útil que el empresario calcule el punto de equilibrio, que es la cantidad mínima de ventas que se necesitan para la supervivencia de la empresa. Cuando se calcula el punto de equilibrio a menudo resulta evidente que el negocio no es factible. El cálculo del punto de equilibrio es útil para estudiar las relaciones entre costos fijos, costos variables y los ingresos. En la práctica se utiliza ante todo para calcular el volumen mínimo de producción al que puede operarse sin ocasionar pérdidas y sin obtener utilidades; es una técnica para evaluar la rentabilidad del proyecto.

El análisis del punto de equilibrio también es útil para:

- ❖ Orientar la decisión sobre el tamaño inicial y la tecnología a emplear (capacidad instalada)
- ❖ Realizar programaciones teniendo en cuenta la capacidad utilizada
- ❖ Redefinir precios o tarifas para hacer factible el proyecto.

Costos fijos: Son aquellas erogaciones que no tienen una relación directa con la producción, y que existen con solo el hecho de que la empresa exista.

Costos variables: son aquellos valores que tienen una relación directa con la producción y por lo tanto con su nivel, es decir si aumenta la producción

⁵¹ SapagChain, Nassir y SapagChain, Reinaldo (2009). Preparación y Evaluación de Proyectos; Cuarta Edición; Editorial McGraw Hill; Santiago, Chile; Pág. 185.

aumentan los costos variables y si la producción disminuye los costos variables también disminuyen⁵².

Fórmulas para el punto de equilibrio

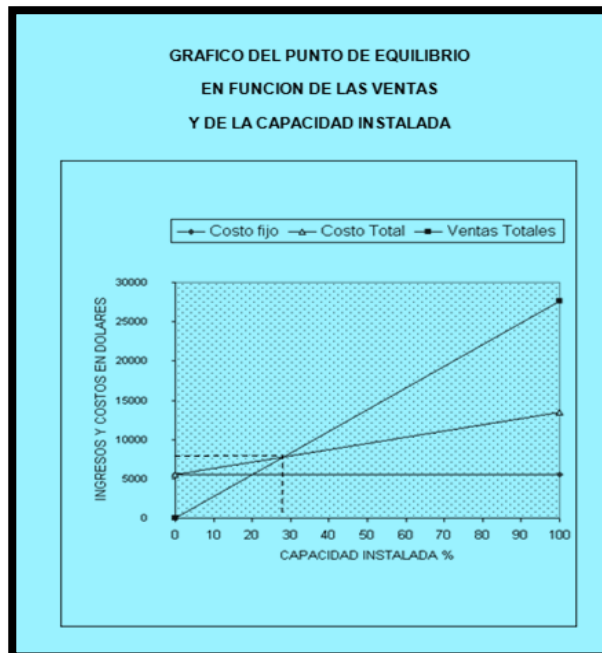
- ❖ Según la capacidad instalada

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} * 100$$

- ❖ En función de las ventas

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

GRÁFICA 5



⁵²HernandezHernandez, Abraham. (2007). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México; Pág. 212.

Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de resultado se prepara periódicamente y en él se registran ventas, costos de ventas, gastos y utilidades o pérdidas. Este Estado mide el desempeño de una empresa durante cierto periodo, por lo común un trimestre o un año.

La Ecuación es: Ingresos – Gastos = Beneficios (utilidades)

Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable. Está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

Evaluación Financiera

“La Evaluación Financiera de Proyectos 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.”⁵³

Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión. En el ámbito de la Evaluación Financiera de Proyectos se discute permanentemente si las proyecciones de ingresos y gastos deben hacerse a precios corrientes o a

⁵³HernandezHernandez, Abraham. (2007). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México; Pág. 212.

precios constantes; es decir, sí se debe considerar en las proyecciones de ingresos y gastos el efecto inflacionario, o sí se debe ignorarlo.

El Flujo de Caja

Es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- ❖ Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- ❖ Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- ❖ Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica⁵⁴.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Criterios de Evaluación

“La evaluación de un proyecto consiste en un análisis de los antecedentes recopilados, para formarse un juicio, tanto cuantitativo como cualitativo, respecto de la conveniencia de su puesta en marcha. La evaluación del proyecto implica hacer un ordenamiento de la información económica a fin

⁵⁴HernandezHernandez, Abraham. (2007). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México; Pág. 212.

*de determinar con la mayor exactitud posible, su rentabilidad, que al compararla con otras opciones de inversión permita decidir respecto a la conveniencia de ponerlo en marcha.*⁵⁵

Los criterios de evaluación financiera comúnmente utilizados a la hora de evaluar un proyecto corresponden a los indicadores Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RB/C), Período de Recuperación del Capital (PRC) y Análisis de Sensibilidad (ASEN).

Valor Actual Neto

Procede de la expresión inglesa Net presentvalue. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. La fórmula para calcular el VAN es la siguiente:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Netos} - \text{Inversión}$$

La Tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de Rentabilidad

De una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un

⁵⁵Bolten, Steven, (2007), Administración Financiera, Editorial Limusa., Volumen II; México D. F.; Pág. 189.

proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza. Se calcula aplicando la siguiente fórmula:

Fórmula para calcular la TIR

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor} \right)$$

Análisis Beneficio – Costo

Es un término que se refiere tanto a:

- ❖ Una disciplina formal (técnica) a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, en el caso de un proyecto o propuesta, que en sí es un proceso conocido como evaluación de proyectos⁵⁶.
- ❖ Un planteamiento informal para tomar decisiones de algún tipo, por naturaleza inherente a toda acción humana.⁵⁷

Bajo ambas definiciones el proceso involucra, ya sea explícita o implícitamente, un peso total de los gastos previstos en contra del total de los beneficios previstos de una o más acciones con el fin de seleccionar la

⁵⁶Hernandez, Hernandez, Abraham. (2007). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México; Pág. 212.

⁵⁷<http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com>

mejor opción o la más rentable. Muy relacionado, pero ligeramente diferentes, están las técnicas formales que incluyen análisis coste-eficacia y análisis de la eficacia del beneficio. Su fórmula es⁵⁸:

$$R\ B/C = \frac{\text{Ingresos}_{\text{ Actualizados}}}{\text{Egresos}_{\text{ Actualizados}}}$$

El coste-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.

Periodo de Recuperación de Capital

El periodo de recuperación de la inversión comprende el tiempo que requiere la empresa para recuperar la inversión original; es una medida de la rapidez en que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Las mejores inversiones son aquellas que tienen un periodo de recuperación más corto. Para calcular el periodo de recuperación del capital entre una de las formas de hacerlo, y tomando como base el flujo de caja se aplica la siguiente fórmula:

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Año que supera la inversión}}$$

⁵⁸HernandezHernandez, Abraham. (2007). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México; Pág. 212.

Análisis de Sensibilidad

“El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar el proyecto, debido a que no se conocen las condiciones en las que se desenvolverá la empresa en el futuro.”⁵⁹

Los criterios de decisión que considera este indicador son:

- Si el Coeficiente de Sensibilidad es mayor que 1, el proyecto es sensible
- Si el Coeficiente de Sensibilidad es igual a 1, el proyecto es indiferente
- Si el Coeficiente de Sensibilidad es menor que 1, el proyecto no es sensible.

⁵⁹A. N. SapagChain y R. SapagChain “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Ed. McGraw Hill (2000)

e) MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Entre los materiales que se utilizaron para el desarrollo de la presente tesis se encuentran:

- Computadora, impresora
- Textos
- Papel
- Carpetas
- Lápices, esferos
- CD, dispositivos de almacenamiento
- Cámara fotográfica
- Internet

Con la implementación del presente proyecto de tesis, se pretende crear una empresa que preste servicios para la práctica de indoor fútbol, o futbol rápido o fulbito, en la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba, por cuanto se hizo necesario recabar información acerca de los futuros clientes potenciales, la competencia y otros elementos que pueden estar inmersos dentro del mercado objetivo, y para ello se recurrió a la recopilación de información aplicando métodos y técnicas.

MÉTODOS

El método es un proceso, o una serie de pasos sucesivos que conducen a alcanzar un fin determinado o resultado esperado. Los métodos que se utilizaron en el presente proyecto de tesis fueron de gran utilidad en el proceso de recopilación de información que fundamentó al mismo, entre los métodos que se utilizaron tenemos:

MÉTODO HISTÓRICO: Este método permitió conocer los aspectos más relevantes del tema en mención, su historia, situación actual de la actividad deportiva en el lugar, su progreso y también a través de este método se pudo analizar la población objeto de estudio de la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba de la provincia de Loja en relación a la implementación de una empresa que preste servicio de alquiler de canchas sintéticas para la práctica de indoor fútbol.

MÉTODO INDUCTIVO.- El método inductivo permite realizar el estudio de los procesos o fenómenos particulares con el propósito de descubrir principios o leyes generales. Este método se utilizó para hacer referencia a las fuentes de información; revisión bibliográfica (física), e internet, las mismas que facilitaron la información necesaria para el desarrollo del marco teórico o fundamentación teórica del proyecto de tesis de una cancha sintética de Indoor Fútbol en la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba, provincia de Loja.

MÉTODO DEDUCTIVO:

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez. Este método sirvió de apoyo para determinar las ventajas y desventajas que en primer plano se puede presentar en el desarrollo de los estudios de la tesis.

MÉTODO MATEMÁTICO: Se utilizó este método para efectuar cálculos y operaciones aritméticas, con el objeto de encontrar valores exactos en cada uno de los procedimientos para el análisis de mercado, técnico y financiero, ayudando por consiguiente a determinar datos matemáticos del proyecto de tesis.

MÉTODO ANALÍTICO: A través de este método se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. A este método se recurrió para identificar las variables presentes en el mercado y analizarlas de tal manera que se pueda determinar los fenómenos que pueden afectar o beneficiar a la empresa que se pretende crear.

DESCRIPTIVO: Se lo utilizó para determinar y narrar los hallazgos e información relevante a lo largo de todo el proceso de investigación para la implementación de canchas sintéticas.

TÉCNICAS

Es muy necesario aplicar una serie de técnicas en el desarrollo del presente proyecto de tesis, donde se requirió de información por parte de los clientes, la misma que se logró a través de diferentes técnicas de recopilación de datos, entre las que se aplicó:

OBSERVACIÓN.- Esta técnica se la aplicó para obtener información inmediata de los clientes acerca de la implementación de la cancha sintética, en la localidad y a partir de ello poder aprovechar las oportunidades presentes en el mercado y a su vez satisfacer las necesidades del mismo.

ENCUESTA.- Esta técnica se la empleó para obtener información de interés, mediante un cuestionario previamente elaborado, permitiendo conocer la opinión del encuestado. A través de la cual se determinó si la empresa que se pretende crear tuvo acogida en el mercado para el cual está dirigido, llegando a conocer cuáles son los gustos y preferencias de los posibles clientes, y así poder tomar decisiones sobre el servicio y los distintos aspectos que son considerados por los mismos al momento de acudir a la nueva empresa

POBLACIÓN Y MUESTRA

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

En primer lugar para la realización del presente proyecto de tesis se determinó la segmentación para efectos de la presente propuesta, considerando que el segmento objetivo lo constituye la población económicamente activa de la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba y en vista que es un segmento de mercado que puede acceder fácilmente a la realización de esta disciplina deportiva. Para el estudio se tomó como referencia los datos del censo realizado por el INEC en el 2010, encontrando que la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba provincia de Loja cuenta con 1.811 personas que conforman la PEA.

Tomando como base la tasa de crecimiento anual del 1,7%, dato otorgado por el INEC, se proyectó la población hasta el año 2014.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA PARROQUIA URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

$$P_f = P_o(1 + i)^n$$

En donde:

P_f = población final (2014)

P_o = población inicial (2010 = 1.811)

i = tasa de crecimiento anual (1,7%)

n = período analizado (4 años)

$$P_f = P_o(1 + i)^n$$

$$P_f = 1.811 (1 + 0,017)^4$$

$$= 1.811 (1,017)^4$$

$$= 1.811 (1.07)$$

$$= \mathbf{1.937 \text{ HABITANTES (PEA)}}$$

FÓRMULA PARA CALCULAR LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

n = Tamaño de la muestra

N= Población en estudio

1 = Constante

E= Margen de Error del 5% (Que está dispuesto a tolerar conforme a la representatividad de la muestra)

Por tanto:

$$n = \frac{N}{1 + (e)^2 N}$$

$$n = \frac{1937}{1 + (0.05)^2 1937}$$

$$n = \frac{1937}{1 + (0.0025)1937}$$

$$n = \frac{1937}{5.8425}$$

$$n = 331.5 \cong 332$$

De esta manera se estableció que el total de encuestas que se aplicaron fue de 332 posibles usuarios de la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba de la provincia de Loja.

POBLACIÓN DE LA OFERTA

En este caso la encuesta se aplicó a los encargados de los centros deportivos existentes en la parroquia urbana Chaguarpamba, como se explica a continuación:

CENTROS DEPORTIVOS EXISTENTES DE LA PARROQUIA URBANACHAGUARPAMBA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA.

De acuerdo a la distribución de centros donde se puede practicar la disciplina de indoor futbol o fulbito se encontró los siguientes:

- Cancha de indoor futbol en el colegio de bachillerato CHAGUARPAMBA.
- Cancha de indoor futbol en el colegio LA DOLOROSA
- Cancha de indoor futbol en la escuela 5 DE JUNIO.
- Cancha de uso múltiple de servicio público. (adm. LDCCH)
- Estadio....GAD Chaguarpamba,

f) RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DEMANDANTES DEL SERVICIO

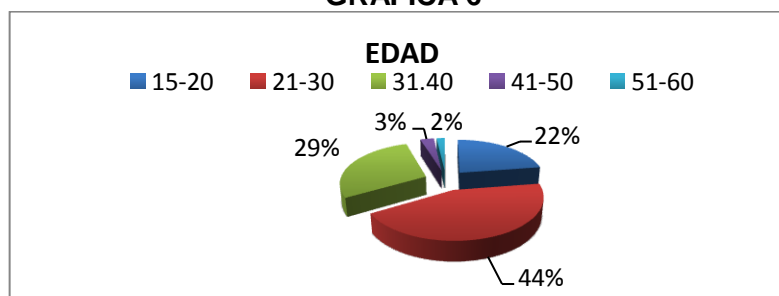
Marque con una "X" en respuesta a la opinión que usted tiene a las siguientes interrogantes.

Edad:

CUADRO 1		
EDAD		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15-20	75	22
21-30	146	44
31-40	95	29
41-50	10	3
51-60	6	2
TOTAL	332	100

Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

GRÁFICA 6



Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: De las 332 encuestas aplicadas a diferentes personas que conforman la PEA, se puede mencionar que 146 encuestados, que representan al 44% su rango de edad oscila entre los 21 y 30 años, 95 personas encuestadas que representa al 29% su rango de edad está entre los 31 y 40 años, 75 encuestados que representa al 22% su edad oscila entre 15 y 20 años, 10 encuestados que representa al 3% su edad está entre los 41 y 50 años, y solo 6 personas que representa al 2% su edad está entre los 51 y 60 años de edad.

Sexo:

CUADRO 2		
SEXO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
HOMBRES	281	85
MUJERES	51	15
TOTAL	332	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

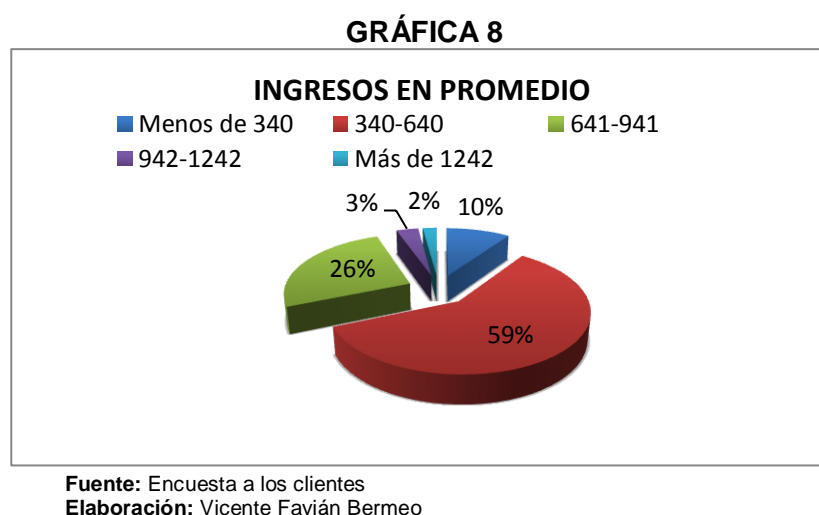
GRÁFICA 7

Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Esta interrogante tiene la finalidad de determinar el sexo de la muestra objeto de estudio donde se pudo obtener los siguientes resultados: 281 personas que representa al 85% son hombres, mientras que 51 personas que equivale al 15% son mujeres, concluyendo que la mayor parte de la muestra seleccionada son hombres.

Ingresos económicos en promedio:

CUADRO 3		
INGRESOS EN PROMEDIO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 340	32	10
340-640	196	59
641-941	86	26
942-1242	11	3
Más de 1242	7	2
TOTAL	332	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

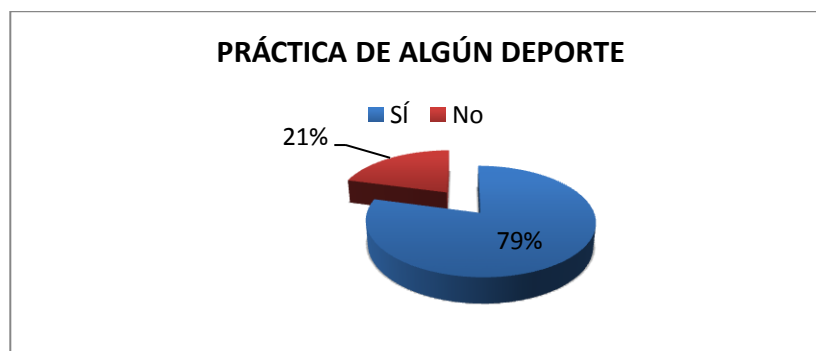


Interpretación: De las 332 personas encuestadas, en lo que se refiere a los ingresos económicos que ellos reciben por su trabajo, 196 de ellas que representan a 59% mencionan que sus ingresos en promedio son de 340 a 640 dólares, 86 personas que corresponde al 26% sus ingresos varían de 641 a 941 dólares, 32 encuestados que representa al 10% generan menos de 340 dólares, 11 personas que representa al 3% manifiesta que sus ingresos son de 942 a 1.242 dólares y finalmente 7 personas que equivale al 2% indicaron que sus ingresos superan los 1.242 dólares.

1. ¿Practica usted algún deporte?

CUADRO 4		
PRÁCTICA DE ALGÚN DEPORTE		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	263	79
No	69	21
TOTAL	332	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 9



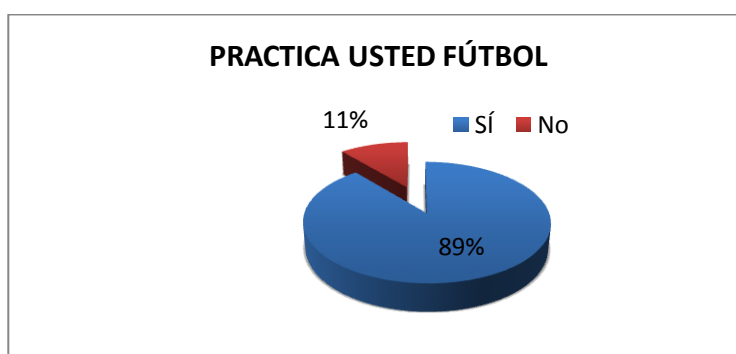
Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Con el propósito de determinar el número de personas que realizan algún deporte y establecer los posibles demandantes para el nuevo servicio se obtuvo: De las 332 personas que representa el 100% de la muestra, 263 encuestados que representa al 79% sí practican deporte, mientras que 69 personas que equivale al 21% no practican deporte, los motivos que expusieron es por falta de tiempo, no les gusta o porque simplemente no les interesa.

2. Sí su respuesta fue positiva a la interrogante anterior, ¿practica usted fútbol?

CUADRO 5		
PRACTICA USTED FÚTBOL		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SÍ	234	89
No	29	11
TOTAL	263	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 10



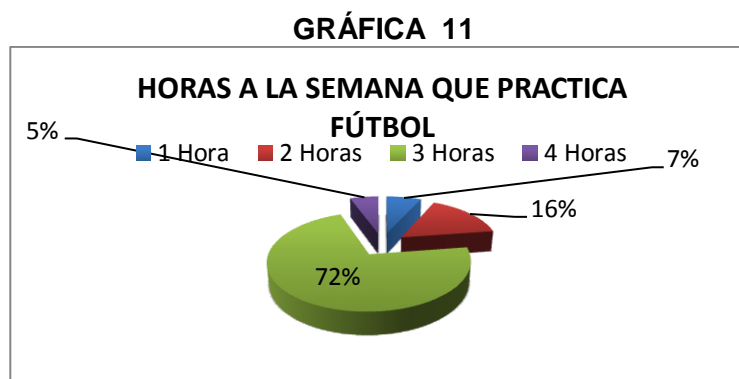
Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Para determinar quienes realmente gustan por realizar la práctica del fútbol, según los resultados registrados se encontró que de las personas que practican deporte, 234 de ellas que corresponden al 89% sí practican fútbol, mientras que las 29 personas restantes que representa al 11% su respuesta fue negativa a esta interrogante, indicaron que practican otros deportes.

Si su respuesta fue positiva, continúe con el cuestionario, si su respuesta fue negativa pase a la pregunta 7.

3. ¿Cuántas horas a la semana usted practica el fútbol?

CUADRO 6		
HORAS A LA SEMANA QUE PRACTICA FÚTBOL		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 Hora	16	7
2 Horas	37	16
3 Horas	168	72
4 Horas	13	5
TOTAL	234	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		



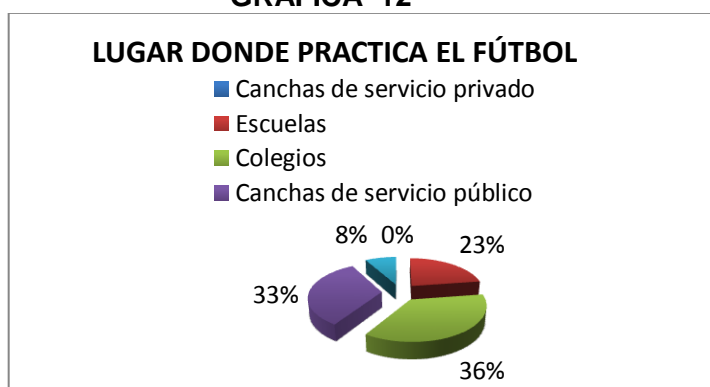
Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: En lo que respecta a esta pregunta la misma que persigue investigar cuántas horas a la semana practican este deporte se puede observar que de las 234 personas que gustan de este deporte, 168 de ellas que representa al 72% lo hacen tres horas por semana cifra que es más representativa dentro de esta pregunta, 37 personas que representa al 16% lo hacen 2 horas por semana, 16 personas que representa al 7% manifestaron que hacen esta práctica deportiva 1 hora por semana, y 13 personas que representa al 5% manifiestan que lo hacen 4 horas por semana.

4. ¿Comúnmente cuál es el lugar dónde usted frecuenta para realizar la práctica del fútbol?

CUADRO 7		
LUGAR DONDE PRACTICA EL FÚTBOL		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Canchas de servicio privado	0	0
Escuelas	53	23
Colegios	85	36
Canchas de servicio público	77	33
Estadio	19	8
TOTAL	234	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 12



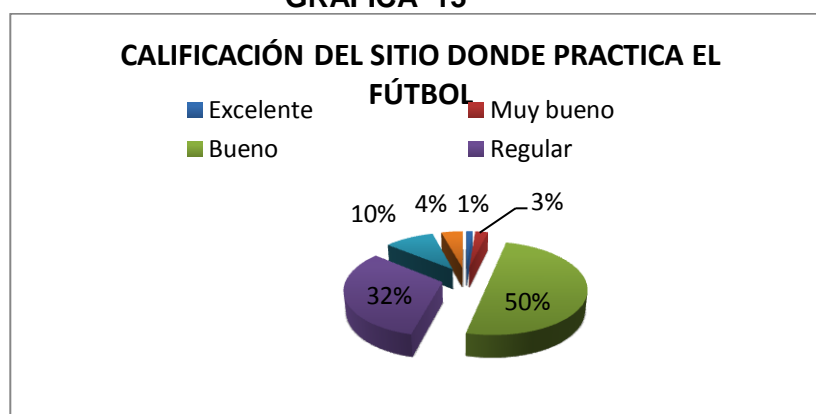
Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Con relación a esta interrogante cuyo objetivo es investigar el sitio donde las personas practican este deporte, se obtuvo que de las 234, 85 de ellas que corresponde al 36% en colegios, 77 personas lo hacen en canchas de servicio público que representan al 33%, 53 encuestados que representan el 23% lo hacen en escuelas, 19 personas que significan el 8% hacen práctica de este deporte el estadio; es notorio concluir que no existen canchas de servicio privado en la parroquia urbana del cantón de Chaguarpamba y más aún que sean de césped sintético.

5. ¿Cómo calificaría el sitio donde usted practica el fútbol?

CUADRO 8		
CALIFICACIÓN DEL SITIO DONDE PRACTICA EL FÚTBOL		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	3	1
Muy bueno	6	3
Bueno	117	50
Regular	75	32
Deficiente	23	10
Muy deficiente	10	4
TOTAL	234	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 13



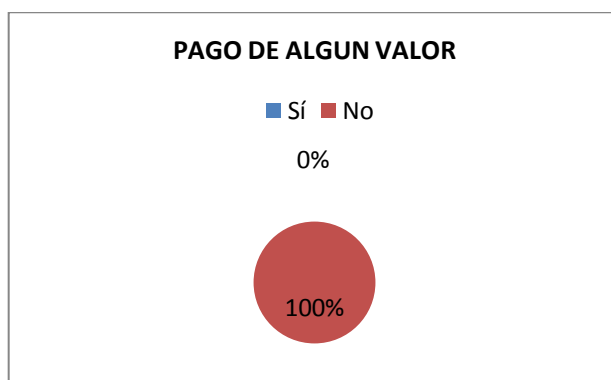
Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: De los 234 encuestados se obtuvo que 117 personas que corresponde al 50% indicaron que el sitio donde practican el fútbol es bueno resaltando esta variable como la más representativa dentro de los resultados, 75 personas que representan el 32% lo califican como regular, 23 que significan el 10% calificaron como deficiente, 10 personas que representa el 4% califican como muy deficiente, 6 personas que son el 3% lo califican como muy bueno, mientras que 3 personas que representa al 1% lo calificaron como excelente.

6. ¿Por la utilización de la cancha para practicar este deporte usted paga algún valor?

CUADRO 11		
PAGO DE ALGÚN VALOR		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	0	0
No	234	100
TOTAL	234	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 14



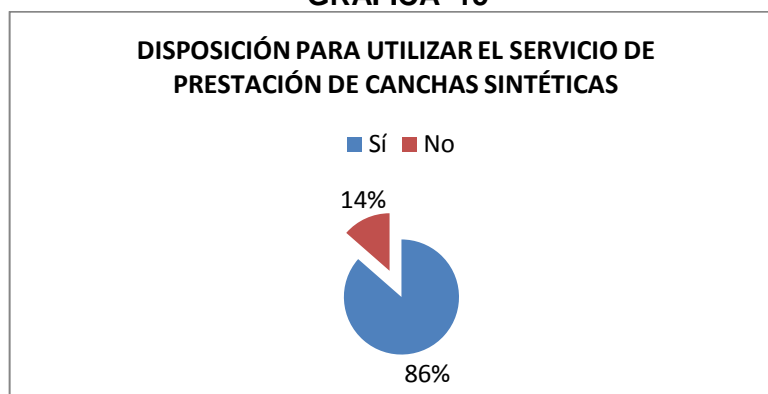
Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: En mención a esta interrogante se obtuvo los siguientes resultados: 234 personas que equivale al 100% respondieron que por la utilización de la cancha donde actualmente practican el fútbol no pagan ningún valor.

7. De implementarse un centro de entretenimiento deportivo dedicado a la prestación de canchas sintéticas en la parroquia urbana en el cantón de Chaguarpamba, ¿usted estaría dispuesto a utilizar este servicio?

CUADRO 9		
DISPOSICIÓN PARA UTILIZAR EL SERVICIO DE PRESTACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICA		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	287	86
No	45	14
TOTAL	332	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 15



Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Esta pregunta busca establecer si existe la acogida favorable por parte de la ciudadanía, en la creación de una nueva alternativa para la práctica deportiva del fútbol o fulbito, a lo que las personas encuestadas se supieron manifestar de la siguiente manera: De las 332 personas que practican deporte, 287 de éstas que representan al 86% respondieron que si harían uso del servicio de prestación de canchas sintéticas, mientras que 45 personas que equivale al 14% respondieron negativamente, por razones de que no les gusta el fútbol.

8. ¿Qué días estaría dispuesto a asistir al nuevo centro de prestación de canchas sintéticas para practicar fútbol?

CUADRO 10		
DÍAS DE LA SEMANA DISPUESTO A PRACTICAR EL FÚTBOL EN LAS CANCHAS SINTÉTICAS		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lunes a Miércoles	80	28
Jueves y Viernes	96	33
Sábados y Domingos	111	39
TOTAL	287	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 16



Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Referente a la frecuencia de uso del servicio de la cancha sintética en relación a los días de la semana, se obtuvo: 111 personas que representan al 39% respondieron que harán uso del servicio los sábados y domingos, 96 personas que equivale al 33% sostienen que utilizarán dicho servicio los jueves y viernes, 80 personas que son el 28% indican que harán práctica de este deporte en el nuevo centro deportivo de lunes a miércoles.

9. ¿Cuál sería la jornada de su preferencia para practicar el fútbol?

CUADRO 11		
JORNADA DE PREFERENCIA PARA PRACTICAR EL FÚTBOL		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mañana	22	8
Tarde	147	51
Noche	118	41
TOTAL	287	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 17



Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

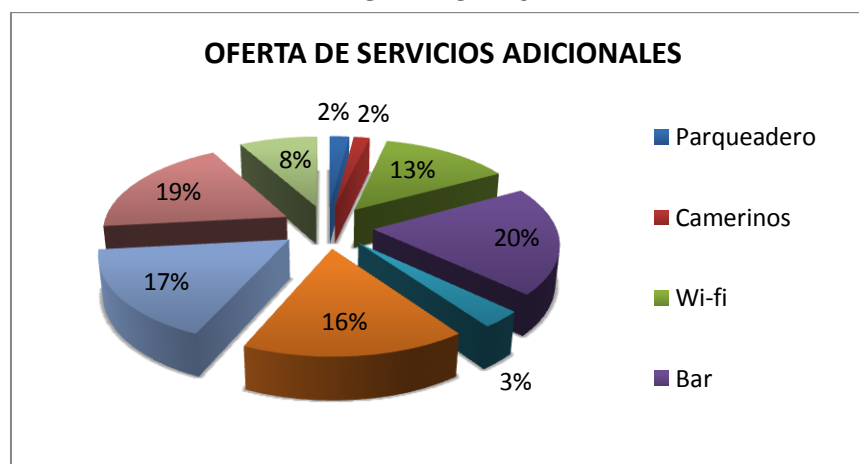
Interpretación: Como complemento a la interrogante anterior se determinó la jornada de preferencia y disposición para hacer uso del servicio de la cancha sintética, dando como resultado lo siguiente: 147 personas que representan al 51% manifestaron que su jornada de preferencia es en la tarde, 118 personas que equivale al 41% indicaron que se encuentran con tiempo libre para realizar esta práctica en el nuevo centro deportivo en la jornada de la noche, en tanto que 22 personas que corresponde al 8% respondieron que practicarían este deporte en la cancha sintética en jornada de la mañana.

10. Ordene según su criterio la prioridad de los siguientes servicios con el que contará el centro de prestación de canchas sintéticas. Enumere del 1 al 6; siendo el 1 el más importante y 6 el menos importante.

CUADRO 12		
OFERTA DE SERVICIOS ADICIONALES		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Parqueadero	11	2
Camerinos	9	2
Wi-fi	73	13
Bar	109	20
Tribuna para espectadores	17	3
Casilleros	90	16
Duchas	91	17
Sanitarios	102	19
Salón de espera	44	8

Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

GRÁFICA 18



Interpretación: En esta pregunta, lo que se desea es conocer si hay la necesidad de acoplar otros servicios complementarios dentro de la empresa, para lo cual las respuestas nos dan las siguientes datos:

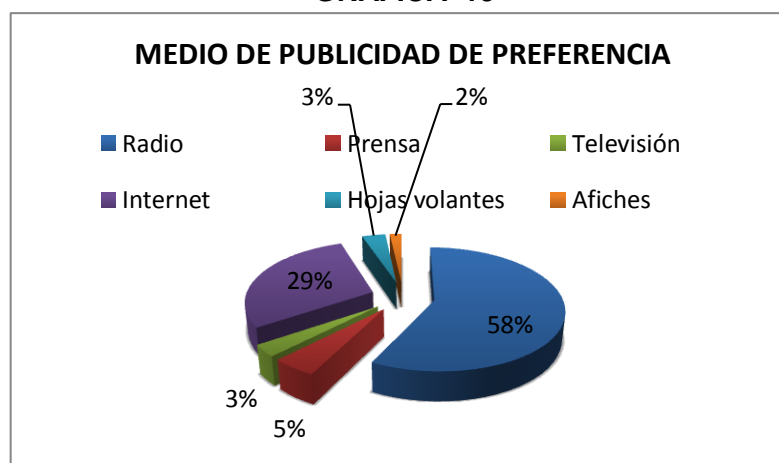
En lo que se refiere a que si consideran necesario un bar dentro de la empresa, de la muestra encuestada 109 respuestas fueron a favor lo que significa que el 20% está de acuerdo, con respecto a la instalación de servicios sanitarios hubieron un total de 102 respuestas favorables representadas en un 19% de la muestra lo que indica que este es un servicio básico que debe existir dentro de la empresa, en el servicio de duchas también hubieron 91 respuestas favorables lo que representa un 17%, a favor que se instale casilleros con el fin de evitar pérdida de prendas se obtuvo 90 repuestas favorables lo que representa el 16% de los encuestados, en lo referente al servicio de Wi-fi 73 personas que representan el 13% recomiendan ofertar este servicio, con respecto a la adecuación de una sala de espera para los clientes y personas que deseen acompañar a su familiares a practicar este deporte de ello se obtuvo 44 respuestas que equivale al 8% de la muestra, la implementación de una tribuna para espectadores tuvo 17 respuestas positivas que representan el 3% de los encuestados, en la adecuación de un parqueadero se pronunciaron 11 personas que equivale al 2% de la muestra, en el servicio de camerinos se obtuvo 9 respuestas lo que equivale el 2% de las personas que contestaron esta pregunta.

De ello se puede concluir que la instalación de un servicio de Bar, Wi-fi, casilleros, sanitarios y duchas serían los acoples más necesarios y urgentes que se debe acoplar en este proyecto.

11. ¿Por qué medio de publicidad le gustaría estar informado de los servicios que ofrece el nuevo centro deportivo de alquiler de canchas sintéticas?

CUADRO 13		
MEDIO DE PUBLICIDAD DE PREFERENCIA		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	165	71
Prensa	14	6
Televisión	9	4
Internet	84	36
Hojas volantes	10	4
Afiches	5	2
TOTAL	287	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 19



Fuente: Encuesta a los clientes
Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Interpretación: Finalmente en esta pregunta quienes están interesados en el uso de este nuevo servicio, supieron manifestar que para la publicidad de

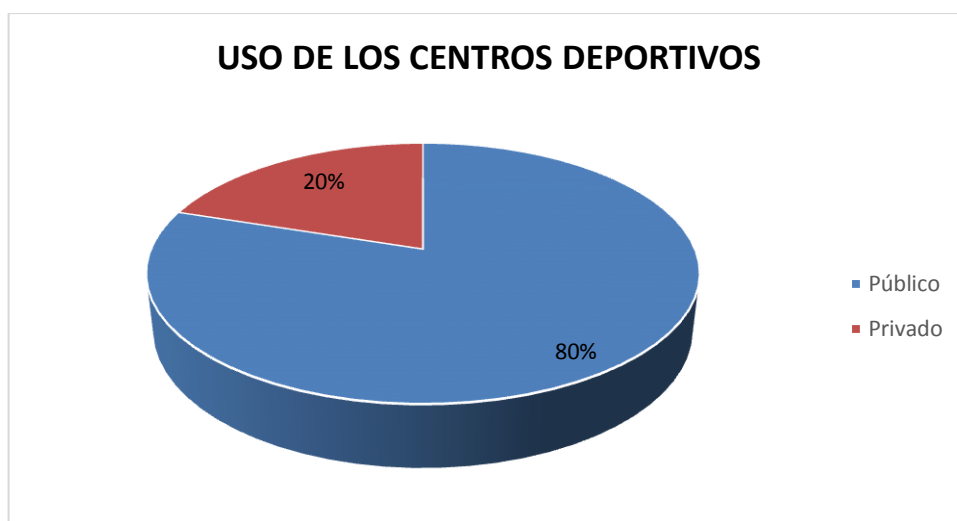
la empresa sería necesario realizarla en diferentes medios de publicidad donde se obtuvo las siguientes respuestas: 165 personas que corresponde al 71% manifiestan que desean escuchar la publicidad de la empresa por medio de la radio, 84 personas representados en un 36% manifestaron que desearían que sea vía internet a través de las redes sociales, 14 respuestas indicaron que desearían que la publicidad fuese por medio de la prensa, 10 respuestas que son el 4% en cambio manifiestan que se hiciese publicidad por medio de hojas volantes, 9 personas que corresponde al 4% indicaron que la publicidad que realice la empresa sea por medio de la televisión, y finalmente 5 personas que equivalen al 2% recomendaron que la publicidad se la haga a través de afiches.

ENCUESTA A LOS OFERENTES

1. El centro deportivo del que Ud. está encargado es de uso público o privado

CUADRO 11		
USO DE LOS CENTROS DEPORTIVOS		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Público	4	80
Privado	1	20
TOTAL	5	100
Fuente: Encuesta a los oferentes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 20

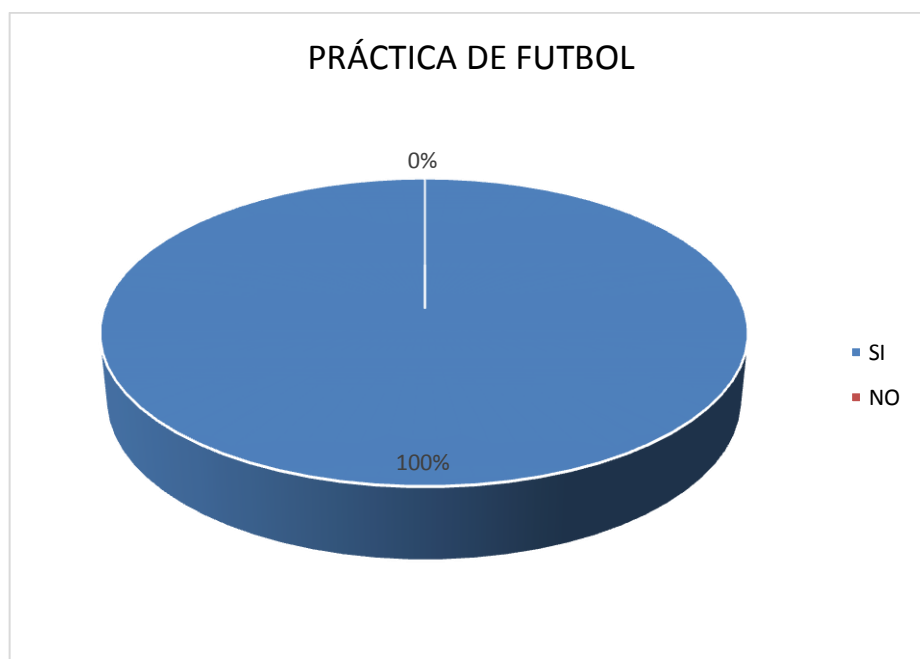


Interpretación: Cuando se pregunta sobre el uso del complejo deportivo los encuestados manifiestan en su mayoría que es de uso público, como lo certifican los datos, con un 80%, y el 20% de los encuestados o 1 oferente manifiestan que es de uso privado, debido a que es una institución fisco misional

2. En el centro deportivo del que Ud. está encargado ¿se practica la disciplina de Futbol, indoor o fulbito?

CUADRO 12		
PRÁCTICA DE FUTBOL		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100
NO	0	0
TOTAL	5	100
Fuente: Encuesta a los oferentes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 21



Interpretación: Al preguntar en cuantos de los 5 complejos deportivos se practica la disciplina de futbol, indoor o fulbito, se pudo establecer en todos los centros deportivos se practica esta disciplina, verificando que el 100% de la oferentes presta las insoluciones para este deporte.

3. ¿Por el uso de las instalaciones se cobra algún valor?

CUADRO 13		
COBRO POR USO DE LAS INSTALACIONES		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	5	100
TOTAL	5	100
Fuente: Encuesta a los oferentes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 22

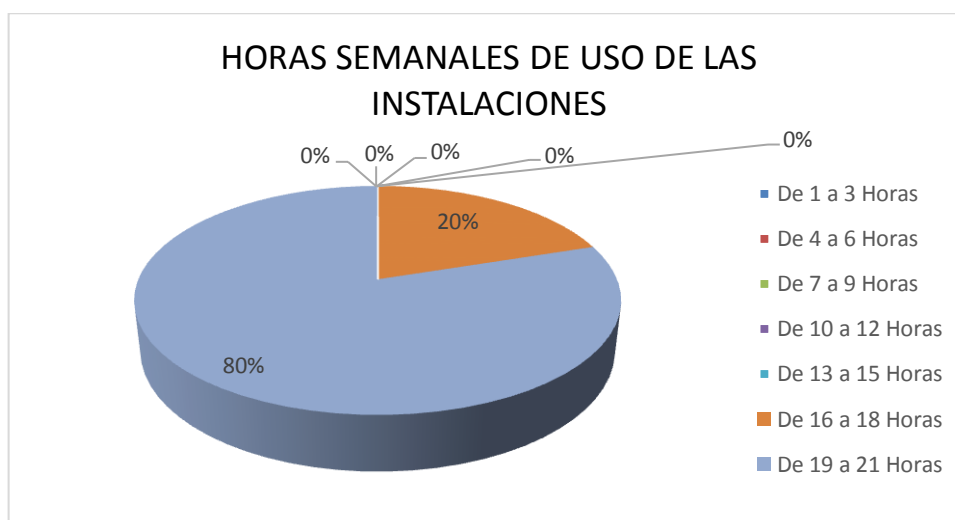


Interpretación: El 100% de los encuestados manifiesta que por el uso de las instalaciones para la práctica deportiva no se cobra ningún valor, contrastando y verificando esto con los datos obtenidos en las encuestas a los demandantes

4. Cuantas horas a la semana se hace uso de las instalaciones para la práctica de fútbol, indoor o fulbito

CUADRO 14		
HORAS SEMANALES DE USO DE LAS INSTALACIONES		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 3 Horas	0	0
De 4 a 6 Horas	0	0
De 7 a 9 Horas	0	0
De 10 a 12 Horas	0	0
De 13 a 15 Horas	0	0
De 16 a 18 Horas	1	20
De 19 a 21 Horas	4	80
TOTAL	5	100
Fuente: Encuesta a los clientes		
Elaboración: Vicente Favián Bermeo		

GRÁFICA 23



Interpretación: Para establecer las horas exactas que se prestan las instalaciones para la práctica del deporte en mención, y luego calcular la oferta efectiva se pudo evidenciar que el 20% de los encuestados manifiesta que semanalmente se hace uso de 16 a 18 horas, y el 80% manifiestan que se hace uso de 19 a 21 horas semanalmente.

g) DISCUSIÓN

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

DEMANDA POTENCIAL

Para establecer la demanda potencial es necesario remitirse a la pregunta 1 de la encuesta a los demandantes en la cual se verifica que el 79% de los encuestados practica deporte, constituyéndose en la demanda potencial del proyecto, luego se proyecta con la tasa de crecimiento poblacional proporcionada por el INEC, que es de 1,70%

CUADRO 15
DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO	PORCENTAJE	DEMANDA POTENCIAL
0	1.937	1,70%	79%	1.534
1	1.970	1,70%	79%	1.561
2	2.003	1,70%	79%	1.587
3	2.037	1,70%	79%	1.614
4	2.072	1,70%	79%	1.641
5	2.107	1,70%	79%	1.669

Fuente: Cuadro 6, PEA parroquia Urbana Chaguarpamba según INEC

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

DEMANDA REAL

Para determinar la demanda real fue necesario preguntar a los encuestados si practica futbol, estableciendo que el 89% de los encuestados practica este deporte, calculando así la demanda real

**CUADRO 16
DEMANDA REAL**

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE	DEMANDA REAL
0	1.534	89%	1.365
1	1.561	89%	1.388
2	1.587	89%	1.412
3	1.614	89%	1.436
4	1.641	89%	1.460
5	1.669	89%	1.485
6	1.698	89%	1.511
7	1.727	89%	1.536
8	1.756	89%	1.562
9	1.786	89%	1.589
10	1.816	89%	1.616

Fuente: Cuadro 7 y 15

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

USO PER CÁPITA

Para calcular promedio de horas que los encuestados practican el deporte en mención, se realiza un proceso matemático que consiste en multiplicar la frecuencia por la variable, para finalmente multiplicar dicho valor por el tiempo, que en este caso es semanas al año, de lo cual en total resultan 30888 horas, que divididos para 234 personas de la demanda real resulta que el uso per cápita es de 132 horas al año por persona.

**CUADRO 17
Promedio de horas de práctica de Futbol**

VARIABLE	FRECUENCIA	xm.f	TIEMPO	TOTAL ANUAL
1 Hora	16	16	52	832
2 Horas	37	74	52	3848
3 Horas	168	504	52	26208
4 Horas	13	52	52	2704
TOTAL	234			30888

Fuente: Cuadro 8

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Dónde: xm= punto medio x f = frecuencia

Promedio anual	=	$\frac{xm.f}{F}$
----------------	---	------------------

Promedio anual	=	$\frac{30888}{234}$
----------------	---	---------------------

Promedio anual	=	132	Horas	Promedio
			Anual	

DEMANDA EFECTIVA

Una vez determinado el consumo per cápita se tiene que hacer referencia a la pregunta 7 de la encuesta a los demandantes estableciendo que el 86% de los encuestados están dispuestas a apoyar la propuesta de la nueva empresa, este porcentaje corresponde a 1.180 personas, lo cual se multiplica por el uso per cápita lo cual resulta en 155.785 horas de demanda efectiva

**CUADRO 18
DEMANDA EFECTIVA**

AÑOS	DEMANDA REAL	PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA	PROMEDIO DE CONSUMO	DEMANDA EFECTIVA EN HORAS
0	1.365	86%	1.180	132	155.785
1	1.388	86%	1.200	132	158.433
2	1.412	86%	1.221	132	161.127
3	1.436	86%	1.241	132	163.866
4	1.460	86%	1.263	132	166.651
5	1.485	86%	1.284	132	169.484
6	1.511	86%	1.306	132	172.366
7	1.536	86%	1.328	132	175.296
8	1.562	86%	1.351	132	178.276
9	1.589	86%	1.374	132	181.307
10	1.616	86%	1.397	132	184.389

Fuente: Cuadro 16 y 17

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

DETERMINACIÓN DE LA OFERTA

OFERTA REAL

Para la oferta se debe remitir a la pregunta 2 de la encuesta a los ofertantes en la cual se determinan que solo el 100% de los centros deportivos existentes se practica la disciplina de futbol y así se establece la oferta real

CUADRO 19
OFERTA REAL

AÑOS	Población Oferta	Tasa de Crecimiento	Porcentaje	Oferta Real
0	5	15%	100%	5
1	6	15%	100%	6
2	7	15%	100%	7
3	8	15%	100%	8
4	9	15%	100%	9
5	10	15%	100%	10
6	12	15%	100%	12
7	13	15%	100%	13
8	15	15%	100%	15
9	18	15%	100%	18
10	20	15%	100%	20

Fuente: Cuadro 18

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

OFERTA TOTAL

Una vez establecido que en el 100% de los centros deportivos se practica futbol se determina cual es la oferta real remitiéndose a la pregunta 4 de la oferta, cuantas horas a la semana se hace uso de las instalaciones para la práctica de futbol, indoor o fulbito, de tal manera se realiza el procedimiento matemático que consiste en calcular el punto medio de la variable la variable

y luego multiplicar por la frecuencia para finalmente este resultado multiplicar por el tiempo para determinar la oferta anual en 5044 horas.

CUADRO 20

Oferta Total del Servicio

VARIABLE	FRECUENCIA	xm	xm.f	TIEMPO	TOTAL ANUAL
De 1 a 3 Horas	0	2	0	52	0
De 4 a 6 Horas	0	5	0	52	0
De 7 a 9 Horas	0	8	0	52	0
De 10 a 12 Horas	0	11	0	52	0
De 13 a 15 Horas	0	14	0	52	0
De 16 a 18 Horas	1	17	17	52	884
De 19 a 21 Horas	4	20	80	52	4160
TOTAL	0				5044

Fuente: Cuadro 19

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Una vez determinada la oferta total es necesario proyectarla, y para ello se toma en consideración la tasa de crecimiento de los negocios en el sector que según el municipio del cantón es de 15%, haciendo el cálculo para los 10 años de vida útil del proyecto.

CUADRO 21
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO
0	5.044	15%
1	5.801	15%
2	6.671	15%
3	7.671	15%
4	8.822	15%
5	10.145	15%
6	11.667	15%
7	13.417	15%
8	15.430	15%
9	17.744	15%
10	20.406	15%

Fuente: Cuadro 20

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

DEMANDA INSATISFECHA

Luego de calcular la demanda efectiva y la oferta del proyecto es necesario calcular la demanda insatisfecha, la cual se determina de la diferencia entre la demanda y la oferta teniendo para el primer año de vida útil del proyecto 150.741 horas, verificando que existe demanda en el mercado para la nueva empresa.

**CUADRO 22
DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	Oferta Total	Demanda Insatisfecha
0	155.785	5.044	150.741
1	158.433	5.801	152.633
2	161.127	6.671	154.456
3	163.866	7.671	156.194
4	166.651	8.822	157.829
5	169.484	10.145	159.339
6	172.366	11.667	160.699
7	175.296	13.417	161.879
8	178.276	15.430	162.846
9	181.307	17.744	163.562
10	184.389	20.406	163.983

Fuente: Cuadro 18 y 21

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

MARKETING MIX

En lo que respecta al Marketing Mix, el análisis de las 4P's de Jerome McCarthy es el que se va utilizar para la presente propuesta, ya que este nos describe a las 4P's como herramienta utilizada por las empresas para implantar las estrategias de marketing y lograr así los objetivos ya establecidos.

Estas herramientas son:

- 1.- Producto –Servicio a ofrecer
- 2.- Precio
- 3.- Plaza –distribución

4.- Promoción

Estrategia en relación al Producto

–Servicio a ofrecer

Nombre de la empresa:

Es una empresa dedicada a la prestación de servicios como lo son el alquiler de las canchas sintéticas, las mismas que tienen una dimensión de 40 x 20 metros, estos servicios serán ofrecidos tanto a los habitantes del Como a sus sectores aledaños, nuestros servicios son de alta calidad ya que prestan seguridad y comodidad a los clientes que requieran de prestación de los mismos.

Para hacer de nuestro servicio eficiente y eficaz proponemos:

- Capacitar a los empleados de nuestra empresa, para brindar un excelente servicio a nuestros clientes.
- Presentar nuestras instalaciones con los equipos de la mejor calidad posible, logrando así la satisfacción de nuestros clientes.
- Realizar campeonatos locales la política del producto –Servicio incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:
- El portafolio de productos/ servicios a ofrecer
- La diferenciación de productos/ servicios a ofrecer
- La marca/ logotipo

- La presentación

Nuestro portafolio de servicios

Dentro del portafolio de servicios que nuestra empresa va ofrecer es el alquiler de la cancha sintética, la misma que esta direccionada a los habitantes del Cantón y demás sectores aledaños, este servicio

Podrá ser adquirido y separado con 1 día de anticipación y el 30% del valor a contratar de manera anticipada.

PRODUCTO

CENTRO DEPORTIVO “LA CANCHITA”

La canchita, es una oferta de servicio de alquiler de cancha sintética que se da en la ciudad de Chaguarpamba, en vista, que no existen competidores en el lugar que ofrezcan este tipo de servicio.

SERVICIOS A OFRECER

El centro deportivo “LA CANCHITA” ofrecerá su servicio exclusivo para la práctica de Indoor futbol, o fulbito, además dentro sus instalaciones y mediante consulta a los futuros clientes mediante la encuesta se dotara a este centro deportivo de:

- ✓ Bar.
- ✓ Duchas
- ✓ Sanitarios y
- ✓ Salón de espera.

Todo ello con la finalidad de mantener un servicio eficiente y fortalecido para los clientes.

GRÁFICO 24 LOGOTIPO



Dentro del mercado en el que se desarrolla nuestra economía, y para marcar la diferencia, los negocios en sus entradas ubican sus logotipos o vallas publicitarias las mismas que llaman e invitan a los clientes a hacer uso del negocio, es por ello que nuestra empresa, tendrá el siguiente

SLOGAN:

Se creó un Slogan, con la finalidad de posicionar nuestra empresa en la mente de los usuarios, el mismo que nos ayuda a definir el tipo de negocio que estamos creando, es por ello que el Slogan para la empresa es:

“DONDE LA PELOTA NUNCA SE CANSA”

PLAZA:

“LA CANCHITA” es una empresa que está destinada a personas que gustan del deporte del Indoor Fútbol, y están consignados a utilizar el servicio y a su vez tienen capacidad de pago al momento de utilizar.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

Los canales de distribución son la forma como se hace llegar el producto al usuario, es por ello que en el caso de la presente empresa únicamente se utilizara el canal directo que es de EMPRESA a USUARIO FINAL

PUBLICIDAD

“LA CANCHITA”, como es una empresa en etapa de formación, entre sus retos a enfrentar, es el desconocimiento de la misma dentro de la población, es por ello que se ha considerado tener en cuenta las siguientes estrategias, con la finalidad de dar a conocer el producto que se va a ofrecer:

De acuerdo a las encuestas realizadas, estas indican que los medios más importantes por los que las personas se enteran más rápido son La radio, e internet, es por ello que se ha establecido:

RADIO: Pasar tres cuñas publicitarias distribuidas entre la mañana y la tarde, por el lapso de 2 meses, con la finalidad de no ocasionar gastos elevados al inicio de las operaciones.

INTERNET: Con la finalidad de abaratar costos, pensamos que la mejor manera de hacer publicidad en internet, es haciéndolo por las paginas sociales (facebook, Twiter,etc) en vista que los derechos de una página de internet son elevados.

PRECIO

La empresa de servicio “LA CANCHITA” para determinar el precio por el servicio prestado, lo hará mediante un cálculo en base a los costos del servicio, como al mantenimiento operativo de la misma, y los gastos operativos, a ello sumándole el margen de utilidad.

PROMOCIÓN

Dentro las promociones que “LA CANCHITA” ofrecerá a sus clientes tenemos pensado en las siguientes:

- Se ofrece descuentos especiales mensuales a clientes potenciales.
- Entrega de regalos por suscripción en navidad.
- Sorteos de balones entre clientes.

ESTUDIO TÉCNICO

Los resultados obtenidos en el estudio de mercado han permitido determinar el tamaño que tendrá el proyecto de tal manera que se ajuste a las necesidades de los clientes actuales y potenciales que tendrá la nueva empresa de servicio deportivo.

“El estudio técnico es el análisis minucioso que consiste en determinarlos requerimientos necesarios para realizar la función de producción óptima del nuevo servicio de tal manera que permita la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles tanto materiales como financieros”. El estudio técnico analizará el tamaño, la localización de la unidad productiva, ingeniería del proyecto, costos y gastos, inversiones, optimizando estos recursos”.

TAMAÑO DEL PROYECTO

“El tamaño del proyecto se manifestará de manera principal sobre el nivel de las inversiones y costos que se incurrirán, para de esta manera estimar la rentabilidad que se generará”.

CAPACIDAD INSTALADA

Se la denomina también Capacidad máxima del proyecto, la misma que supone que toda la maquinaria, personal y equipos se encuentran en funcionamiento al máximo de eficiencia, ósea al 100% de la capacidad instalada, pero que realmente esto no es, por cuanto en una empresa hay que interrumpir el trabajo por motivos diversos como pueden ser: vacaciones de personal, enfermedades, mantenimiento de maquinaria, descomposturas de las mismas y más imprevistos que pueden presentarse y que logran interrumpir el normal desenvolvimiento empresarial.

Es por ello que para determinar la capacidad instalada de la empresa tomamos en cuenta lo siguiente:

1. Se trabajará de miércoles a domingo
2. Tomamos en cuenta la capacidad específica de la cancha sintética, tomando en cuenta que en un partido de indoor fútbol participan 12 jugadores y se juega dos tiempos en un hora de juego.
3. Con este dato se calcula la cantidad de servicios que va a prestar durante un día que tiene 8 horas de trabajo:

Entonces tenemos:

14 SERVICIOS DIARIOS.

Luego a este resultado se multiplica por los 264 días laborables que tiene el año calendario y así determinamos los servicios anuales de cancha.

$$\text{PRODUCCIÓN DIARIA} = 14 \text{ SERVICIOS} \times 264 \text{ DIAS} = 3.696$$

SERVICIOS ANUALES = 3.696

CUADRO 23
CAPACIDAD INSTALADA

Número de Canchas	Capacidad de servicios	# de servicios al día	Servicios ofrecidos mensualmente	Total de servicios ofrecidos anualmente	Demanda Insatisfecha	% que se cubre de la demanda insatisfecha
1	100%	14	308	3.696	150.741	2,45

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

CAPACIDAD UTILIZADA

Es el nivel de producción con el que trabajará la nueva empresa, estará determinada por el nivel de demanda a cubrir. En éste caso se irá trabajando a medida que se pueda penetrar dentro del mercado, tratando de mejorar la eficiencia y eficacia en la empresa.

Para determinar la capacidad utilizada se toma como información base la información de la capacidad instalada por lo que se utilizará en el primer años, el 80% de la capacidad máxima instalada, es decir se va a prestar 2957 servicios con un incremento del 2% anual llegando al último año al 98%, lo que se detalla a continuación en el siguiente cuadro.

**CUADRO 24
CAPACIDAD UTILIZADA**

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA DEL SERVICIO	% DE CAPACIDAD UTILIZADA	TOTAL DE SERVICIOS ANUALES
1	3696	80%	2957
2	3696	82%	3031
3	3696	84%	3105
4	3696	86%	3179
5	3696	88%	3252
6	3696	90%	3326
7	3696	92%	3400
8	3696	94%	3474
9	3696	96%	3548
10	3696	98%	3622

Fuente: Cuadro 23

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

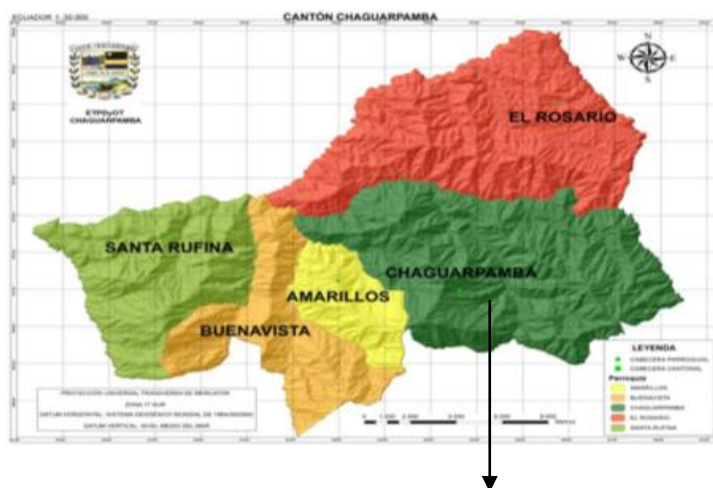
Existen algunos factores que determinan la localización de una planta industrial o de servicios, ya que se refiere al lugar donde debe ubicarse la misma, y es importante porque influye sobre la inversión y costos operativos.

MACROLOCALIZACIÓN

Los factores del entorno a la macro localización tienen relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a escala local, frente a un mercado en este caso con incidencia provincial, se ha determinado que la empresa estará ubicada en la provincia de Loja, específicamente en el cantón Chaguarpamba, parroquia urbana Chaguarpamba.

MACROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA LA CANCHITA

GRAFICO 25



PARROQUIA DONDE
SE UBICARÁ LA
EMPRESA

MICROLOCALIZACIÓN

Indica el lugar exacto donde se ubicará la empresa dentro del mercado local, El nuevo escenario deportivo de cancha sintética, funcionará en uno de los barrios de la parroquia urbana Chaguarpamba como son: Barrio la Alborada, barrio 10 de agosto, barrio la unión, barrio el progreso, barrio Cristo del Consuelo y el barrio Miraflores.

De los barrios antes mencionados se seleccionó 3 como alternativas para la selección de la localización, las mismas que son:

Barrió Miraflores. **Alternativa A**

Barrió el Progreso. **Alternativa B**

Barrio La Alborada. **Alternativa C**

Los motivos primordiales por los cuales fueron seleccionados los tres barrios antes citados son:

- En esas zonas existen terrenos disponibles de al menos 24.050 m² para albergar los servicios de Tota fútbol.
- El desarrollo comercial de los tres barrios es evidente, donde se han establecido pequeñas empresas comerciales.
- El tránsito vehicular como el peatonal en esos barrios son de alta afluencia
- Los servicios básicos, como luz, agua, teléfono, internet son de total normalidad en los barrios mencionados.
- Los tres barrios son de menor riesgo en cuanto a la seguridad.
- Existe la disponibilidad de otros servicios públicos como: centros de salud, seguridad policial y bomberos
- Toda empresa requiere de la presencia de los diferentes recursos como el humano, material, económico y técnico puesto que constituyen el punto clave para el normal desarrollo de esta, en los tres barrios se cuenta con los mismos.

Método cualitativo de localización por puntos para la localización de la empresa de servicio

El método para determinar la localización del presente proyecto, se llama método por calificación por puntos.

Este punto consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de

acuerdo a la importancia que se le atribuye. Las localizaciones opcionales para la localización de la empresa fueron; el barrio Miraflores, El Progreso, y la Alborada. Los cuales al ser sometidos a este sistema se obtuvo:

CUADRO 25
LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

FACTOR	PESO	ALTERNATIVA A		ALTERNATIVA B		ALTERNATIVA C	
		CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Desarrollo económico y comercial	0,14	5,00	0,70	6,00	0,84	5,00	0,70
Accesibilidad vial y transporte	0,20	7,00	1,40	5,00	1,00	6,00	1,20
Servicios básicos	0,20	6,00	1,20	6,00	1,20	5,00	1,00
Seguridad	0,12	6,00	0,72	4,00	0,48	3,00	0,36
Disponibilidad de otros servicios públicos	0,09	4,00	0,36	3,00	0,27	4,00	0,36
Disponibilidad de recursos	0,15	7,00	1,05	3,00	0,45	7,00	1,05
TOTAL	1		5,43		4,24		4,67

Fuente: Encuesta a los clientes

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

GRÁFICO 26

Ubicación óptima del centro deportivo



La futura empresa estará ubicada en la Av. 10 de agosto entre la calle 5 de junio y la unión del barrio Miraflores de la parroquia urbana de Chaguarpamba del cantón Chaguarpamba, de la provincia de Loja.

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

“El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles de un bien o en la prestación de un servicio”

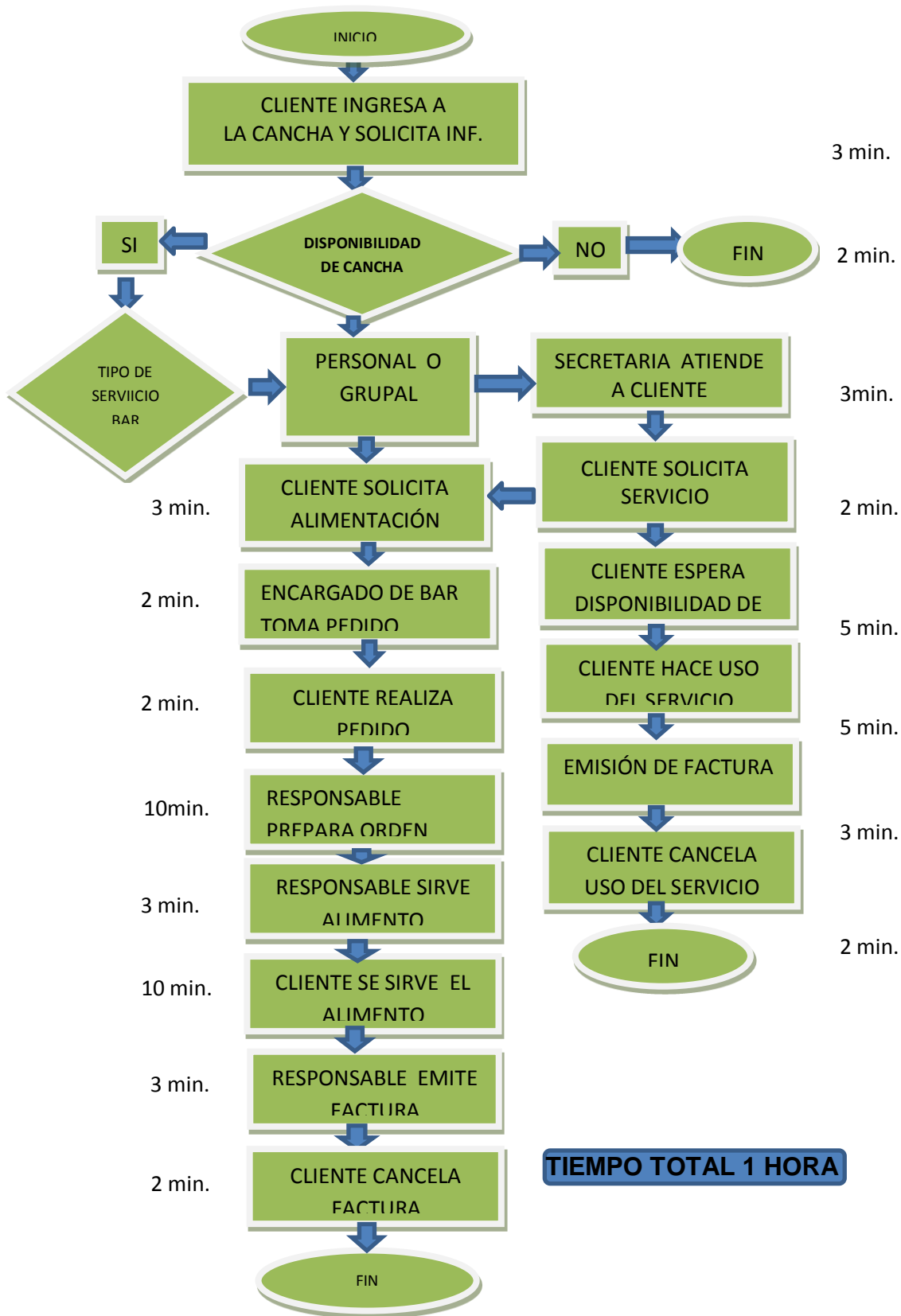
Proceso de prestación del servicio.

En la siguiente descripción del presente proceso se citará las principales actividades que intervienen en la prestación del servicio del proyecto. Las actividades se relacionan directamente a los pasos o etapas que el cliente debe realizar para adquirir el servicio de canchas sintéticas que es el servicio principal

- ❖ Cliente recibe ticket para el estacionamiento en caso que asista a la empresa en vehículo.
- ❖ Cliente se acerca a la oficina de recepción para solicitar información
- ❖ La administración ayuda con la información requerida por el cliente.
- ❖ El cliente solicita la prestación de una cancha sintética.
- ❖ Se cancela el costo por una hora de una cancha artificial.
- ❖ La recepción registra la información del cliente, así como de los implementos solicitados: balón, chalecos y llaves de los casilleros.
- ❖ Personal de la empresa entrega los implementos requeridos por el cliente.
- ❖ El cliente se dirige al camerino asignado a su equipo.
- ❖ Desarrollo del partido de fútbol.
- ❖ Uso de duchas y servicios higiénicos.
- ❖ Entrega de implementos solicitados a la empresa.
- ❖ Cancelación del costo del parqueadero.
- ❖ Presentación del ticket sellado de parqueo del vehículo del cliente.

GRÁFICO 27

FLUJOGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN



LA ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO.

Consiste en organizar el espacio físico disponible donde se establecerá el deportivo, se citará las instalaciones y espacios que se encontrarán tanto en el interior y exterior de la empresa. Instalaciones y espacios ubicados en el interior del complejo deportivo:

- ❖ Recepción.
- ❖ Instalaciones y espacios ubicados en el interior del complejo deportivo:
 - ❖ Recepción.
 - ❖ Una canchas sintética.
 - ❖ Dos camerinos.
 - ❖ Bodega.
 - ❖ Bar.
 - ❖ Dos tribunas
 - ❖ Gerencia.
 - ❖ Cabina para guardia de seguridad.
- ❖ Instalaciones y espacios situados en el exterior del complejo deportivo
 - ❖ Parqueadero.

Mediante el diseño planimétrico de la compañía se puede observar y comprender de mejor manera, la ubicación exacta de las distintas áreas para luego detallar las dimensiones y características de cada una de ellas.

GRÁFICO 28
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA



GRÁFICO 29



Esta imagen indica la vista de la cancha en la noche la misma que tendrá también una cubierta.

GERENCIA

Sera el lugar de contacto directo con los clientes la misma que servirá para la elaboración y firmas de contratos y la solución de conflictos en caso que se requiera.

RECEPCIÓN

Para facilitar la cercanía con los clientes se ubicará a la entrada del complejo deportivo; contará con una dimensión de 5 x 4 metros

CANCHA SINTÉTICA

Constituye para la empresa el lugar de atención prioritaria debido a que de éste depende la permanencia de la nueva empresa; sus dimensiones serán de 40 de largo x 25 metros de ancho, para lo que fue necesario tomar en cuenta las especificaciones de la FIFA, establecidas para la modalidad de Futbol sala, que establece lo siguiente:

Largo: de 38 hasta 42 metros.

Ancho: de 18 hasta 25 metros.

Esto permite concluir que la nueva cancha estará dentro de los parámetros establecidos.

CAMERINOS

La nueva concha contará con dos camerinos, de 6m.de largo x 4 metros de ancho, ubicados a cada uno de los extremos de la cancha de la cancha y cada uno contará con los siguientes requerimientos:

- ❖ 6 casilleros personales
- ❖ 2 lavamanos
- ❖ 1 espejo grande
- ❖ 2 inodoros
- ❖ 3 duchas personales
- ❖ 2 bancas

BODEGA

Comprende el lugar en donde se almacenará todos los implementos necesario para la disciplina deportiva su área será de 4 x 4 metros.

BAR

Constituye el espacio en donde los deportistas puedan contar con productos alimenticios acorde a sus requerimientos y puedan gozar de un espacio ameno y de descanso y en donde puedan encontrar alimentos y bebidas que beneficien su salud. El bar contará con dos baños tanto de hombres como

para mujeres; sus dimensiones serán de 4 metros de ancho por 12 metros de largo.

TRIBUNA

El escenario deportivo contará con 2 tribunas para el público (amigos y familiares de los deportistas) que asistan a mirar los encuentros de indoor fútbol.

Cada uno de los graderíos tendrá una capacidad de 50 personas, sus dimensiones serán de 6 metros de largo por 4 metros de ancho.

PARQUEADERO

Como se expuso anteriormente, éste espacio destinado al cuidado de los vehículos de los asistentes se ubicará lógicamente fuera del escenario deportivo. Con una capacidad máxima para 10 vehículos; sus dimensiones serán de 4 metros de ancho por 25 metros de largo.

DIMENSIONES DE LAS CANCHAS SINTÉTICAS

La cancha sintética alberga 12 jugadores por hora de juego

OBRA FÍSICA

Para llevar a cabo el proyecto se va a adquirir un terreno de 70 x 30 metros cuadrados el mismo que estará distribuido en la construcción de la cancha que tendrá la dimensión de 40 x 25 metros cuadrados

1. Campo de juego

La orientación del campo es muy importante y este se marcará con líneas visibles, la línea más larga se llama líneas de bandas y las más cortas se llaman líneas de meta. Deberá marcarse también una línea media a lo ancho

del terreno que se llamará línea central.

El centro del campo estará visiblemente marcado con un punto, alrededor del cual se trazara una circunferencia de radio y en cada esquina del campo se colocará una banderola.

2. Área de meta

En cada extremidad del campo de juego y distanciado de cada poste del marco, se marcaran dos líneas perpendiculares a la línea de meta, se adentrarán en el campo de juego y se unirán a sus extremos mediante otra línea paralela a la línea de meta.

3. Área penal

En cada extremidad del campo de juego y a la distancia de cada poste del marco se trazarán dos líneas perpendiculares a la línea de meta, la cuales se adentrarán en el interior del campo. La superficie comprendida entre las líneas y la línea de meta se llama área penal. En cada una de estas áreas se marcará en forma visible un punto que estará situado sobre una línea imaginaria perpendicular a las líneas de meta en su centro. Tomando como centros dichos puntos se trazará al exterior de cada área penal un arco con una circunferencia.

4. Área de esquina

Con un radio de un metro y medidos desde cada banderola de esquina, se marcará en la parte interior del terreno 4 arcos de circunferencia a los cuales se denominarán áreas de esquina.

5. Los marcos

En el centro de cada línea de meta se colocarán los marcos formados por

dos postes verticales equidistantes de las banderolas de esquina, separados entre sí y unidos en sus extremos por un larguero horizontal.

6. Redes

Se colocarán redes por detrás de los marcos, enganchadas a los postes, al larguero horizontal y al suelo, estarán sujetas en formas convenientes y colocadas de manera que no estorben al guardameta.

Dentro de la elaboración de la cancha es importante realizar un cerramiento y colocar luminarias.

7. Edificio

Es importante construir un edificio en el cual constará las siguientes divisiones: 2 camerinos, 2 baños 1 para hombre y 1 para mujeres, una oficina para la administración, una bodega para guardar los balones y chalecos, oficina de mantenimiento y también se va construir un bar por medio del cual se un ingreso gratis por alquiler de la cancha.

MAQUINARIA Y EQUIPOS PARA LA INSTALACIÓN DE LA CANCHA

Para los trabajos de preparación de terreno tendremos las siguientes maquinarias y equipos a utilizarse:

- ❖ 1 Retroexcavadora (excavación y carga de material) y luego para el relleno de la cancha y para la construcción de canales de drenaje
- ❖ 1 Compactación (rodillo) y nivelación del terreno
- ❖ 2 volquetes

Instalación del césped

- ❖ Tendido de los rollos
- ❖ Unión de rollos

- ❖ Colocación de líneas y arcos
- ❖ Riego de la arena y el caucho
- ❖ Cepillado y fibrilación

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CÉSPED

El Césped sintético es un césped artificial que imita las cualidades del césped natural, y este será el material del que va a estar elaborada la cancha de fútbol. Su utilización en determinadas aplicaciones permite alcanzar e incluso mejorar las prestaciones brindadas por el césped natural.

Eurograss de la ciudad de Guayaquil, será la empresa que proporcionara el césped sintético; siendo seleccionada esta empresa por su producto excelente y con ocho años de garantía, cuenta con certificación de calidad e instalación completa con personal especializado en instalación de césped

Que será instalado en la cancha de fulbito “La canchita” del que se seleccionará un modelo que garantice un producto final de excelencia para lograr la entera satisfacción del cliente que visite la nueva empresa.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CÉSPED SINTÉTICO

Hilado: ThiolonLSR® 11.000 dtx de TTC de BELGICA

Base: Thiobac Angel Hair deTTC de BELGICA

Látex:EOCBelgium, BELGICA

Altura: 12 cms

Peso del hilado: 1.160 gr/m²

Peso total: 2215 grs./m².

Ancho de los rollos: 4,10 m.

Material: 100% Polietileno, Resistencia U.V.

Hoyos de drenaje / m²**Color:** Verde

Para la instalación y puesta en marcha de la nueva empresa será necesario realizar el detalle de los requerimientos materiales y el talento humano necesario, con el siguiente detalle:

**CUADRO 26
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Congelador	1
Televisor	1
Refrigerador	1
Freidora de papas	1
Sanduchera Oster	1
Balones	2
Secador eléctrico para manos	2
Dispensador de papel	2

**CUADRO 27
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador completo Amd dual core 2 gb	2
Impresora Mg. 2410 con sistema de tinta continua.	1

**CUADRO 28
EQUIPOS DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Sumadora	1
Teléfono Inalámbrico	1
Aire acondicionado	1
Dispensador de agua	1
Caja registradora	1

**CUADRO 29
EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
CHALECOS	16
Mascarillas	12
Guantes	12

**CUADRO 30
MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorio tipo gerente	1
Escritorio en L	1
Sillas de espera	4
Sillas giratorias	2
Casilleros para camerinos	2
Mesas de plástico	5
Sillas plásticas	20
Archivador de pared	1
Banca de madera para camerino	2
Archivador vertical	2
Arcos Metálicos	2
Perchas	2
Vitrina	1

**CUADRO 31
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Desinfectante	1 galón
Cloro	1 galón
Jabón líquido	1 galón
Escobas	4
Trapeador	3

**CUADRO 32
ÚTILES DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Perforadora	1
Grapadora	1
Calculadora	1
Resmas de papel bond	2
Tinta de impresora	1
Caja de esferos de colores	1

TALENTO HUMANO

**CUADRO 33
ADMINISTRACIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Gerente	1
Secretaria/ Contabilidad	1
Asesor Jurídico	1
Guardia de seguridad	1

**CUADRO 34
OPERACIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Servicios generales	1
Atención al Cliente	1

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Estudio organizacional.

En el presente proyecto el estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento; se pretende determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación.

Cultura organizacional.

Para que la empresa logre tener un desempeño apropiado, ampliar su cobertura y ganar asimismo un reconocimiento favorable por la calidad de sus servicios y que el cliente sienta confianza hacia la empresa es responsabilidad de todos los empleados en esmerarse por brindar la mejor atención y colaboración que el cliente necesite, basándose en valores y principios generados por el sentido de pertenencia que tiene cada una de las personas que integran la nómina de la empresa.

Valores.

Los valores con los que cuenta la empresa son:

La responsabilidad con nuestros clientes y con el entorno.

El respeto y cortesía con el cliente, nuestros visitantes y la competencia.

La honestidad y seriedad en todas nuestras acciones.

Honorabilidad ante el cliente y competidores.

Principios.

Calidad al ofrecer un servicio rápido y eficiente.

Transparencia en todas nuestras acciones internas y externas.

Responsabilidad en lo que hacemos generando un impacto positivo en la sociedad.

La eficiencia al momento de prestar el servicio.

Compromiso con el cliente a través de la excelencia organizacional.

Misión.

Somos un negocio diseñado para el esparcimiento de las personas que gustan de las prácticas deportivas de fútbol, ofreciendo comodidad, distracción y recreación dentro de un ambiente natural, poniendo a su disposición el alquiler de canchas sintéticas, bajo estrictas normas de calidad e instalaciones seguras, para contribuir con el desarrollo local y deportivo del cantón Chaguarpamba.

Visión.

En el 2017 ser reconocidos a nivel nacional por la diferenciación en el servicio que se ofrece, convirtiéndonos en la primera opción para los clientes que gusten de practicar el fútbol, fomentando siempre la importancia del beneficio de las actividades deportivas, en un ambiente de absoluta comodidad y seguridad.

Estudio legal.**Tipo de compañía.**

La elección de la denominación y constitución de la Empresa, se basó en preceptos como: responsabilidad por parte de los socios, tipo de participación o acciones, disolución de la compañía, y muchas otras, decidiendo que la Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que más se ajusta a las necesidades de la empresa y es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportación es individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva de la empresa. Se llama de Responsabilidad Limitada por cuanto nace de la necesidad de dirigir una determinada organización jurídica adecuada a la pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañías.

Objetivo Social

La empresa tendrá como objeto social el servicio de alquiler de canchas sintéticas en la parroquia urbana de Chaguarpamba del cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja.

En lo que se refiere a constitución y trámite se tiene.

- 1.-Los socios presentaran a la Superintendencia la minuta de escritura pública, conteniendo el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración del capital pagado de la sociedad.
- 2.-Serealizaráel depósito en una cuenta de integración del capital pagado (mínimo \$400 del total de aportación).

- 3.- Se efectuara la afiliación a la cámara de Comercio correspondiente.
- 4.- Se tendrá el otorgamiento de la escritura pública en constitución.
- 5.-Se recepcará la aprobación de la resolución expedida por la Superintendencia de compañías.
- 6.- Se obtendrá la protocolización de la resolución aprobatoria.
- 7.-Se realizara la publicación en un diario local el extracto de la escritura pública de la sociedad.
- 8.-Se inscribirá en el registro mercantil y en el registro de las compañías de la Superintendencia y en el registro único de Contribuyentes.
- 9.- Se realizará la designación del Administrador de la Compañía mediante una junta general precedida por los socios.
- 10.-Se realizará la inscripción en el registro mercantil el nombramiento del administrador con la razón de aceptación del cargo.
- 11.- Se dispondrá la autorización de la Superintendencia para que los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados por los socios.

La Escritura de Constitución contendrá lo siguiente:

- El Lugar y fecha de celebración del contrato.
- Los nombres, apellidos nacionalidades y domicilio de los promotores.
- La denominación, objeto capital social.
- Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores.
- El número de acción es de que el capital estuviere dividido, la clase de valor nominal década acción, su categoría y series.
- La Forma de Administración y facultad es del administrador.
- La forma y época de convocar a los socios a juntas generales.

- La manera de convocar para repartir las utilidades, o políticas de reinversión de las utilidades para incrementar el capital de la compañía.
- El plazo y condición de suscripción de las acciones.
- El Nombre de la Institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse del concepto de la suscripción.
- El plazo dentro de la cual se otorga la escritura de fundación; y,
- El domicilio de la Compañía.

Tipo de Servicio.

El tipo de empresa al que le corresponde la empresa es el de Servicios de Alquiler, ya que son empresas que ofrecen un producto intangible al usuario, dentro del sector de servicios.

ACTA CONSTITUTIVA DEL CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA.

En la Provincia de Loja, Cantón Chaguarpamba, parroquia urbana Chaguarpamba, a los veinte y ocho días del mes de octubre del año 2014, por propia iniciativa y con el asesoramiento del Dr. Marlon Román López, Matrícula CAL-165, se reúnen dos personas naturales, con todos los derechos, que han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, con el fin de lucro, la que tendrá por objeto social servicio de alquiler de canchas sintéticas de indoor fútbol en la parroquia urbana de Chaguarpamba en el Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA.

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase insertar en el protocolo de escrituras públicas a su cargo, el acta de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- El Señor Vicente Favian Bermeo Carrión, ecuatoriano portador de la cédula C.C: 1103615884 y el Señor Carlos Tulio Mogrovejo Ramírez portador de la cédula C.C: 2205218924, en ejercicio pleno de sus derechos, los comparecientes convienen en constituir la Compañía de Responsabilidad Limitada “**Centro Deportivo La Canchita**” que se registrará por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

SEGUNDA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA. CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA CÍA LTDA.

CAPITULO PRIMERO.- NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL, Y PLAZO DE DURACIÓN.

Artículo 1: La Compañía llevara el nombre o razón Social de: Centro Deportivo La Canchita Cía. Ltda.”

Artículo 2: El domicilio de la Compañía es en la Parroquia Chaguarpamba del Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja.

Artículo 3: La Compañía tiene como objeto el servicio de alquiler de canchas sintéticas de indoor fútbol.

Artículo 4: La empresa inicia su operación es en la fecha de su inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil, tendrá un tiempo de duración de 10 años, pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración, **SEGUNDO** de la forma prevista en la ley y en este estatuto.

CAPITULO.- DEL CAPITAL SOCIAL DE LA PARTICIPACIONES Y LA RESERVA LEGAL.

Artículo5: El capital social de la Compañía es del 50%, del total de la inversión que será pagado en partes iguales por los socios los que estarán representados por el certificado de aprobación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos.

Artículo 6: La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta general de los Socios con el consentimiento de las terceras partes del capital social presente en la sección.

Artículo7: El aumento del 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, por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

Artículo8: La reducción del capital se regirá por lo previsto por la ley de compañías y en ningún caso se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare la devolución de los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas con las excepciones de ley.

Artículo 9: La compañía entregará a cada socio el certificado de aprobación que le corresponde. Dicho certificado de aportación 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 rubrica del presidente y gerente general de la compañía.

Artículo 10.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente general de emisión de un duplicado del mismo.

Artículo 11.- 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 12.- 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 RESPONSABILIDADES.

Artículo 13.- Son obligaciones de los socios:

Las que señalan la ley de compañías.

- a) Cumplir las funciones y actividades deberes que les asignase la junta General de socios, al gerente general y presidente de la Compañía.
- b) Cumplir con las aportaciones implementarias en proporción a las participaciones que tuvieran en la compañía, cuando y en la forma que decida la junta general de socios.
- c) Las demás que señale este estatuto.

Artículo 14.- Los socios de la compañía tienen los derechos y atribuciones:

- a. Intervenir con vos y voto en las sesiones de Junta general de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, y se trate del poder

notarial o de carta poder.

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

c. Apercibir las utilidades o beneficios a prorrata de las participaciones pagadas, lo mismo respecto al acervo social, de producirse las liquidaciones.

d. Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

Artículo 15.- La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita únicamente al monto de sus aportaciones individuales a compañías, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y DE LA ADMINISTRACIÓN.

Art. 16.- (GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN).- La empresa estará gobernada por la Junta General de Accionistas y Administrada por el Gerente General, este órgano con las atribuciones y deberes que les concede la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 17.- (DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS).- La Junta General de Accionistas es el organismo supremo de la empresa, se reunirá ordinariamente una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico y extraordinariamente las veces que fuere convocada para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria. La Junta estará formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos.

Art. 18.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a la Junta General de Accionistas la hará el Gerente de la empresa mediante comunicación escrita, cuando menos con diez días de anticipación a la reunión de la Junta y expresando los puntos a tratarse.

Art. 19.- (REPRESENTACIÓN DE LOS ACCIONISTAS).- Las Juntas Generales de Accionistas, ordinarias y extraordinarias, se reunirán en el domicilio principal de la empresa, los accionistas podrán concurrir a la junta personalmente o mediante poder otorgado a un accionista o tercero, ya se trate de poder notarial o de carta poder, no podrán ser representantes de los accionistas los administradores.

Art. 20.- (QUÓRUM).- Para que se instale válidamente la Junta General de Accionistas, en primera convocatoria se requerirá de la presencia de por lo menos la mitad de los socios y la mitad del capital pagado; si no hubiere este quórum habrá una segunda convocatoria mediando cuando más treinta días de la fecha fijada para la primera reunión y la Junta General se instalará con el número de accionistas presentes o que concurren, cualquiera sea el capital que representen, particular que se expresará en la convocatoria para los casos contemplados en el Art. 240 de la Ley de Compañías, se seguirá al procedimiento señalado.

Art. 21.- (DE LA PRESIDENCIA).- Presidirá la Junta General de Accionistas el Gerente de la Empresa, el mismo que actuará como secretario, a falta de este actuará quien lo subrogue.

Art. 22.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL).- La Junta General de Accionistas legalmente convocada y reunida, es el órgano supremo de la empresa y en consecuencia tiene plenos poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales así como con el desarrollo de la empresa que no se hallaren atribuidos a otros órganos de la empresa siendo de su competencia los siguiente:

- a) Nombrar al Gerente General;
- b) Autorizar la contratación de auditorías externas;
- c) Conocer y aprobar el presupuesto anual y sus reformas;
- d) Conocer y resolver todos los informes que presente el Directorio como los relativos a balances, reparto de utilidades, formación de reservas, administración;
- e) Resolver sobre el aumento o distribución de capital, prórroga de plazo, disolución anticipada, cambio de domicilio, de objeto social y demás reformas al estatuto de conformidad con la Ley de Compañías.
- f) Conocer y aprobar los reglamentos internos de la empresa;
- g) Fijar las remuneraciones que percibirá el Gerente General, fijar los sueldos que percibirán los miembros del Directorio;
- h) Resolver acerca de la disolución y liquidación de la empresa, designar a los liquidadores, señalar la remuneración de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación;
- i) Autorizar al Gerente General el otorgamiento de poderes generales de conformidad con la ley;
- j) Interpretar obligatoriamente el presente estatuto;
- k) Resolver cualquier asunto que fuere sometido a su consideración y que no fuere atribución de otro órgano de la empresa;
- l) Los demás que contemple la ley y estatutos.

Art. 23.- (JUNTA UNIVERSAL).- La empresa podrá celebrar sesiones de Junta General de Accionistas en la modalidad de Junta Universal de conformidad con lo dispuesto en el Art. 238 de la Ley de Compañías, esto es

que la Junta pueden constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado y de los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la junta, entendiéndose así legalmente convocada y válidamente constituida.

Art. 24.- (DEL DIRECTORIO).- El directorio estará integrado por el Presidente de la empresa y por dos vocales principales, los vocales deben ser elegidos por la Junta General de Accionistas, los vocales durarán en sus funciones cuatro años y pueden ser reelegidos y permanecerán en sus cargos hasta ser legalmente reemplazados, para ser vocales del Directorio no se requiere la calidad de accionista.

Art. 25.- (PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO).- Presidirá las sesiones del Directorio el Gerente General, a falta de este lo reemplazará su subrogante y se nominará un secretario Ad-hoc.

Art. 26.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a sesión de directorio la hará el Presidente de la empresa mediante comunicación escrita a cada uno de los miembros, con cuarenta y ocho horas de anticipación, por lo menos a la fecha de sesión, el quórum se establece con más de la mitad de los miembros que lo integran.

Art. 27.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL DIRECTORIO).- Son atribuciones y deberes del directorio los siguientes:

- a) Sesionar ordinariamente cada cuatro meses y extraordinariamente cuando fuere convocado;

- b) Someter a la consideración de la Junta General de Accionistas el Proyecto de Presupuesto en el mes de Enero de cada año;
- c) Autorizar la compra y transferencia de inmuebles a favor de la empresa, así como la elaboración de contratos de hipoteca y cualquier otro gravamen que limite el dominio y autonomía o posesión de los bienes inmuebles de propiedad de la empresa;
- d) Autorizar al Gerente General el otorgamiento y celebración de actos, contratos e inversiones para los que se requiera tal aprobación, en razón de la cuantía fijada por la Junta General;
- e) Controlar el movimiento económico de la empresa y dirigir la política de los negocios de la misma;
- f) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General y las disposiciones legales, del Estatuto y Reglamentos;
- g) Presentar a conocimiento de la Junta General de Accionistas el proyecto de creación e incrementos de reservas legal, facultativas o especiales;
- h) Determinar los cargos para cuyo ejercicio se requiera caución y calificar las cauciones;
- i) Los demás que contemple la ley, los estatutos y las resoluciones de la Junta General de Accionistas.

Art. 28.- (RESOLUCIONES).- Las resoluciones del Directorio serán tomadas por simple mayoría de votos y los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 29.- (ACTAS).- De cada sesión de Directorio se levantará la correspondiente acta, la que será firmada por el Presidente y el Secretario que actuaron en la reunión.

Art. 30.- (DEL GERENTE GENERAL).- El Gerente General será elegido por la Junta General de Accionistas, para un periodo de cuatro años, puede ser reelegido indefinidamente y podrá tener o no la calidad de accionista, ejercerá el cargo hasta ser legalmente reemplazado. El Gerente General será el representante legal de la empresa.

Art. 31.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL).- Son deberes y atribuciones del Gerente General de la empresa:

- a) Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extrajudicial;
- b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa;
- c) Dirigir la gestión económico-financiera de la empresa;
- d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa;
- e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la empresa;
- f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta por el monto para el que está autorizado;
- g) Extender el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;
- h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

- i) Presentar anualmente informe de labores ante la Junta General de Accionistas;
- j) Conferir poderes especiales y generales de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto y en la ley;
- k) Nombrar empleados y fijar sus remuneraciones;
- l) Cuidar que se lleven de acuerdo con la ley los libros de contabilidad, el de acciones y accionistas y las actas de la Junta General de Accionistas;
- m) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Accionistas;
- n) Presentar a la Junta General de Accionistas el Balance, el estado de Pérdidas y Ganancias, la liquidación presupuestaria y la propuesta de distribución de beneficios dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico;
- o) Subrogar al Presidente de la Empresa en todo caso de falta o ausencia;
- p) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, el presente estatuto y reglamentos de la empresa, así como las que señale la Junta General de Accionistas.

Art. 32.- (DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA).- La disolución y liquidación de la empresa se regirá por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección décimo segunda de esta ley, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente estatuto.

Art. 33.- (DISPOSICIÓN GENERAL).- En todo lo no previsto en este estatuto se estará a las disposiciones de la Ley de Compañías y sus Reglamentos, así como a los reglamentos de la empresa y a lo que resuelva la Junta General de Accionistas.

Art. 34.- (AUDITORÍA).- Sin perjuicio de la existencia de órganos internos de fiscalización, la Junta General de Accionistas podrá contratar la Asesoría Contable o Auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia.

CAPITULO QUINTO.- INTEGRACIÓN Y PAGO DE CAPITAL

El Capital de la compañía ha sido suscrito y pagado por los accionistas en la siguiente conforme consta del certificado de integración de Capital que se agrega como habilitante, todos los accionistas aportarán por igual la cantidad de 3.000,00 dólares, con lo que se conseguirá un total de 6.000,00 dólares.

CAPITULO SEXTO.-NOMBRAMIENTO DE DIRECTORES Y REPRESENTANTES

De conformidad con el Art. 312 de la Ley de Compañías y el presente estatuto se designa Gerente General al Señor Vicente Favián Bermeo. Usted Señor Notario sírvase agregar los documentos habilitantes mencionados y las demás cláusulas de estilo para la validez de la presente Escritura Pública. Dr. Marlon Román López, Matrícula CAL-165. Hasta aquí la minuta que queda elevada a la calidad de escritura pública formalizado el presente instrumento.- Yo el Notario lo leí íntegramente a los otorgantes y firman en unidad de acto conmigo el notario que doy Fe.

Dr. Marlon Román López, Matrícula CAL-165
ABOGADO

FAVIÁN VICENTE BERMEO
C.C. 1103018311C.C: 2205218924

CARLOS MOGROVEJO RAMÍREZ

Organización administrativa

Estructura Administrativa Interna

La Estructura Administrativa se refiere a la forma como se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre el gerente y los empleados y entre los empleados.

Es necesario determinar el modelo de estructura administrativa que le permita, a la nueva empresa, realizar funciones de la manera más eficiente, la estructura administrativa será de tipo lineal, este modelo es aplicable a empresas que se encuentran en su etapa de iniciación, permite una delimitación y definición de responsabilidades clara.

Niveles Administrativos.- Los niveles administrativos del Centro Deportivo La Canchita Cía. Ltda., está **constituida por 4 niveles jerárquicos** que son:

Nivel Directivo.- Planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando, puede delegar

autoridad más no responsabilidad. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, estará integrado por un gerente.

Nivel Asesor.- Este nivel no tiene autoridad de mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica. Lo constituye la persona que la empresa contratará en forma temporal según las necesidades de la misma, estará integrado por un Asesor Jurídico.

Nivel Auxiliar o de Apoyo.- Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia, y se encuentra conformado por la Secretaria-recepcionista y un guardia de seguridad.

Nivel Operativo.- El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa. Dentro de este nivel estará el Departamento de Mantenimiento y Departamento de Atención al cliente.

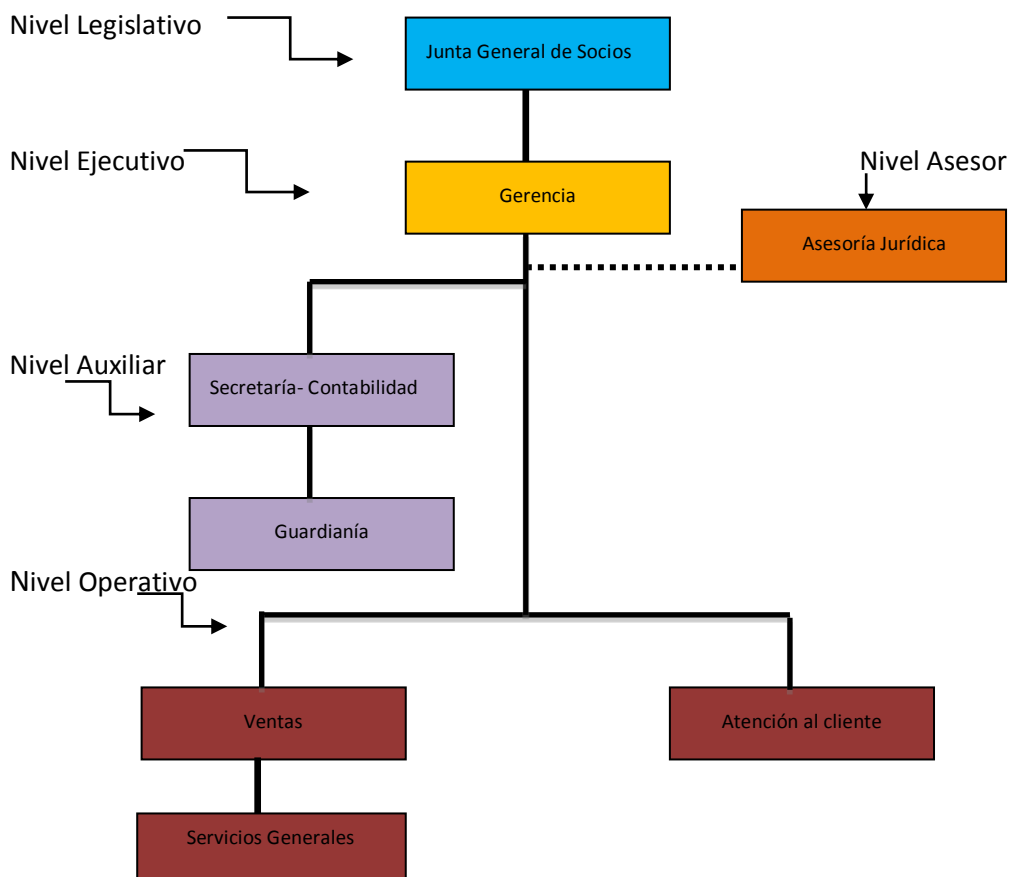
Organigramas.

Aquí se detallan los diferentes organigramas del Centro Deportivo La Canchita Cía. Ltda. Que se utilizarán durante su existencia jurídica y para su buen funcionamiento organizacional, estructural y operacional.

Organigrama Estructural.

El organigrama estructural representará gráficamente todas las unidades administrativas del **CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA.**, esta representación gráfica muestra todas las unidades administrativas que conforman el centro deportivo y sus relaciones de jerarquía o dependencia.

GRÁFICO Nº 33
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO DEPORTIVO LA
CANCHITACÍA. LTDA.

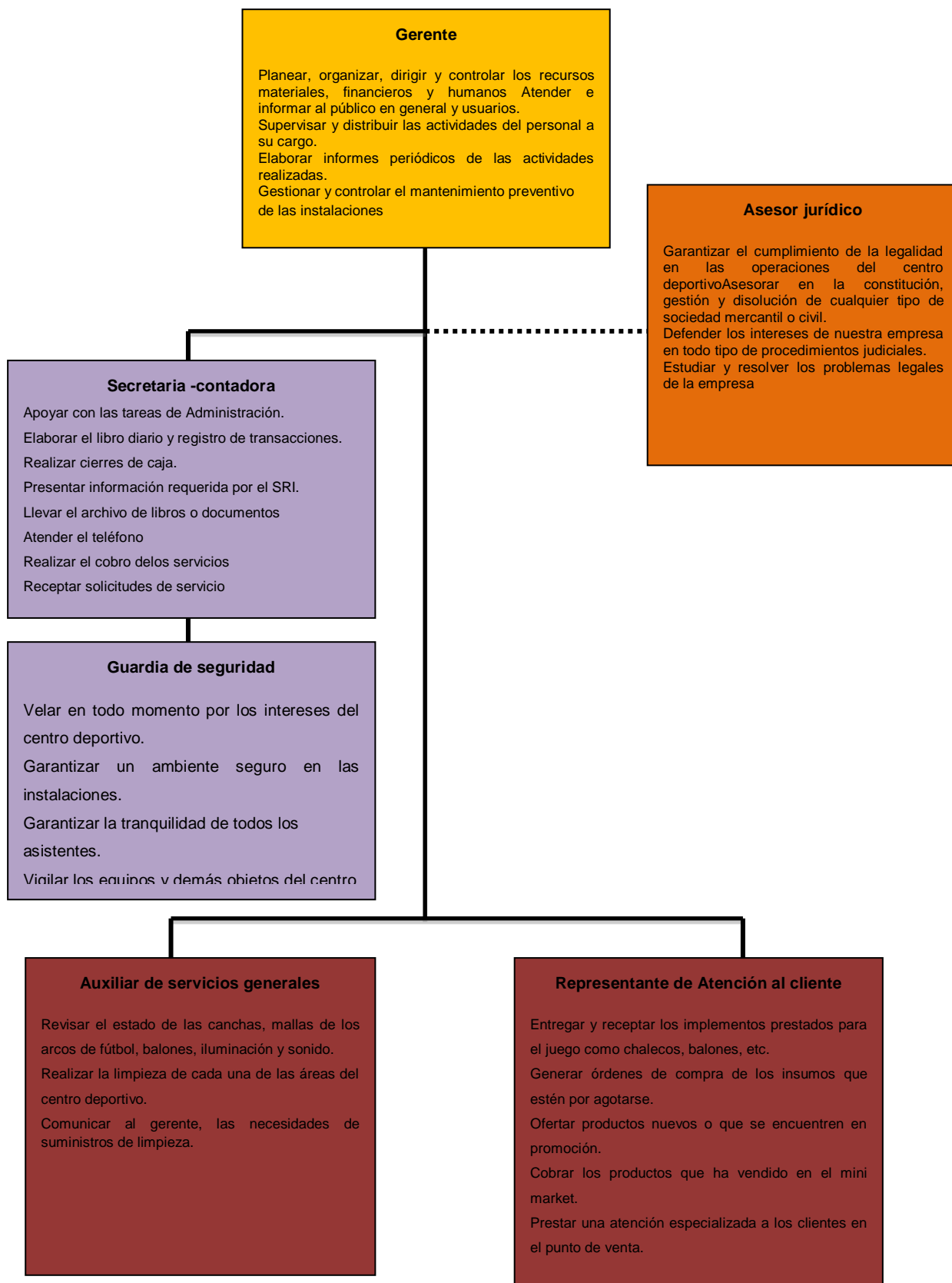


ELABORACIÓN: El Autor

Organigrama Funcional.

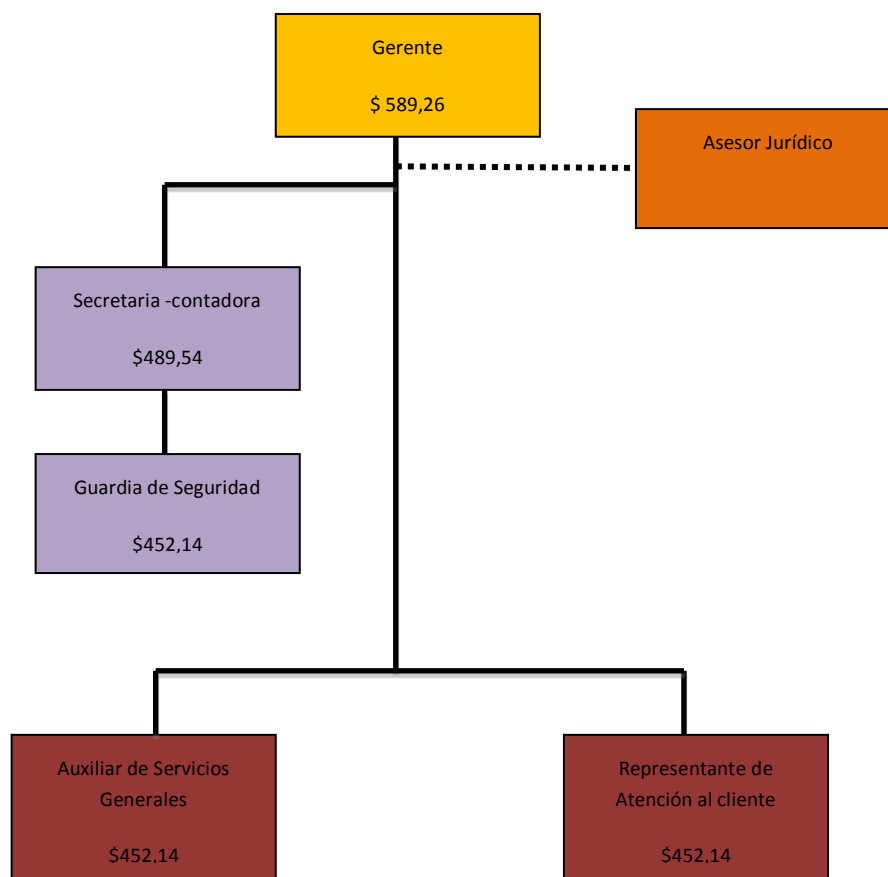
El organigrama funcional del **CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA.**, detalla las funciones básicas de cada una de ellas. Para describir las funciones se inicia por las más importantes y seguidamente se consideran las de menos importancia. En esta representación gráfica se da una visión general inmediata de las tareas básicas de cada unidad administrativa.

GRÁFICO Nº 34 ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITACÍA. LTDA.



El organigrama de puestos del **CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA.**, indica las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas.

GRÁFICO Nº 34
ORGANIGRAMA POSICIONAL DEL CENTRO DEPORTIVO LA
CANCHITA. CÍA. LTDA.




ELABORACIÓN: El Autor

Manual de funciones.


El manual del **CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA**, contiene las responsabilidades y obligaciones específicas de los diferentes puestos que integran la estructura organizacional, a través de la descripción de las funciones rutinarias de trabajo para cada uno de ellos.

Describe el nivel jerárquico de cada puesto dentro de la organización, así como su relación de dependencia, lo cual quiere decir el lugar que ocupa el puesto dentro de la estructura organizacional, a que posiciones está subordinado directa e indirectamente y cuál es su relación con otros puestos de trabajo.

Está integrado por la descripción de cada puesto de trabajo y los perfiles ideales para la contratación de futuros ocupantes de los puestos en el centro deportivo; por lo tanto la integración de varias de ellos representa al Manual de Puestos y Funciones.


	MANUAL DE FUNCIONES	
	CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA. Chaguarpamba- Loja	
	FECHA DE APROBACIÓN:	CÓDIGO: MF-01
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
PUESTO:	GERENTE	
NIVEL:	DIRECTIVO	
SUBORDINADOS:	SECRETARIA CONTADORA, GUARDIA, AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES Y REPRESENTANTE DE ATENCIÓN AL CLIENTE	
II. NATURALEZA DEL PUESTO		
Planear, organizar, dirigir y controlar los recursos materiales, financieros y humanos del centro deportivo.		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar y controlar sistemas contables, financieros y administrativos. • Emitir y firmar cheques, conjuntamente con el supervisor. • Tramitar órdenes de servicio de mantenimiento, construcción de obra y reparaciones necesarias en la dependencia. • Llevar el control de los bienes y materiales del centro. • Redactar documentos y memorando en general. • Atender e informar al público en general y usuarios. • Supervisar y distribuir las actividades del personal a su cargo. • Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas. • Garantizar la apertura y cierre del negocio en los horarios programados. • Garantizar el buen estado de las instalaciones e implementos utilizados en el juego. • Estar a cargo de la bodega de limpieza y de implementos utilizados para el juego. • Gestionar el mantenimiento preventivo de instalaciones y de todo tipo de trabajos de Reparación. • Supervisar el aseo de los baños, camerinos y corredores. • Supervisar y controlar el estado de las canchas, mallas de los arcos de fútbol, balones, iluminación y sonido. • Facilitar el ingreso de personas al local, acompañándolas cuando resultare conveniente. • Restringir el ingreso a personas en estado de embriaguez. • Registrar los posibles incidentes suscitados en las instalaciones. 		
RESPONSABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Equipo • Toma de decisiones • Por Persona 		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Título de Ingeniero en Administración de Empresas		
EXPERIENCIA: Dos años de experiencia progresiva en Administración de empresas		
V. CONDICIONES DE TRABAJO		
AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina		
RIESGO: No tiene riesgo		
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS		
HABILIDAD: Análisis, Comprensión, Organización e Iniciativa, trabajo en equipo		
DESTREZAS: Uso de tecnología, Manejo de equipos, manejo de sistemas contables		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA. Chaguarpamba- Loja	
	FECHA DE APROBACIÓN:	CÓDIGO: MF-02
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
PUESTO:	ASESOR JURÍDICO	
NIVEL:	ASESOR	
SUBORDINADOS:		
II. NATURALEZA DEL PUESTO		
Garantizar el cumplimiento de la legalidad en las operaciones del centro deportivo		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar en la constitución, gestión y disolución de cualquier tipo de sociedad mercantil o civil. • Defender los intereses de la empresa en todo tipo de procedimientos judiciales. • Estudiar y resolver los problemas legales relacionados con la empresa, sus contratos, convenios y normas legales. • Emitir informes jurídicos sobre las distintas áreas de la empresa. • Negociar y redactar contratos. • Asesorar al gerente en materia fiscal, preparando todo tipo de declaraciones y obligaciones fiscales y tributarias. • Asesorar en torno a la gestión de derechos en materia de propiedad intelectual e industrial. • Intervenir en todo tipo de negociaciones laborales. 		
RESPONSABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones 		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Doctor en Leyes		
EXPERIENCIA: Dos años de experiencia progresiva en Administración de empresas		
V. CONDICIONES DE TRABAJO		
AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina		
RIESGO: No tiene riesgo		
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS		
HABILIDAD: Análisis, Comprensión, Iniciativa, Resolución de problemas		
DESTREZAS: Manejo de equipo de computación		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA. Chaguarpamba- Loja	
	FECHA DE APROBACIÓN:	CÓDIGO: MF-03
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
PUESTO:	SECRETARIA CONTADORA	
NIVEL:	AUXILIAR	
SUBORDINADOS:		
II. NATURALEZA DEL PUESTO		
Realizar las acciones y actividades de secretaría, así como, de apoyo administrativo y contable, que coadyuve de manera comprometida y responsable hacia el mejoramiento continuo del servicio que presta el centro deportivo.		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar con las tareas de Administración. • Reemplazar al administrador o gerente en horarios en que tenga que ausentarse. • Elaborar el libro diario y registro de transacciones. • Realizar cierres de caja. • Presentar información requerida por el SRI. • Llevar el archivo de libros o documentos, por criterios básicos (alfabéticos o numéricos). • Brindar información de la empresa a las personas que lo requieran. • Recepción, entrega y clasificación simple de documentación y/o correspondencia. • Atender el teléfono. • Tomar solicitudes de servicio. • Realizar el cobro del servicio. 		
RESPONSABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Equipo • Toma de decisiones 		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Estudiante en niveles intermedios en Secretariado, Lic. en Contabilidad		
EXPERIENCIA: Dos años de experiencia progresiva		
V. CONDICIONES DE TRABAJO		
AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina		
RIESGO: No tiene riesgo		
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS		
HABILIDAD: Análisis, Comprensión, Organización e Iniciativa		
DESTREZAS: Uso de tecnología, Manejo de equipos, manejo de sistemas contables, redacción propia		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA. Chaguarpamba- Loja	
	FECHA DE APROBACIÓN:	CÓDIGO: MF-04
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
PUESTO:	GUARDIA DE SEGURIDAD	
NIVEL:	AUXILIAR	
SUBORDINADOS:		
II. NATURALEZA DEL PUESTO		
Velar y custodiar por los bienes del centro deportivo		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Velar en todo momento por los intereses del centro deportivo. • Garantizar un ambiente seguro en las instalaciones. • Garantizar la tranquilidad de todos los asistentes. • Estar presente en el momento en el que el personal autorizado abra y cierra el centro deportivo. • Resguardar la entrada y salida de clientes, empleados del centro y espectadores • Vigilar los equipos y demás objetos utilizados para el desarrollo del servicio. • Resguardar la salida del dinero recaudado para ser depositado • Encender y apagar las luces de las canchas y de la publicidad exterior 		
RESPONSABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Equipos • Materiales • Personas 		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Mínimo haber terminado la secundaria, Seguridad y protección, Defensa personal, Relaciones humanas		
EXPERIENCIA: Dos años de experiencia progresiva		
V. CONDICIONES DE TRABAJO		
AMBIENTE DE TRABAJO: Exteriores del edificio		
RIESGO: Si tiene riesgo		
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS		
HABILIDAD: Física y mental		
DESTREZAS: Defensa personal, uso y manejo de armas		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA. Chaguarpamba- Loja	
	FECHA DE APROBACIÓN:	CÓDIGO: MF-05
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
PUESTO:	REPRESENTANTE DE ATENCIÓN AL CLIENTE	
NIVEL:	OPERATIVO	
SUBORDINADOS:		
II. NATURALEZA DEL PUESTO		
Generar y cultivar buenas relaciones con los clientes.		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Entregar y receptor los implementos prestados para el juego como chalecos, balones, etc. • Vender los artículos que estén de venta en el minimarket. • Generar órdenes de compra de los insumos que estén por agotarse. • Ofertar productos nuevos o que se encuentren en promoción. • Cobrar los productos que ha vendido en el minimarket. • Prestar una atención especializada a los clientes en el punto de venta. • Registrar las ventas diarias y llevar el inventario de todos los artículos. • Supervisar el estado de las instalaciones del minimarket, comunicando anomalías al gerente. 		
RESPONSABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Equipo • Productos de comercialización 		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Mínimo haber aprobado la secundaria, Relaciones humanas		
EXPERIENCIA: Un año de experiencia progresiva.		
V. CONDICIONES DE TRABAJO		
AMBIENTE DE TRABAJO: área de atención al cliente		
RIESGO: Si tiene riesgo		
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS		
HABILIDAD: Saber escuchar, saber hablar, Sociabilidad, manejo de relaciones interpersonales		
DESTREZAS: Manejo de equipo de computación		

	MANUAL DE FUNCIONES	
	CENTRO DEPORTIVO LA CANCHITA. CÍA. LTDA. Chaguarpamba- Loja	
	FECHA DE APROBACIÓN:	CÓDIGO: MF-06
I. INFORMACIÓN BÁSICA		
PUESTO:	AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES	
NIVEL:	OPERATIVO	
SUBORDINADOS:		
II. NATURALEZA DEL PUESTO		
Realiza las labores de mantenimiento, aseo y limpieza para brindar comodidad a los empleados y visitantes del centro deportivo		
III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD		
FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar el estado de las canchas, mallas de los arcos de fútbol, balones, iluminación y sonido. • Realizar la limpieza de cada una de las áreas del negocio. • Comunicar al gerente, las necesidades de suministros de limpieza. • Limpiar vidrios, piso, paredes, espejos, equipos de cómputo, muebles, etc. • Colocar suministros correspondientes (papel higiénico, toalla, ambientador, jabón de manos, etc.). • Manipular maquinaria y suministros de limpieza. Barrido/aspirado de pisos, alfombras. • Vaciar los tachos de basura una vez estén llenos. • Mantener limpios y en buen estado los implementos de juego. • En general, cualesquiera otras tareas afines a la categoría del puesto y semejantes a las anteriormente descritas, que le sean encomendadas por sus superiores jerárquicos y resulten necesarias por razones del servicio. 		
RESPONSABILIDADES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Equipos • Materiales • Muebles y enseres 		
IV. REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Haber terminado por lo menos la secundaria		
EXPERIENCIA: Un año de experiencia progresiva		
V. CONDICIONES DE TRABAJO		
AMBIENTE DE TRABAJO: Todas las áreas del edificio		
RIESGO: Si tiene riesgo		
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS		
HABILIDAD: Receptividad ante las instrucciones recibidas		
DESTREZAS: Manejo de maquinaria e instrumentos, manejo de productos de limpieza		

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Cuando se han determinado los diferentes requerimientos para el proyecto a través del estudio técnico, se estima el monto total de la inversión en sus diferentes rubros; considerando las cotizaciones más convenientes, así como las mejores alternativas de financiamiento.

Los cuadros que a continuación se presentan representan los activos fijos y el dinero en efectivo con la que se debe contar para la realización y puesta en marcha de la propuesta en mención, en los cuales se incluyen la infraestructura, materiales, equipos y demás adecuaciones con la cual iniciaremos nuestra empresa. Para la inversión total se requiere de \$ 69,003.58, lo cual será cubierto con el financiamiento.

INVERSIONES

Es la sistematización de la información a fin de cuantificar los activos que requiere el proyecto para la transformación de insumos y la determinación del monto de capital de operación requerido para el funcionamiento del proyecto después de su implementación.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles o Diferidos y,
- Capital de Trabajo

ACTIVOS FIJOS

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico. Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

TERRENO: Aquí se hace constar el valor de la adquisición del terreno donde funcionará la nueva cancha sintética.

CUADRO 26
Terreno

ARTÍCULO	UNIDAD metros cuadrados	Valor Unitario	V/T
Terreno	1000	\$ 4.00	\$ 4,000.00
TOTAL			\$ 4,000.00

FUENTE: Investigación directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

ADECUACIONES: Aquí se hace constar el valor de la construcción de la nueva cancha sintética.

CUADRO 27
Construcciones

CONCEPTO	Unidades	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Estructura	metros cuadrados	800	17	13600
Cubierta	metros cuadrados	800	12	9600
Cerramiento	metros cuadrados	800	17	13600
Construcciones Tribuna	metros cuadrados	6	9	54
Construcciones Camerinos	metros cuadrados	10	15	150
Construcciones Oficinas	metros cuadrados	12	25	300
Sistema Eléctrico	metros	200	3,5	700
Juego de Sanitarios	Unidad	4	85	340
Duchas	Unidad	4	19	76
Césped Sintético	Metros	600	15	9000
Arcos de Futbol	Unidad	2	100	200
Luminarias	Unidad	12	90	1080
Imprevistos 5%				2435
TOTAL				51.135,00

FUENTE: Investigación directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN: Constituye los diversos elementos a utilizarse en las actividades propias de producción, es el elemento fundamental para el proceso de transformación.

CUADRO 28**Maquinaria y Equipo**

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Congelador	1	\$ 650.00	\$ 650.00
Televisor	1	\$ 840.00	\$ 840.00
Equipo de Sonido y amplificación	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Refrigerador	1	\$ 450.00	\$ 450.00
Freidora de papas	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Sanduchera Oster	1	\$ 90.00	\$ 90.00
Secador eléctrico para manos	1	\$ 70.00	\$ 70.00
Dispensador de papel	2	\$ 25.00	\$ 50.00
TOTAL			\$ 3,900.00

FUENTE: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

HERRAMIENTAS: Las inversiones correspondientes a este rubro han sido cotizadas en el mercado local y son los instrumentos necesarios para ayudar al proceso de venta del servicio.

CUADRO 29**Herramientas**

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Mallas (metros)	6	\$ 7.00	\$ 42.00
Balones (unidad)	4	\$ 30.00	\$ 120.00
Inflador de Balones	1	\$ 12.00	\$ 12.00
TOTAL			\$ 174.00

FUENTE: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

MUEBLES Y ENSERES: Se relaciona con el mobiliario con que cuenta la empresa en las diferentes dependencias administrativas. Se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO 30
Muebles y Enseres

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorio tipo gerente	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Escritorio en L	1	\$ 180.00	\$ 180.00
Escritorio	1	\$ 103.00	\$ 103.00
Sillas de espera	4	\$ 15.00	\$ 60.00
Sillas giratorias	2	\$ 75.00	\$ 150.00
Casilleros para camerinos	2	\$ 180.00	\$ 360.00
Mesas de plástico	5	\$ 55.00	\$ 275.00
Sillas plásticas	20	\$ 15.00	\$ 300.00
Archivador de pared	1	\$ 110.00	\$ 110.00
Banca de madera para camerino	2	\$ 75.00	\$ 150.00
Archivador vertical	2	\$ 125.00	\$ 250.00
Arcos Metálicos	2	\$ 120.00	\$ 240.00
Perchas	2	\$ 75.00	\$ 150.00
vitrina	1	\$ 140.00	\$ 140.00
TOTAL			\$ 2,718.00

FUENTE: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

EQUIPO DE OFICINA: Constituye los diversos instrumentos a utilizarse en el área administrativa de la empresa.

CUADRO 31
Equipo de Oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Perforadora	2	\$ 10.00	\$ 20.00
Grapadora	2	\$ 12.00	\$ 24.00
Calculadora	2	\$ 25.00	\$ 50.00
Teléfono	2	\$ 85.00	\$ 170.00
TOTAL			\$ 264.00

FUENTE: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

EQUIPO DE COMPUTACIÓN: Comprende el equipo informático que utilizará la empresa, como son Computadora e Impresora. Se detalla a continuación:

CUADRO 32
Equipo de Computación

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador completo Amd dual core 2 gb	2	670.00 \$	\$ 1,340.00
Impresora Mg. 2410 con sistema de tinta continua.	1	110.00 \$	\$ 110.00
TOTAL			\$ 1,450.00

FUENTE: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

EQUIPO DE SEGURIDAD

Son los equipos que son necesarios para el local, pedidos como requisitos por parte del municipio y bomberos, para poder aperturar el local, como se muestra a continuación.

CUADRO 33
Equipos de Seguridad

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Chalecos	32	\$ 7.00	\$ 224.00
Luces de Emergencia	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Mascarilla	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Extintor	1	\$ 40.00	\$ 40.00
Guantes	12	\$ 5.10	\$ 61.20
Señales de Auxilio Inmediato	6	\$ 5.00	\$ 30.00
TOTAL			\$ 421.20

FUENTE: Investigación Directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Se detalla a continuación el total de inversiones en activos fijos.

CUADRO 34

Resumen de Inversiones en Activos fijos

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Terreno	\$ 4.000,00
Construcciones	\$ 51.135,00
Maquinaria y Equipo	\$ 3.900,00
Muebles y Enseres	\$ 2.718,00
Herramientas	\$ 174,00
Equipo de Oficina	\$ 264,00
Equipo de Computación	\$1.450,00
Equipos de Seguridad	\$ 421,20
Imprevistos 5%	\$ 3.203,11
TOTAL	\$ 67.265,31

FUENTE: Cuadro 26 al 33

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización.

CUADRO 35
Activos Diferidos

DETALLE	V/TOTAL
Estudios Preliminares	\$ 1,200.00
Gastos Legales de Constitución	\$ 260.00
Patente municipal	\$ 20.00
Permiso de funcionamiento	\$ 20.00
Permisos de Bomberos	\$ 15.00
Imprevistos 5%	\$ 75.75
TOTAL	\$ 1,590.75

FUENTE: Investigación directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

Son los valores en que se debe incurrir la empresa para su normal funcionamiento, en un periodo determinado de tiempo, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. Para este proyecto se establece el capital de operación para un mes.

Mano de obra directa.

El valor requerido para cubrir el pago de mano de obra directa correspondiente al encargado de servicios generales en total durante un mes, asciende a los \$ 452,14 dólares. Se detalla a continuación.

CUADRO 36
Mano de Obra Directa

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL M.O.D. ANUAL
Oficinista	340	41.31		28.33	28.33	14.17	452.14	2	10851.44
TOTAL							452.14		10851.44

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Mano de obra directa segundo año

De la misma manera se calcula la mano de obra directa para a partir de año 2 la misma que de acuerdo a lo que establece la ley deberá contar con fondos de reserva.

CUADRO 37
Mano de Obra Directa Segundo año

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL M.O.D. ANUAL
Oficinista	340	41.31	28.33	28.33	28.33	14.17	480.48	2	11531.44
TOTAL							480.48		11531.44

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

SUELDOS ADMINISTRATIVOS PRIMER AÑO

Constituyen las erogaciones de dinero necesarias para cancelar los sueldos al personal administrativo de la empresa de futbol la canchita de acuerdo a

las funciones de cada uno y a lo que establece el Ministerio de Relaciones laborales.

CUADRO 38
Sueldos Administrativos

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL S. A. ANUAL
Gerente	450	54,68		37,50	28,33	18,75	589,26	1	7071,10
Secretaría Contadora	370	44,96		30,83	28,33	15,42	489,54	1	5874,46
Guardia de seguridad	340	41,31		28,33	28,33	14,17	452,14	1	5425,72
Auxiliar de servicios generales	340	41,31		28,33	28,33	14,17	452,14	1	5425,72
TOTAL							1530,94		23797,00

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

SUELDOS ADMINISTRATIVOS SEGUNDO AÑO

Constituye el sueldo de todo el personal administrativo necesario para el desarrollo de las actividades administrativas de la empresa, a sí mismo para el segundo año de operaciones se ha considerado el pago de los fondos de reserva.

CUADRO 39
Sueldos Administrativos Segundo año

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	VACACIONES	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL S. A. ANUAL
Gerente	450	54,68	37,50	37,50	28,33	18,75	626,76	1	7521,10
Secretaria Contadora	370	44,96	30,83	30,83	28,33	15,42	520,37	1	6244,46
Guardia de seguridad	340	41,31	28,33	28,33	28,33	14,17	480,48	1	5765,72
Auxiliar de servicios generales	340	41,31	28,33	28,33	28,33	14,17	480,48	1	5765,72
TOTAL							1627,61		25297,00

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

SUMINISTROS DE OFICINA

Son los suministros necesarios para el funcionamiento administrativo de la nueva empresa.

CUADRO 40
Suministros de Oficina

CONCEPTO	Cantidad Anual	PRECIO UNITARIO	VALOR ANUAL
Papel bond (resma)	3	3.9	11.7
Facturas (Libretín)	3	15	45
Clip (caja)	1	1.5	1.5
Tinta - Impresora (frasco)	3	4.5	13.5
Grapas (caja)	2	1.15	2.3
TOTAL			74

FUENTE: Investigación directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

SERVICIOS BÁSICOS

Se han considerado dentro de este rubro el servicio telefónico, agua potable, y energía eléctrica que son necesarios para el desenvolvimiento de la empresa

CUADRO 41
Servicios Básicos

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Teléfono	8,5	102
Agua	5,00	60
Energía Eléctrica	70,00	840
TOTAL	\$ 83,50	\$ 1.002,00

FUENTE: CNT, Municipio de Chaguarpamba, EERSSA

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

ÚTILES DE ASEO

Son los elementos necesarios para realizar el aseo de las instalaciones de la nueva empresa y mantenimiento de los espacios de la cancha sintética.

CUADRO 42
Útiles de Aseo

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR ANUAL
Desinfectante (galón)	2	\$ 4,50	\$ 9,00
Cloro (galón)	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Jabón líquido	4	\$ 1,60	\$ 6,40
Papel Higiénico (rollo)	12	\$ 0,60	\$ 7,20
Escoba	4	\$ 1,50	\$ 6,00
Trapeador	3	\$ 2,00	\$ 6,00
TOTAL			\$ 39,60

FUENTE: Investigación directa

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

PUBLICIDAD:

Es una técnica de comunicación masiva, destinada a difundir o informar al público sobre el producto a través de los medios de comunicación con el objeto de motivar al público hacia una acción de consumo, en este caso se realizará publicidad a través de la radio que es el medio de mayor sintonía, y también será necesario realizar en (facebook o Twiter,etc), que son los medios actualmente más concurridos por la juventud que son los mayores clientes de ésta práctica deportiva.

CUADRO 43
Publicidad

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas Radiales	Unidad	60	\$ 2,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00
TOTAL				\$ 120,00	\$ 1.440,00

FUENTE: SR Radio

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

.TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES

A continuación se presenta el total de activos circulantes.

CUADRO 44
Resumen de Activo Circulante para el Primer mes de Operación

CONCEPTO	TOTAL
Mano de Obra Directa	\$ 452,14
Sueldos Administrativos	\$ 1.983,08
Suministros de Oficina	\$ 6,17
Servicios Básicos	\$ 83,50
Útiles de Aseo	\$ 39,60
Publicidad	\$ 120,00
Imprevistos 5%	\$ 134,22
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.818,72

FUENTE: Cuadros 36 al 43

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

Para calcular La inversión requerida para el proyecto se detalla a continuación los requerimientos en activos fijos, diferidos y capital de trabajo,

**CUADRO 45
INVERSIONES TOTALES**

INVERSIONES	PARCIAL	TOTAL	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS		\$ 67.265,31	93,85%
Terreno	\$ 4.000,00		
Construcciones	\$ 51.135,00		
Maquinaria y Equipo	\$ 3.900,00		
Muebles y Enseres	\$ 2.718,00		
Herramientas	\$ 174,00		
Equipo de Oficina	\$ 264,00		
Equipo de Computación	\$ 1.450,00		
Equipos de Seguridad	\$ 421,20		
Imprevistos 5%	\$ 3.203,11		
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 1.590,75	
Estudios Preliminares	\$ 1.200,00		
Gastos Legales de Constitución	\$ 260,00		
Patente municipal	\$ 20,00		
Permiso de funcionamiento	\$ 20,00		
Permisos de Bomberos	\$ 15,00		
Imprevistos 5%	\$ 75,75		
ACTIVO CIRCULANTE		\$ 2.818,72	3,93%
Mano de Obra Directa	\$ 452,14		
Sueldos Administrativos	\$ 1.983,08		
Suministros de Oficina	\$ 6,17		
Servicios Básicos	\$ 83,50		
Útiles de Aseo	\$ 39,60		
Publicidad	\$ 120,00		
Imprevistos 5%	\$ 134,22		
TOTAL DE INVERSIONES		\$ 71.674,78	100%

FUENTE: Cuadro 34, 35 y 44

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de fuentes internas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

a. FUENTES INTERNAS

El 30% del total de la inversión y que corresponde a \$21.674,78 será financiado con aportaciones de los socios.

b. FUENTES EXTERNAS

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo al Banco de Fomento, al 15% intereses más bajos a través de sus líneas de crédito.

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento constituirá el 70% que corresponde a \$ 50,000.0 dólares a 10 años plazo al 15% de interés anual. En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así

CUADRO 46

Financiamiento		
FUENTE	%	MONTO
Capital Propio	30	\$ 21.674,78
Crédito	70	\$ 50.000,00
TOTAL	100	\$ 71.674,78

FUENTE: Cuadro 45

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Para poder cancelar el crédito mensualmente es necesario determinar, el dividendo que se cancelará, por ellos se ha realizado la siguiente tabla de amortización del crédito.

CUADRO 47
Tabla de amortización

AÑO	CAPITAL	INTERÉS 15% ANUAL	DIVIDENDO MENSUAL	SALDO CAPITAL
0				\$ 50.000,00
1	\$ 416,67	\$ 625,00	\$ 1.041,67	\$ 49.583,33
2	\$ 416,67	\$ 619,79	\$ 1.036,46	\$ 49.166,67
3	\$ 416,67	\$ 614,58	\$ 1.031,25	\$ 48.750,00
4	\$ 416,67	\$ 609,38	\$ 1.026,04	\$ 48.333,33
5	\$ 416,67	\$ 604,17	\$ 1.020,83	\$ 47.916,67
6	\$ 416,67	\$ 598,96	\$ 1.015,63	\$ 47.500,00
7	\$ 416,67	\$ 593,75	\$ 1.010,42	\$ 47.083,33
8	\$ 416,67	\$ 588,54	\$ 1.005,21	\$ 46.666,67
9	\$ 416,67	\$ 583,33	\$ 1.000,00	\$ 46.250,00
10	\$ 416,67	\$ 578,13	\$ 994,79	\$ 45.833,33
11	\$ 416,67	\$ 572,92	\$ 989,58	\$ 45.416,67
12	\$ 416,67	\$ 567,71	\$ 984,38	\$ 45.000,00
13	\$ 416,67	\$ 562,50	\$ 979,17	\$ 44.583,33
14	\$ 416,67	\$ 557,29	\$ 973,96	\$ 44.166,67
15	\$ 416,67	\$ 552,08	\$ 968,75	\$ 43.750,00
16	\$ 416,67	\$ 546,88	\$ 963,54	\$ 43.333,33
17	\$ 416,67	\$ 541,67	\$ 958,33	\$ 42.916,67
18	\$ 416,67	\$ 536,46	\$ 953,13	\$ 42.500,00
19	\$ 416,67	\$ 531,25	\$ 947,92	\$ 42.083,33
20	\$ 416,67	\$ 526,04	\$ 942,71	\$ 41.666,67
21	\$ 416,67	\$ 520,83	\$ 937,50	\$ 41.250,00
22	\$ 416,67	\$ 515,63	\$ 932,29	\$ 40.833,33
23	\$ 416,67	\$ 510,42	\$ 927,08	\$ 40.416,67
24	\$ 416,67	\$ 505,21	\$ 921,88	\$ 40.000,00
25	\$ 416,67	\$ 500,00	\$ 916,67	\$ 39.583,33
26	\$ 416,67	\$ 494,79	\$ 911,46	\$ 39.166,67
27	\$ 416,67	\$ 489,58	\$ 906,25	\$ 38.750,00
28	\$ 416,67	\$ 484,38	\$ 901,04	\$ 38.333,33
29	\$ 416,67	\$ 479,17	\$ 895,83	\$ 37.916,67
30	\$ 416,67	\$ 473,96	\$ 890,63	\$ 37.500,00
31	\$ 416,67	\$ 468,75	\$ 885,42	\$ 37.083,33

32	\$ 416,67	\$ 463,54	\$ 880,21	\$ 36.666,67
33	\$ 416,67	\$ 458,33	\$ 875,00	\$ 36.250,00
34	\$ 416,67	\$ 453,13	\$ 869,79	\$ 35.833,33
35	\$ 416,67	\$ 447,92	\$ 864,58	\$ 35.416,67
36	\$ 416,67	\$ 442,71	\$ 859,38	\$ 35.000,00
37	\$ 416,67	\$ 437,50	\$ 854,17	\$ 34.583,33
38	\$ 416,67	\$ 432,29	\$ 848,96	\$ 34.166,67
39	\$ 416,67	\$ 427,08	\$ 843,75	\$ 33.750,00
40	\$ 416,67	\$ 421,88	\$ 838,54	\$ 33.333,33
41	\$ 416,67	\$ 416,67	\$ 833,33	\$ 32.916,67
42	\$ 416,67	\$ 411,46	\$ 828,13	\$ 32.500,00
43	\$ 416,67	\$ 406,25	\$ 822,92	\$ 32.083,33
44	\$ 416,67	\$ 401,04	\$ 817,71	\$ 31.666,67
45	\$ 416,67	\$ 395,83	\$ 812,50	\$ 31.250,00
46	\$ 416,67	\$ 390,63	\$ 807,29	\$ 30.833,33
47	\$ 416,67	\$ 385,42	\$ 802,08	\$ 30.416,67
48	\$ 416,67	\$ 380,21	\$ 796,88	\$ 30.000,00
49	\$ 416,67	\$ 375,00	\$ 791,67	\$ 29.583,33
50	\$ 416,67	\$ 369,79	\$ 786,46	\$ 29.166,67
51	\$ 416,67	\$ 364,58	\$ 781,25	\$ 28.750,00
52	\$ 416,67	\$ 359,38	\$ 776,04	\$ 28.333,33
53	\$ 416,67	\$ 354,17	\$ 770,83	\$ 27.916,67
54	\$ 416,67	\$ 348,96	\$ 765,63	\$ 27.500,00
55	\$ 416,67	\$ 343,75	\$ 760,42	\$ 27.083,33
56	\$ 416,67	\$ 338,54	\$ 755,21	\$ 26.666,67
57	\$ 416,67	\$ 333,33	\$ 750,00	\$ 26.250,00
58	\$ 416,67	\$ 328,13	\$ 744,79	\$ 25.833,33
59	\$ 416,67	\$ 322,92	\$ 739,58	\$ 25.416,67
60	\$ 416,67	\$ 317,71	\$ 734,38	\$ 25.000,00
61	\$ 416,67	\$ 312,50	\$ 729,17	\$ 24.583,33
62	\$ 416,67	\$ 307,29	\$ 723,96	\$ 24.166,67
63	\$ 416,67	\$ 302,08	\$ 718,75	\$ 23.750,00
64	\$ 416,67	\$ 296,88	\$ 713,54	\$ 23.333,33
65	\$ 416,67	\$ 291,67	\$ 708,33	\$ 22.916,67
66	\$ 416,67	\$ 286,46	\$ 703,13	\$ 22.500,00
67	\$ 416,67	\$ 281,25	\$ 697,92	\$ 22.083,33
68	\$ 416,67	\$ 276,04	\$ 692,71	\$ 21.666,67
69	\$ 416,67	\$ 270,83	\$ 687,50	\$ 21.250,00
70	\$ 416,67	\$ 265,63	\$ 682,29	\$ 20.833,33
71	\$ 416,67	\$ 260,42	\$ 677,08	\$ 20.416,67
72	\$ 416,67	\$ 255,21	\$ 671,88	\$ 20.000,00
73	\$ 416,67	\$ 250,00	\$ 666,67	\$ 19.583,33
74	\$ 416,67	\$ 244,79	\$ 661,46	\$ 19.166,67
75	\$ 416,67	\$ 239,58	\$ 656,25	\$ 18.750,00
76	\$ 416,67	\$ 234,38	\$ 651,04	\$ 18.333,33
77	\$ 416,67	\$ 229,17	\$ 645,83	\$ 17.916,67
78	\$ 416,67	\$ 223,96	\$ 640,63	\$ 17.500,00
79	\$ 416,67	\$ 218,75	\$ 635,42	\$ 17.083,33
80	\$ 416,67	\$ 213,54	\$ 630,21	\$ 16.666,67

81	\$ 416,67	\$ 208,33	\$ 625,00	\$ 16.250,00
82	\$ 416,67	\$ 203,13	\$ 619,79	\$ 15.833,33
83	\$ 416,67	\$ 197,92	\$ 614,58	\$ 15.416,67
84	\$ 416,67	\$ 192,71	\$ 609,38	\$ 15.000,00
85	\$ 416,67	\$ 187,50	\$ 604,17	\$ 14.583,33
86	\$ 416,67	\$ 182,29	\$ 598,96	\$ 14.166,67
87	\$ 416,67	\$ 177,08	\$ 593,75	\$ 13.750,00
88	\$ 416,67	\$ 171,88	\$ 588,54	\$ 13.333,33
89	\$ 416,67	\$ 166,67	\$ 583,33	\$ 12.916,67
90	\$ 416,67	\$ 161,46	\$ 578,13	\$ 12.500,00
91	\$ 416,67	\$ 156,25	\$ 572,92	\$ 12.083,33
92	\$ 416,67	\$ 151,04	\$ 567,71	\$ 11.666,67
93	\$ 416,67	\$ 145,83	\$ 562,50	\$ 11.250,00
94	\$ 416,67	\$ 140,63	\$ 557,29	\$ 10.833,33
95	\$ 416,67	\$ 135,42	\$ 552,08	\$ 10.416,67
96	\$ 416,67	\$ 130,21	\$ 546,88	\$ 10.000,00
97	\$ 416,67	\$ 125,00	\$ 541,67	\$ 9.583,33
98	\$ 416,67	\$ 119,79	\$ 536,46	\$ 9.166,67
99	\$ 416,67	\$ 114,58	\$ 531,25	\$ 8.750,00
100	\$ 416,67	\$ 109,38	\$ 526,04	\$ 8.333,33
101	\$ 416,67	\$ 104,17	\$ 520,83	\$ 7.916,67
102	\$ 416,67	\$ 98,96	\$ 515,63	\$ 7.500,00
103	\$ 416,67	\$ 93,75	\$ 510,42	\$ 7.083,33
104	\$ 416,67	\$ 88,54	\$ 505,21	\$ 6.666,67
105	\$ 416,67	\$ 83,33	\$ 500,00	\$ 6.250,00
106	\$ 416,67	\$ 78,13	\$ 494,79	\$ 5.833,33
107	\$ 416,67	\$ 72,92	\$ 489,58	\$ 5.416,67
108	\$ 416,67	\$ 67,71	\$ 484,38	\$ 5.000,00
109	\$ 416,67	\$ 62,50	\$ 479,17	\$ 4.583,33
110	\$ 416,67	\$ 57,29	\$ 473,96	\$ 4.166,67
111	\$ 416,67	\$ 52,08	\$ 468,75	\$ 3.750,00
112	\$ 416,67	\$ 46,88	\$ 463,54	\$ 3.333,33
113	\$ 416,67	\$ 41,67	\$ 458,33	\$ 2.916,67
114	\$ 416,67	\$ 36,46	\$ 453,13	\$ 2.500,00
115	\$ 416,67	\$ 31,25	\$ 447,92	\$ 2.083,33
116	\$ 416,67	\$ 26,04	\$ 442,71	\$ 1.666,67
117	\$ 416,67	\$ 20,83	\$ 437,50	\$ 1.250,00
118	\$ 416,67	\$ 15,63	\$ 432,29	\$ 833,33
119	\$ 416,67	\$ 10,42	\$ 427,08	\$ 416,67
120	\$ 416,67	\$ 5,21	\$ 421,88	\$ 0,00
TOTAL	\$ 50.000,00		\$ 44.125,00	

Fuente: Cuadro 46 y Banco Nacional de Fomento

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Depreciaciones de activos Fijos.- A continuación se presentan las depreciaciones correspondientes de los activos diferidos

CUADRO 48

Depreciaciones

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA ÚTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
Construcciones	\$ 51.135,00	\$ 2.556,75	\$ 48.578,25	20	\$ 2.428,91
Maquinaria y Equipo	\$ 3.900,00	\$ 390,00	\$ 3.510,00	10	\$ 351,00
Muebles y Enseres	\$ 2.718,00	\$ 271,80	\$ 2.446,20	10	\$ 244,62
Herramientas	\$ 174,00	\$ 17,40	\$ 156,60	10	\$ 15,66
Equipo de Oficina	\$ 264,00	\$ 26,40	\$ 237,60	10	\$ 23,76
Equipo de Computación	\$ 1.450,00	\$ 483,33	\$ 966,67	3	\$ 322,22
Equipos de Seguridad	\$ 421,20	\$ 140,40	\$ 280,80	3	\$ 93,60

Fuente: Cuadro 45

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Depreciaciones de Reinversión de activos Fijos.- A continuación se presentan las depreciaciones correspondientes de los activos fijos que a lo largo del tiempo sufren de depreciación y se necesita la adquisición de nuevos equipos.

**CUADRO 49
DEPRECIACIONES DE REINVERSIONES**

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA ÚTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE REINVERSIÓN
Equipo de computación año 4	\$ 1.630,96	\$ 543,65	\$ 1.087,31	3	\$ 362,44	\$ 2.104,73
Equipo de seguridad año 4	\$ 473,77	\$ 157,92	\$ 315,84		\$ 105,28	
Equipo de computación año 7	\$ 1.834,50	\$ 611,50	\$ 1.223,00	3	\$ 407,67	\$ 2.367,40
Equipo de seguridad año 7	\$ 532,89	\$ 177,63	\$ 355,26		\$ 118,42	
Equipo de computación año 10	\$ 2.063,45	\$ 687,82	\$ 1.375,63	3	\$ 458,54	\$ 2.662,85
Equipo de seguridad año 10	\$ 599,40	\$ 199,80	\$ 399,60		\$ 133,20	

Fuente: Cuadro 48 se toma la tasa de inflación acumulada del año 2013 que es de 4,16% según el BCE

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Valor residual

Es el valor contable que queda al final de que se ha depreciado el bien.

**CUADRO 50
VALOR RESIDUAL**

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	TOTAL
Equipo de Computación	Año 3	\$ 483,33	\$ 623,73
Equipos de Seguridad		\$ 140,40	
Equipo de Computación	Años 6	\$ 543,65	\$ 701,58
Equipos de Seguridad		\$ 157,92	
Equipo de Computación	Año 9	\$ 611,50	\$ 789,13
Equipos de Seguridad		\$ 177,63	
Construcciones	Año 10	\$ 2.556,75	\$ 4.149,97
Maquinaria y Equipo		\$ 390,00	
Muebles y Enseres		\$ 271,80	
Herramientas		\$ 17,40	
Equipo de Oficina		\$ 26,40	
Equipo de Computación (años 12)		\$ 687,82	
Equipo de Seguridad (años 12)		\$ 199,80	

Fuente: Cuadro 60 y 61

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Amortización de activos diferidos.- A continuación se presenta la amortización de los activos diferidos.

**CUADRO 51
AMORTIZACIONES**

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	AÑOS DE AMORTIZACIÓN	VALOR DE AMORTIZACIÓN ANUAL
Activos Diferidos	\$ 1.590,75	10	\$ 159,08
Amortización de crédito	\$ 50.000,00	10	\$ 5.000,00
TOTAL			\$ 5.159,08

Fuente: Cuadro 48 y 49

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y COSTOS

PRESUPUESTO DE COSTOS

Para llevarlo a efecto se procede a sumar todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año. En este caso se calculará los presupuestos para diez años. De esta manera se determinará la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo. Cada presupuesto fue proyectado para los cinco años de vida útil de este proyecto, tomando la tasa de inflación acumulada del año 2013, la cual es de 4,16% de referencia del Banco central del Ecuador como se hace referencia en el siguiente cuadro.

CUADRO 52
Costos y Gastos del Proyecto

COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO PRIMO	\$ 10.851,44	\$ 11.531,44	\$ 12.011,15	\$ 12.510,81	\$ 13.031,26	\$ 13.573,36	\$ 14.138,01	\$ 14.726,16	\$ 15.338,76	\$ 15.976,86
Mano de Obra Directa	\$ 10.851,44	\$ 11.531,44	\$ 12.011,15	\$ 12.510,81	\$ 13.031,26	\$ 13.573,36	\$ 14.138,01	\$ 14.726,16	\$ 15.338,76	\$ 15.976,86
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 28.827,97	\$ 30.392,50	\$ 31.512,07	\$ 32.730,11	\$ 33.944,77	\$ 35.209,95	\$ 36.586,14	\$ 37.958,78	\$ 39.388,52	\$ 40.943,39
Sueldos Administrativos	\$ 23.797,00	\$ 25.297,00	\$ 26.349,36	\$ 27.445,49	\$ 28.587,22	\$ 29.776,45	\$ 31.015,15	\$ 32.305,38	\$ 33.649,28	\$ 35.049,09
Suministros de Oficina	\$ 74,00	\$ 77,08	\$ 80,28	\$ 83,62	\$ 87,10	\$ 90,73	\$ 94,50	\$ 98,43	\$ 102,53	\$ 106,79
Servicios Básicos	\$ 1.002,00	\$ 1.043,68	\$ 1.087,10	\$ 1.132,32	\$ 1.179,43	\$ 1.228,49	\$ 1.279,60	\$ 1.332,83	\$ 1.388,27	\$ 1.446,03
Útiles de Aseo	\$ 475,20	\$ 494,97	\$ 515,56	\$ 537,01	\$ 559,35	\$ 582,61	\$ 606,85	\$ 632,10	\$ 658,39	\$ 685,78
Dep. Construcciones	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91	\$ 2.428,91
Dep. Maquinaria y Equipo	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00	\$ 351,00
Dep. Muebles y Enseres	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62	\$ 244,62
Dep. Herramientas	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66
Dep. Equipo de Oficina	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76	\$ 23,76
Dep. Equipo de Computación	\$ 322,22	\$ 322,22	\$ 322,22	\$ 362,44	\$ 362,44	\$ 362,44	\$ 407,67	\$ 407,67	\$ 407,67	\$ 458,54
Dep. Equipos de Seguridad	\$ 93,60	\$ 93,60	\$ 93,60	\$ 105,28	\$ 105,28	\$ 105,28	\$ 118,42	\$ 118,42	\$ 118,42	\$ 133,20
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.440,00	\$ 1.499,90	\$ 1.562,30	\$ 1.627,29	\$ 1.694,99	\$ 1.765,50	\$ 1.838,94	\$ 1.915,44	\$ 1.995,13	\$ 2.078,12
Publicidad	\$ 1.440,00	\$ 1.499,90	\$ 1.562,30	\$ 1.627,29	\$ 1.694,99	\$ 1.765,50	\$ 1.838,94	\$ 1.915,44	\$ 1.995,13	\$ 2.078,12
GASTOS FINANCIEROS	\$ 7.315,33	\$ 6.565,33	\$ 5.815,33	\$ 5.065,33	\$ 4.315,33	\$ 3.565,33	\$ 2.815,33	\$ 2.065,33	\$ 1.315,33	\$ 565,33
Activos Diferidos	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08
Interese de Préstamo	\$ 7.156,25	\$ 6.406,25	\$ 5.656,25	\$ 4.906	\$ 4.156	\$ 3.406	\$ 2.656	\$ 1.906	\$ 1.156	\$ 406
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 48.434,74	\$ 49.989,17	\$ 50.900,85	\$ 51.933,54	\$ 52.986,34	\$ 54.114,14	\$ 55.378,42	\$ 56.665,70	\$ 58.037,73	\$ 59.563,69

Fuente: Cuadros 45 al 51 - se toma la tasa de inflación acumulada del año 2013 que es de 4,16% según el BCE

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

INGRESOS TOTALES

Los ingresos constituyen el beneficio de la venta de los productos o servicios que genera el proyecto.

En los ingresos que se han establecido en la vida útil de la empresa, tal como se indica en el cuadro siguiente, y se ha establecido un margen de utilidad del 50%, con lo cual se pudo establecer el precio del servicio lo cual está acorde a la competencia local.

CUADRO 53
Ingresos por venta

AÑO	COSTOS TOTALES	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD 50%	Precio de alquiler de 1 hora de la cancha sintética	INGRESOS TOTALES
1	\$ 48,434.74	2957	\$ 16.38	\$ 8.19	\$ 24.57	\$ 72,652.11
2	\$ 49,989.17	3031	\$ 16.49	\$ 8.25	\$ 24.74	\$ 74,983.76
3	\$ 50,900.85	3105	\$ 16.40	\$ 8.20	\$ 24.59	\$ 76,351.27
4	\$ 51,933.54	3179	\$ 16.34	\$ 8.17	\$ 24.51	\$ 77,900.31
5	\$ 52,986.34	3252	\$ 16.29	\$ 8.15	\$ 24.44	\$ 79,479.51
6	\$ 54,114.14	3326	\$ 16.27	\$ 8.13	\$ 24.40	\$ 81,171.21
7	\$ 55,378.42	3400	\$ 16.29	\$ 8.14	\$ 24.43	\$ 83,067.63
8	\$ 56,665.70	3474	\$ 16.31	\$ 8.16	\$ 24.47	\$ 84,998.55
9	\$ 58,037.73	3548	\$ 16.36	\$ 8.18	\$ 24.54	\$ 87,056.60
10	\$ 59,563.69	3622	\$ 16.44	\$ 8.22	\$ 24.67	\$ 89,345.54

Fuente: Cuadro 24 y 52

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Se han establecido los ingresos y egresos generados por el proyecto en un período de diez años, mostrando las utilidades del proyecto.

CUADRO 54
Estado de Pérdidas y Ganancia

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESO POR VENTAS	\$ 72,652.11	\$ 74,983.76	\$ 76,351.27	\$ 77,900.31	\$ 79,479.51	\$ 81,171.21	\$ 83,067.63	\$ 84,998.55	\$ 87,056.60	\$ 89,345.54
(-) COSTO TOTAL	\$ 48,434.74	\$ 49,989.17	\$ 50,900.85	\$ 51,933.54	\$ 52,986.34	\$ 54,114.14	\$ 55,378.42	\$ 56,665.70	\$ 58,037.73	\$ 59,563.69
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 24,217.37	\$ 24,994.59	\$ 25,450.42	\$ 25,966.77	\$ 26,493.17	\$ 27,057.07	\$ 27,689.21	\$ 28,332.85	\$ 29,018.87	\$ 29,781.85
(-) 15% UTILIDAD A TRABAJADORES	\$ 3,632.61	\$ 3,749.19	\$ 3,817.56	\$ 3,895.02	\$ 3,973.98	\$ 4,058.56	\$ 4,153.38	\$ 4,249.93	\$ 4,352.83	\$ 4,467.28
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 20,584.76	\$ 21,245.40	\$ 21,632.86	\$ 22,071.75	\$ 22,519.19	\$ 22,998.51	\$ 23,535.83	\$ 24,082.92	\$ 24,666.04	\$ 25,314.57
(-) 25% DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 5,146.19	\$ 5,311.35	\$ 5,408.22	\$ 5,517.94	\$ 5,629.80	\$ 5,749.63	\$ 5,883.96	\$ 6,020.73	\$ 6,166.51	\$ 6,328.64
(=) UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	\$ 15,438.57	\$ 15,934.05	\$ 16,224.65	\$ 16,553.82	\$ 16,889.40	\$ 17,248.88	\$ 17,651.87	\$ 18,062.19	\$ 18,499.53	\$ 18,985.93
(-) 10% RESERVA LEGAL	\$ 1,543.86	\$ 1,593.40	\$ 1,622.46	\$ 1,655.38	\$ 1,688.94	\$ 1,724.89	\$ 1,765.19	\$ 1,806.22	\$ 1,849.95	\$ 1,898.59
(=) UTILIDAD LÍQUIDA PARA SOCIOS	\$ 13,894.72	\$ 14,340.64	\$ 14,602.18	\$ 14,898.43	\$ 15,200.46	\$ 15,523.99	\$ 15,886.68	\$ 16,255.97	\$ 16,649.57	\$ 17,087.33

Fuente: Cuadro 59

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

Análisis

El estado de pérdidas y ganancias refleja un valor positivo en cada año lo cual significa que la empresa obtendrá ganancias a lo largo de los años de vida útil del proyecto, siendo esto óptimo para alcanzar los objetivos trazados

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es en donde se iguala los costos con los ingresos con el fin de determinar en qué momento la empresa empieza a tener ganancias.

Es una herramienta clave para determinar la solvencia de la empresa y su nivel de rentabilidad. Para ello se han clasificado los costos fijos y variables, que se encuentran detallados en el cuadro siguiente.

CUADRO 55
CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

COSTOS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO	\$ 0.00	\$ 10,851.44	\$ 0.00	\$ 13,031.26	\$ 0.00	\$ 15,976.86
Mano de Obra Directa		\$ 10,851.44		\$ 13,031.26		\$ 15,976.86
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 28,827.97	\$ 0.00	\$ 33,944.77	\$ 0.00	\$ 40,943.39	\$ 0.00
Sueldos Administrativos	\$ 23,797.00		\$ 28,587.22		\$ 35,049.09	
Suministros de Oficina	\$ 74.00		\$ 87.10		\$ 106.79	
Servicios Básicos	\$ 1,002.00		\$ 1,179.43		\$ 1,446.03	
Útiles de Aseo	\$ 475.20		\$ 559.35		\$ 685.78	
Dep. Construcciones	\$ 2,428.91		\$ 2,428.91		\$ 2,428.91	
Dep. Maquinaria y Equipo	\$ 351.00		\$ 351.00		\$ 351.00	
Dep. Muebles y Enseres	\$ 244.62		\$ 244.62		\$ 244.62	
Dep. Herramientas	\$ 15.66		\$ 15.66		\$ 15.66	
Dep. Equipo de Oficina	\$ 23.76		\$ 23.76		\$ 23.76	
Dep. Equipo de Computación	\$ 322.22		\$ 362.44		\$ 458.54	
Dep. Equipos de Seguridad	\$ 93.60		\$ 105.28		\$ 133.20	
GASTOS DE VENTAS	\$ 1,440.00	\$ 0.00	\$ 1,694.99	\$ 0.00	\$ 2,078.12	\$ 0.00
Publicidad	\$ 1,440.00		\$ 1,694.99		\$ 2,078.12	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 7,315.33	\$ 0.00	\$ 4,315.33	\$ 0.00	\$ 565.33	\$ 0.00
Activos Diferidos	\$ 159.08		\$ 159.08		\$ 159.08	
Interese de Préstamo	\$ 7,156.25		\$ 4,156.25		\$ 406.25	
TOTAL DE COSTO	\$ 37,583.30	\$ 10,851.44	\$ 39,955.08	\$ 13,031.26	\$ 43,586.84	\$ 15,976.86

Fuente: Cuadro 52

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

El punto de equilibrio se ha calculado para el año 1º, 5º y 10º año de vida útil del proyecto.

AÑO 1
PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 37.583,30}{\$ 72.652,11 - \$ 10.851,44} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 37.583,30}{\$ 61.800,67} \times 100$$

PE = 60,81 %

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

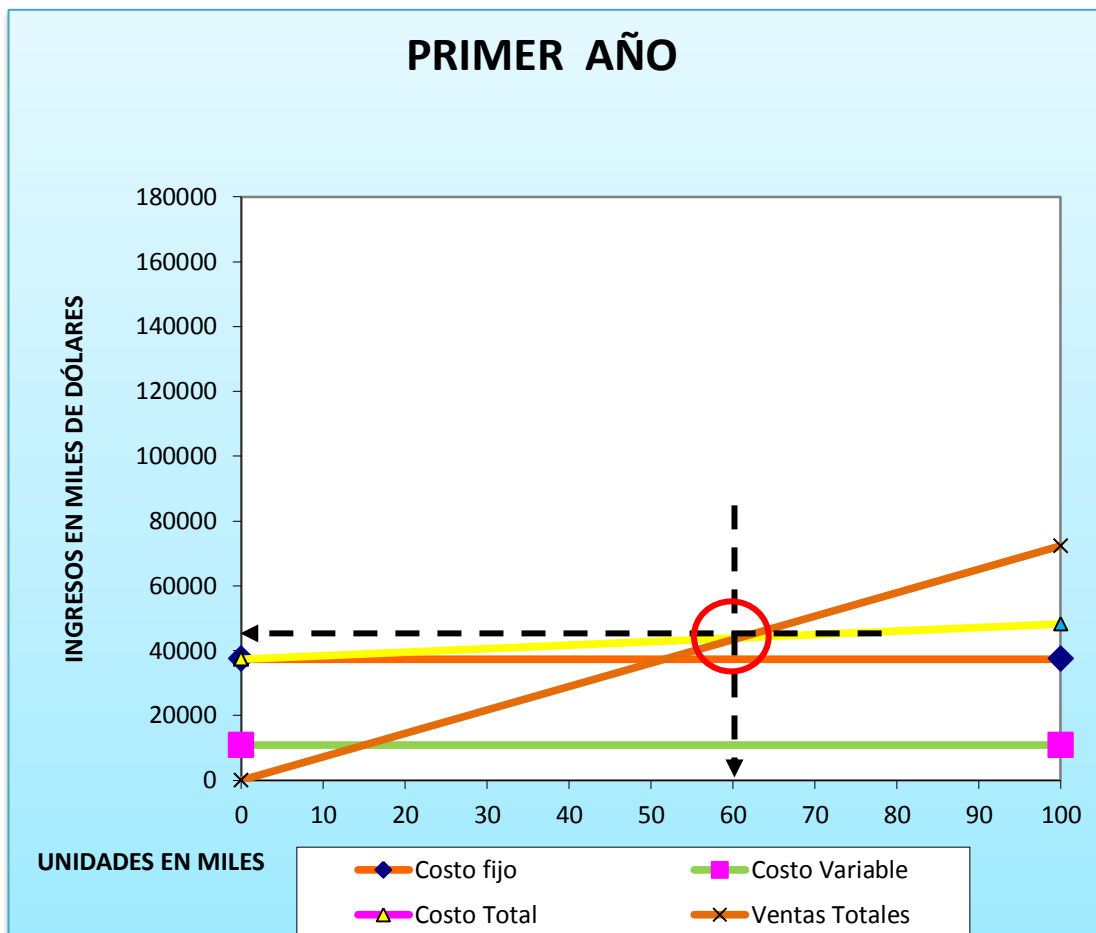
$$PE = \frac{\$ 37.583,30}{1 - \frac{\$ 10.851,44}{\$ 72.652,11}}$$

$$PE = \frac{\$ 37.583,30}{1 - 0,1493617}$$

PE = \$ 44.182,47

Se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos en \$ 44.182,47 dólares y cuando se trabaje con una capacidad instalada del 60,81%.

CUADRO 35



AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 39.955,08}{\$ 79.479,51 - \$ 13.031,26} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 39.955,08}{\$ 66.448,25} \times 100$$

PE= 60,13 %

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

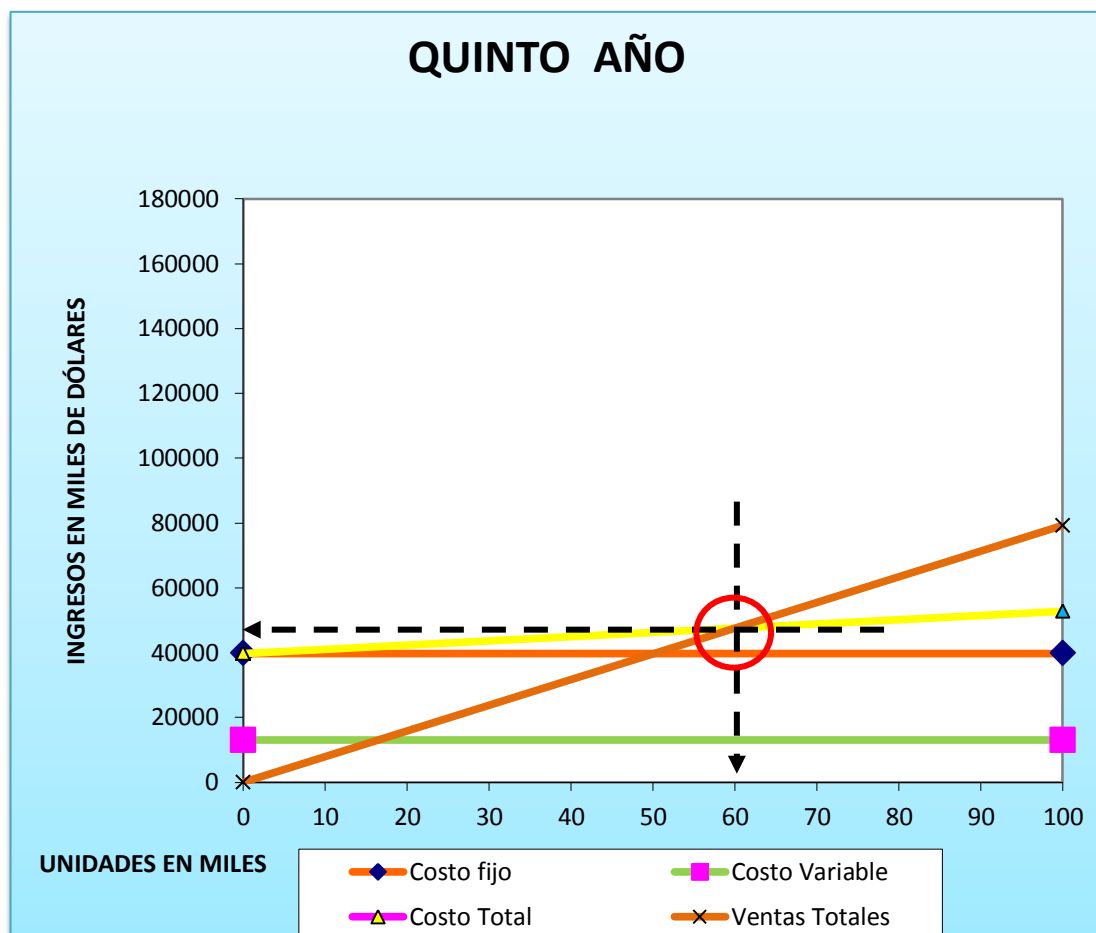
$$PE = \frac{\$ 39.955,08}{1 - \frac{\$ 13.031,26}{\$ 79.479,51}}$$

$$PE = \frac{\$ 39.955,08}{1 - 0,1639575}$$

PE= \$ 47.790,73

Para el quinto año se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos y de la capacidad instalada, analizando el gráfico se puede establecer que la empresa debe trabajar con un 60,13% de la capacidad instalada, y con \$ 47.790,73 dólares de ingresos

CUADRO 36



AÑO 10
PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 43.586,84}{\$ 89.345,54 - \$ 15.976,86} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 43.586,84}{\$ 73.368,68} \times 100$$

$$PE = \mathbf{59,41 \%}$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

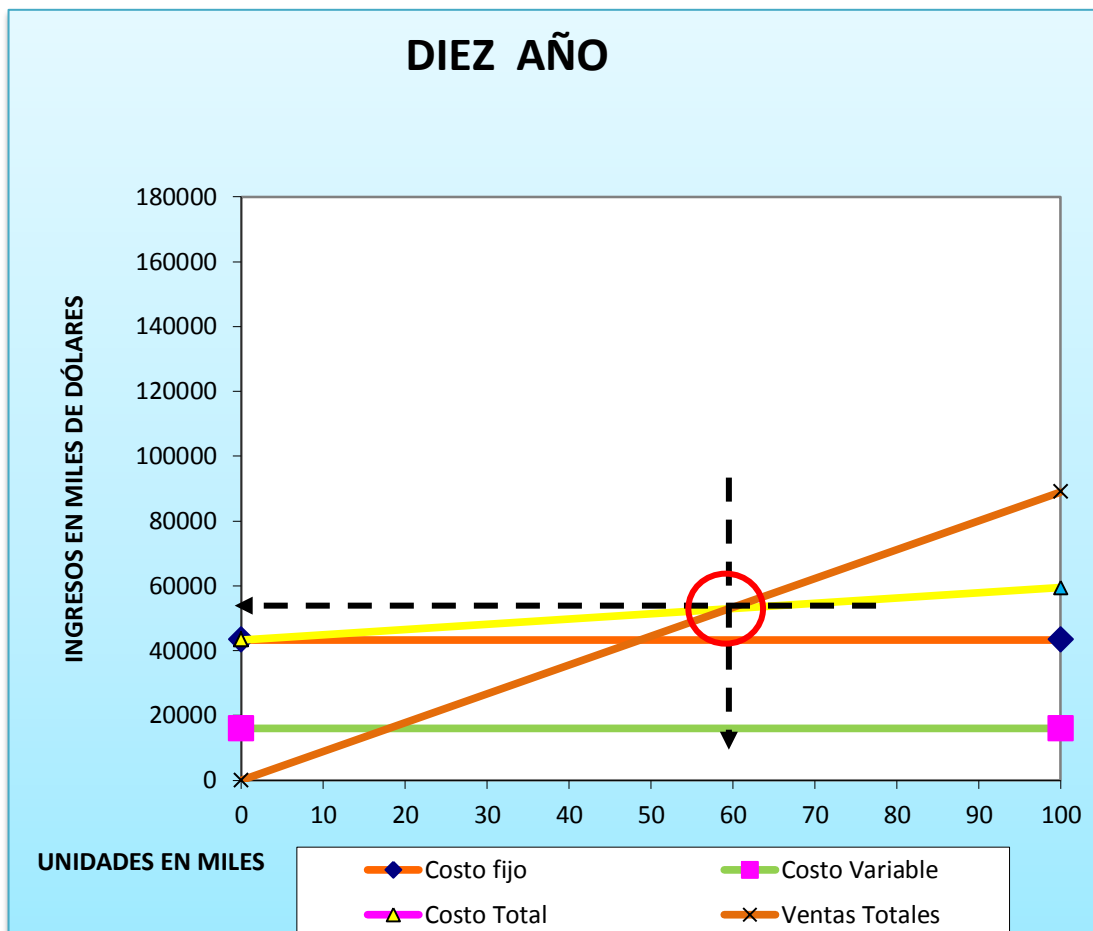
$$PE = \frac{\$ 43.586,84}{1 - \frac{\$ 15.976,86}{\$ 89.345,54}}$$

$$PE = \frac{\$ 43.586,84}{1 - 0,178821}$$

$$PE = \mathbf{\$ 53.078,36}$$

Se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos en \$ 53.078,36 dólares y cuando se trabaje con una capacidad instalada del 59,41%.

CUADRO 37



FLUJO DE CAJA

El flujo de caja comprende las variaciones de entradas y salidas de caja de efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. En este caso para el proyecto se obtiene para el primer año un flujo de caja de \$ 13.775,48, verificando que el proyecto es rentable por existir un valor positivo.

**CUADRO 56
FLUJO DE CAJA**

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESO POR VENTAS		\$ 72.652,11	\$ 74.983,76	\$ 76.351,27	\$ 77.900,31	\$ 79.479,51	\$ 81.171,21	\$ 83.067,63	\$ 84.998,55	\$ 87.056,60	\$ 89.345,54
CAPITAL	\$ 71.674,78										
(+) VALOR RESIDUAL				\$ 623,73			\$ 701,58			\$ 789,13	\$ 4.149,97
TOTAL DE INGRESOS	\$ 71.674,78	\$ 72.652,11	\$ 74.983,76	\$ 76.975,00	\$ 77.900,31	\$ 79.479,51	\$ 81.872,78	\$ 83.067,63	\$ 84.998,55	\$ 87.845,73	\$ 93.495,51
EGRESOS											
ACTIVOS FIJOS	\$ 67.265,31										
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.590,75										
ACTIVOS CIRCULANTES	\$ 2.818,72										
REINVERSIÓN					\$ 2.104,73			\$ 2.367,40			\$ 2.662,85
(-) COSTO TOTAL		\$ 48.434,74	\$ 49.989,17	\$ 50.900,85	\$ 51.933,54	\$ 52.986,34	\$ 54.114,14	\$ 55.378,42	\$ 56.665,70	\$ 58.037,73	\$ 59.563,69
TOTAL DE EGRESOS	\$ 71.674,78	\$ 48.434,74	\$ 49.989,17	\$ 50.900,85	\$ 54.038,27	\$ 52.986,34	\$ 54.114,14	\$ 57.745,82	\$ 56.665,70	\$ 58.037,73	\$ 62.226,54
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 0	\$ 24.217,37	\$ 24.994,59	\$ 25.450,42	\$ 23.862,04	\$ 26.493,17	\$ 27.057,07	\$ 25.321,82	\$ 28.332,85	\$ 29.018,87	\$ 27.119,00
(-) 15% UTILIDAD A TRABAJADORES		\$ 3.632,61	\$ 3.749,19	\$ 3.817,56	\$ 3.579,31	\$ 3.973,98	\$ 4.058,56	\$ 3.798,27	\$ 4.249,93	\$ 4.352,83	\$ 4.067,85
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPTO RTA		\$ 20.584,76	\$ 21.245,40	\$ 21.632,86	\$ 20.282,74	\$ 22.519,19	\$ 22.998,51	\$ 21.523,54	\$ 24.082,92	\$ 24.666,04	\$ 23.051,15
(-) 25% DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 5.146,19	\$ 5.311,35	\$ 5.408,22	\$ 5.070,68	\$ 5.629,80	\$ 5.749,63	\$ 5.380,89	\$ 6.020,73	\$ 6.166,51	\$ 5.762,79
(=) UTILIDAD LIQUIDA DE EJERCICIO		\$ 15.438,57	\$ 15.934,05	\$ 16.224,65	\$ 15.212,05	\$ 16.889,40	\$ 17.248,88	\$ 16.142,66	\$ 18.062,19	\$ 18.499,53	\$ 17.288,36
(+) DEPRECIACIONES		\$ 3.479,77	\$ 3.479,77	\$ 3.479,77	\$ 3.531,67	\$ 3.531,67	\$ 3.531,67	\$ 3.590,04	\$ 3.590,04	\$ 3.590,04	\$ 3.655,70
(+) AMORTIZACIONES ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08	\$ 159,08
(-) AMORTIZACIÓN CRÉDITO		\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
FLUJO NETO	\$ 0	\$ 14.077,42	\$ 14.572,90	\$ 14.863,49	\$ 13.902,80	\$ 15.580,14	\$ 15.939,63	\$ 14.891,77	\$ 16.811,31	\$ 17.248,64	\$ 16.103,13

Fuente: Cuadros 45, 50 y 53 a 55

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

VALOR ACTUAL NETO

En un proyecto empresarial es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Cuando se forma una empresa hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión con poco riesgo

En el caso del proyecto de cancha sintética, se ha hecho una estimación de los ingresos de la nueva empresa durante diez años, para que el proyecto sea rentable el VAN tendrá que ser superior a cero, lo que significará que se recuperará la inversión inicial y tendremos más capital que si lo hubiera puesto a renta fija.

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente, donde I es la inversión, Q_n es el flujo de caja del año n , r la tasa de interés con la que estamos comparando y N el número de años de la inversión:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

ANÁLISIS

Al tener un VAN con un valor positivo significa que la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida

**CUADRO 57
VALOR ACTUAL NETO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	71.674,78		
1	14.077,42	0,869565217	12.241,24
2	14.572,90	0,756143667	11.019,21
3	14.863,49	0,657516232	9.772,99
4	13.902,80	0,571753246	7.948,97
5	15.580,14	0,497176735	7.746,08
6	15.939,63	0,432327596	6.891,14
7	14.891,77	0,37593704	5.598,37
8	16.811,31	0,326901774	5.495,65
9	17.248,64	0,284262412	4.903,14
10	16.103,13	0,247184706	3.980,45
	Sumatoria valor actualizado		75.597,23
		Inversión	71.674,78
		VAN AL 15%	3.922,45

Fuente: Cuadro 56

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno, que sería el tipo de interés en el que el VAN se hace cero.

ANÁLISIS

Si el TIR es alto, como en el caso del proyecto de cancha sintética que es de 16,38% se puede verificar que es un proyecto empresarial rentable, lo cual significa que se puede invertir en el proyecto ya que se tendrá rentabilidad.

CUADRO 58
TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		16,00%		17,00%	
0	71.674,78				
1	14.077,42	0,862068966	12.135,71	0,854700855	12.031,99
2	14.572,90	0,743162901	10.830,04	0,730513551	10.645,70
3	14.863,49	0,640657674	9.522,41	0,624370556	9.280,33
4	13.902,80	0,552291098	7.678,39	0,533650048	7.419,23
5	15.580,14	0,476113015	7.417,91	0,456111152	7.106,28
6	15.939,63	0,410442255	6.542,30	0,389838592	6.213,88
7	14.891,77	0,35382953	5.269,15	0,333195378	4.961,87
8	16.811,31	0,305025457	5.127,88	0,284782374	4.787,56
9	17.248,64	0,26295298	4.535,58	0,243403738	4.198,38
10	16.103,13	0,226683603	3.650,32	0,208037383	3.350,05
		Valor actualizado	72.709,68	Valor actualizado	69.995,27
		Inversión	71.674,78	Inversión	71.674,78
		VAN MENOR	1.034,90	VAN MAYOR	-1.679,51

Fuente: Cuadro 62

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

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

$$TIR = 16\% + 1 \left(\frac{1.034,90}{2.714,41} \right)$$

$$TIR = 16,38\%$$

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. En este proyecto se obtendrá \$ 0.50

centavos por cada dólar invertido, por lo cual es recomendable realizar la inversión.

CUADRO 59
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZACIÓN 15%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO	FACT. ACTUALIZACIÓN 15%	INGRESO ACTUALIZADO
1	48.434,74	0,869565217	42.117,16	72.652,11	0,869565217	63.175,75
2	49.989,17	0,756143667	37.799,00	74.983,76	0,756143667	56.698,50
3	50.900,85	0,657516232	33.468,13	76.351,27	0,657516232	50.202,20
4	51.933,54	0,571753246	29.693,17	77.900,31	0,571753246	44.539,76
5	52.986,34	0,497176735	26.343,58	79.479,51	0,497176735	39.515,36
6	54.114,14	0,432327596	23.395,04	81.171,21	0,432327596	35.092,55
7	55.378,42	0,37593704	20.818,80	83.067,63	0,37593704	31.228,20
8	56.665,70	0,326901774	18.524,12	84.998,55	0,326901774	27.786,18
9	58.037,73	0,284262412	16.497,95	87.056,60	0,284262412	24.746,92
10	59.563,69	0,247184706	14.723,23	89.345,54	0,247184706	22.084,85
TOTAL COSTO ACTUALIZADO			263.380,18	INGRESO ACTUALIZADO		395.070,26

Fuente: Cuadro 53

Elaboración: Vicente Favían Bermeo

$$R B/C = \frac{\text{INGRESO TOTAL ACTUALIZADO}}{\text{COSTO TOTAL ACTUALIZADO}}$$

$$R B/C = \frac{395.070,26}{263.380,18} = 1,50$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días, para calcularlo se utiliza la siguiente Fórmula:

CUADRO 60
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Periodo	Inversión	Flujo neto de caja	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO	Flujo acumulado
0	\$ 71.674,78		15%		
1		\$ 14.077,42	0,86956522	\$ 12.241,24	\$ 12.241,24
2		\$ 14.572,90	0,75614367	\$ 11.019,21	\$ 23.260,44
3		\$ 14.863,49	0,65751623	\$ 9.772,99	\$ 33.033,43
4		\$ 13.902,80	0,57175325	\$ 7.948,97	\$ 40.982,40
5		\$ 15.580,14	0,49717674	\$ 7.746,08	\$ 48.728,48
6		\$ 15.939,63	0,43232760	\$ 6.891,14	\$ 55.619,62
7		\$ 14.891,77	0,37593704	\$ 5.598,37	\$ 61.217,99
8		\$ 16.811,31	0,32690177	\$ 5.495,65	\$ 66.713,64
9		\$ 17.248,64	0,28426241	\$ 4.903,14	\$ 71.616,78
10		\$ 16.103,13	0,24718471	\$ 3.980,45	\$ 75.597,23

Fuente: Cuadro 57

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{D}$$

DONDE:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

$$PRI = 8 + \frac{71.674,78 - 66.713,64}{4.903,14}$$

$$PRI = 9,0118$$

$$PRI =$$

$$PRI = 0,0118 \times 12 =$$

$$0,1419$$

$$=$$

9 AÑOS

$$PRI = 0,1419 \times 30 =$$

$$4,258$$

$$=$$

0 MESES

4 DÍAS

Para el proyecto se puede establecer que se recuperará la inversión inicial en un periodo de 9 años y 4 días

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El Análisis de sensibilidad muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE LOS COSTOS

En primer lugar se ha determinado que el proyecto puede soportar hasta un 22.89% de aumento de los costos originales

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS

Para el proyecto se ha determinado que puede soportar hasta un 15.25% de disminución de los ingresos originales.

CUADRO 61
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO DEL 22,89% DE LOS COSTOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 22,89%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	14%	VAN MAYOR	15%	VAN MENOR
					FACT. ACTUALIZ.		FACT. ACTUALIZ.	
Inversión						-71.674,78		-71.674,78
1	48.434,74	59.521,45	72.652,11	13.130,66	0,877192982	11518,12	0,869565217	11417,9634
2	49.989,17	61.431,70	74.983,76	13.552,06	0,769467528	10427,87	0,756143667	10247,3081
3	50.900,85	62.552,05	76.351,27	13.799,22	0,674971516	9314,08	0,657516232	9073,21092
4	51.933,54	63.821,13	77.900,31	14.079,18	0,592080277	8336,01	0,571753246	8049,81853
5	52.986,34	65.114,91	79.479,51	14.364,60	0,519368664	7460,52	0,497176735	7141,74348
6	54.114,14	66.500,86	81.171,21	14.670,34	0,455586548	6683,61	0,432327596	6342,39404
7	55.378,42	68.054,54	83.067,63	15.013,09	0,399637323	5999,79	0,37593704	5643,97671
8	56.665,70	69.636,48	84.998,55	15.362,07	0,350559055	5385,31	0,326901774	5021,88847
9	58.037,73	71.322,57	87.056,60	15.734,03	0,307507943	4838,34	0,284262412	4472,59303
10	59.563,69	73.197,82	89.345,54	16.147,72	0,26974381	4355,75	0,247184706	3991,46876
						2.644,63		-272,41

Fuente: Cuadros 59

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

NTIR =	$T_m + D_t \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right) = 14$	+ 1	$\left(\frac{2.644,63}{-2.917,04} \right) =$	14,09%			
Diferencias TIR =		$Tir\ Proyecto - Nueva\ Tir =$	16,38%	14,09%	=	2,29%	
Porcentaje de variación =		$Diferencia.\ Tir / Tir\ del\ proyecto =$	2,29%	/	16,38%	=	13,97%
Sensibilidad =		$Porcentaje\ de\ variación / Nueva\ Tir =$	13,97%	/	14,09%	=	0,99999

CUADRO 62
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN DEL 15,25% DE LOS INGRESOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO EN UN 15,25%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	14,0%	VAN MAYOR	15,0%	VAN MENOR
					FACT. ACTUALIZ.		FACT. ACTUALIZ.	
Inversión						-71.674,78		-71.674,78
1	48.434,74	72.652,11	61.572,66	13.137,92	0,877192982	11524,49	0,869565217	11424,281
2	49.989,17	74.983,76	63.548,74	13.559,56	0,769467528	10433,64	0,756143667	10252,978
3	50.900,85	76.351,27	64.707,70	13.806,85	0,674971516	9319,23	0,657516232	9078,231
4	51.933,54	77.900,31	66.020,51	14.086,97	0,592080277	8340,62	0,571753246	8054,273
5	52.986,34	79.479,51	67.358,89	14.372,55	0,519368664	7464,65	0,497176735	7145,695
6	54.114,14	81.171,21	68.792,60	14.678,46	0,455586548	6687,31	0,432327596	6345,903
7	55.378,42	83.067,63	70.399,82	15.021,40	0,399637323	6003,11	0,37593704	5647,100
8	56.665,70	84.998,55	72.036,27	15.370,57	0,350559055	5388,29	0,326901774	5024,667
9	58.037,73	87.056,60	73.780,47	15.742,73	0,307507943	4841,02	0,284262412	4475,068
10	59.563,69	89.345,54	75.720,35	16.156,65	0,26974381	4358,16	0,247184706	3993,677
						2.685,75		-232,91

Fuente: Cuadros 59

Elaboración: Vicente Favián Bermeo

NTIR =	$T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right) = 37$	+ 1	$\left(\frac{-232,91}{-2.918,65} \right) =$	14,08%
Diferencias TIR =	$Tir Proyecto - Nueva TIR =$	16,38%	14,08%	= 2,30%
Porcentaje de variación =	$Diferencia. TIR / TIR del proyecto =$	2,30%	/ 16,38%	= 14,05%
Sensibilidad =	$Porcentaje de variación / Nueva TIR =$	14,05%	/ 14,080%	= 0,99999

h) CONCLUSIONES

Al término de la realización del presente estudio, se concluyó:

- En el cantón Chaguarpamba provincia de Loja se aplicaron 332 encuestas a las familias y 5 encuestas a los oferentes del servicio
- Se determinó que para el primer año se cuenta con una demanda potencial de 1.534 familias; una demanda real de 1.365 familias y una demanda efectiva de 158.433, considerando que en el mercado existe una demanda insatisfecha de 155.785 servicios.
- Los canales de comercialización a utilizarse es el canal indirecto es decir consumidor final
- Los medios de publicidad a utilizar será la radio de mayor sintonía y el internet por ser una empresa en formación.
- La macro y micro localización de la empresa será en la provincia de Loja, en el cantón Chaguarpamba, Av. 10 de agosto entre la calle 5 de junio y la unión del barrio Miraflores de la parroquia urbana.
- La capacidad instalada para el primer año del proyecto será de 3696 servicios y la capacidad utilizada será del 80%.
- La empresa dispondrá de 1 gerente, 1 asesor jurídico, 1 secretaria contadora, 1 guardia de seguridad, 1 de servicios generales y 1 representante de servicios al cliente vendedor, colaboradores que ayudarán al desarrollo de la empresa y cubrir las exigencias de los consumidores.

- En la ingeniería del proyecto, se diseñaron los diagramas de proceso, la operatividad y gestión, los requerimientos técnicos de los equipos e instalaciones, así como los muebles y enseres de oficina.
- La micro empresa estará constituida por una compañía de Responsabilidad Limitada sujetándose a las normas legales establecidas en la Ley de Compañías de nuestro país.
- Para la puesta en marcha del proyecto la inversión requerida es de \$ 71.674,78 cuyo capital propio es \$ 21.674,78 y un crédito al banco de Fomento de \$ 50,000.00a 10 años plazo.
- El costo unitario será de 16.38 y al sumar el margen de utilidad del 0.50 %da un pvp de \$ 24.57 lo que permite que el servicio ingrese al mercado fácilmente.
- De acuerdo a la evaluación financiera el proyecto es rentable y provechoso ya que el VAN es positivo de \$3.922,45la TIR tiene un valor satisfactorio de 16.38%, mayor a la tasa de oportunidad vigente en el mercado, la Relación Beneficio – Costo es de 0.50 centavos de dólar, lo que significa que la rentabilidad es provechosa; la recuperación de capital se dará en un plazo de 9 años y 4 días; El Análisis de Sensibilidad incrementando los costos y disminuyendo los egresos se determinó que el proyecto no será sensible al incremento de los costos en el 22.89%, ni a la disminución de los ingresos en el 15.25 %.

i) RECOMENDACIONES

- Cuidar siempre la excelencia en la calidad del servicio, atención al público y precios accesibles que permitan conservar e incrementar os clientes.
- Captar el mayor número de clientes y así posicionar el servicio en el cantón Chaguarpamba.
- Aplicar el proceso de mejora continua en la producción, ventas y recurso humano, este es un proceso progresivo en el que no puede haber retrocesos, hay que cumplir los objetivos planteados por lo que se necesitará obtener un rendimiento superior en las tareas encomendadas a cada uno de los colaboradores que forman parte de ya que al alcanzar los mejores resultados se tendrá un Cliente Satisfecho.
- Se recomienda la ejecución del proyecto debido a los resultados obtenidos a través de los criterios de evaluación desarrollados en el presente estudio.

j) BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- ✚ A. N. SapagChain y R. SapagChain "*Preparación y Evaluación de Proyectos*". Ed. Mc Graw Hill (2000); Pag 84
- ✚ BACA URBINA, Gabriel (2008). Evaluación de Proyectos. Cuarta edición; Editorial McGraw Hill; Colombia; Pág. 117.
- ✚ BOLTEN, Steven, (2007), Administración Financiera, Editorial Limusa., Volumen II; México D. F.; Pág. 189
- ✚ COLOMA, F. (2005). Evaluación de Proyectos de Inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. Bolivia; Pág. 79.
- ✚ HERNANDEZHERNANDEZ, Abraham. (2007).Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México; Pág. 212.
- ✚ LAMBINJeans Jacques, Marketing Estratégico, Madrid, McGraw- Hill, 2003 segunda edición; Pag.328
- ✚ MIRANDA MIRANDA, Juan José (2009). Gestión de proyectos de inversión; Quinta Edición. MM Editores; Bogotá, Colombia; Pág. 107.
- ✚ Salazar, Leytte Jorge. (1999), Cómo iniciar una pequeña empresa: Su viabilidad de mercado, Segunda Edición, México: Editorial CECSA.Pag 38
- ✚ Sapag, N. & Sapag R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill; Pag 119
- ✚ SAPAGCHAIN, Nassir y SAPAGCHAIN, Reinaldo (2009). Preparación y Evaluación de Proyectos; Cuarta Edición; Editorial McGraw Hill; Santiago, Chile; Pág. 185.
- ✚ VARELA, Rodrigo, (2006). Innovación Empresarial, Segunda Edición; Editorial McGraw Hill; Bogotá, Colombia; Pág. 159.

PAGINAS DE INTERNET

-  <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
-  <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
-  <http://emprendedor.unitec.edu>
-  <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com>
-  <http://hugoalbertoruiz.blogspot.com>
-  <http://www.artificialgrass.info/es/preguntas-frecuentes.html>
-  <http://www.angelfire.com/games5/torneosyarbitraje/HISTORIAFUTBOLRAPIDO.htm>
-  <http://derivaftbol.blogspot.com/>

k) ANEXOS

FICHA RESUMEN DEL PROYECTO

a) Tema

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOOR FUTBOL (FULBITO) EN LA PARROQUIA URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA PROVINCIA DE LOJA”

b) PROBLEMÁTICA.

Sin duda alguna en nuestro país, la carencia de instalaciones deportivas, es una de las falencias, por cuanto el proceso de crecimiento en el ámbito económico social es desigual, en vista que el crecimiento económico se concentra en grupos monopólicos, la falta de programas sociales, deportivos y recreativos, hace que la inseguridad, la violencia y la corrupción cada día se arraigue mas en nuestra población.

Esta situación no marca la diferencia en nuestra provincia de Loja, especialmente en los 16 cantones y 179 parroquias rurales que componen toda la provincia, que a duras penas llegan a tener canchas de futbol rápido, (indoor futbol) muchas veces en condiciones muy malas, y su causa puede darse debido a la misma geografía irregular de nuestra provincia, también la falta de mantenimiento permanente, ya que una vez construidas, se olvidan de mantener un constante monitoreo de las mismas, lo que hace que el deterioro se haga constante.

En el cantón Chaguarpamba, de acuerdo a los datos reales del último censo de población y vivienda, tiene una población de 7161 habitantes de los cuales 3.579 pertenecen directamente a la cabecera cantonal y a sus barrios urbanos y rurales, de ellas 1811 se ubican directamente en la zona urbana, en la comunidad solo existe una sola cancha de futbol rápido (fulbito) de servicio público, que es administrada por la liga cantonal su construcción es

de hormigón, y su demanda diaria es muy grande, lo que hace que muchos jóvenes, niños y adultos traten de improvisar una cancha en la vía pública, poniendo en riesgo sus vidas y exponiéndose a lesiones permanentes, también otra situación extrema es que la juventud que habita en esta comunidad es que en vista que no hay un lugar donde recrearse se dedique mucho a otros vicios sociales que afecta su personalidad.

Con este contexto me he podido dar cuenta que el cantón Chaguarpamba necesita urgentemente una alternativa de solución ante la falta de este servicio, que motive a las personas que en un futuro se convertirán en los posible usuarios, a sabiendas que los campos deportivos que se encuentran en la zona pertenecen a las instituciones educativas que allí existen y se encuentran retiradas del casco urbano, y la que está ubicada dentro de la zona no logra cubrir la necesidad de los usuarios. Los GAD, en la actualidad están obligados a cubrir estas necesidades, pero lamentablemente hasta la actualidad no se logra cubrir eficientemente dichas necesidades, por lo que me he enfocado como futuro administrador a realizar un:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTETICA DE INDOOR FUTBOL (FULBITO) EN EL CANTÓN CHAGUARPAMBA, PROVINCIA DE LOJA, enfocado en el siguiente problema:

“LA FALTA DE CANCHAS DEPORTIVAS EN EL CANTÓN CHAGUARPAMBA NO PERMITE QUE LAS PERSONAS PUEDAN REALIZAR UNA PRACTICA DEPORTIVA SALUDABLE Y A GUSTO”.

d. OBJETIVOS

GENERAL:

- ❖ Determinarla factibilidad para la implementación de una cancha sintética de indoor futbol (fulbito) en la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja.

ESPECÍFICOS:

- ❖ Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda del proyecto en mención.
- ❖ Realizar un estudio técnico para determinar la capacidad instalada y utilizada, e ingeniería del proyecto.
- ❖ Definir la estructura orgánica y administrativa requerida por la empresa considerando los aspectos legales ajustados a la naturaleza y tipo de empresa, así como la determinación de los recursos humanos adecuados.
- ❖ Realizar un estudio económico, el mismo que permita establecer los presupuestos, la inversión total del proyecto, los costos, y establecer las fuentes de financiamiento.
- ❖ Realizar la evaluación financiera, para determinar la factibilidad del proyecto a través de la utilización de los diferentes índices de evaluación:

Valor actual neto (VAN)

Tasa interna de retorno (TIR)

Relación beneficio costo (RBC)

Periodo de recuperación de capital (PRC)

Análisis de sensibilidad (A/S)

e. METODOLOGÍA

Con la implementación del presente proyecto, se está pretendiendo crear una empresa que preste servicios para la práctica de indoor futbol, o futbol rápido o fulbito, en el cantón Chaguarpamba, por cuanto es necesario recabar información acerca de los futuros clientes potenciales, la competencia y otros elementos que pueden estar inmersos dentro del mercado, y para ello es oportuno recurrir a la recopilación de la información aplicando métodos y técnicas como:

MÉTODOS

El método es un proceso, o una serie de pasos sucesivos que conducen a alcanzar un fin determinado o resultado esperado. Los métodos que se utilizarán en el presente proyecto serán de gran utilidad en el proceso de recopilación de información que fundamentará al mismo, entre los métodos que utilizaremos tenemos:

METODO HISTÓRICO: A través de este método se conocerá los aspectos más relevantes del tema en mención, su historia, como es la actividad deportiva en el lugar, como ha progresado hasta la actualidad y también a través de ello poder analizar por qué situación atraviesa la población del cantón Chaguarpamba de la provincia de Loja en relación a la implementación de centros deportivos.

MÉTODO INDUCTIVO.- El método inductivo permite realizar el estudio de los procesos o fenómenos particulares con el propósito de descubrir principios o leyes generales. Este método se utilizará puesto que hace referencia a las fuentes de información; revisión bibliográfica, internet, las mismas que concederán información necesaria para el desarrollo del marco teórico y fundamentación del proyecto de implementación de una cancha sintética de Indoor Futbol en el cantón Chaguarpamba provincia de Loja.

El razonamiento inductivo constituye uno de los pilares sobre el que se apoya el enfoque cualitativo de la investigación.

MÉTODO DEDUCTIVO:

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez. Este método servirá para poder razonar las ventajas y desventajas que en primer plano se puede presentar. El razonamiento deductivo constituye una de las principales características del proceso de enfoque cuantitativo de la investigación.

MÉTODO MATEMÁTICO: Se utilizara para efectuar cálculos y operaciones aritméticas estableciendo porcentajes, con el objeto de encontrar valores exactos en cada uno de los procedimientos para el análisis financiero, ayudando por consiguiente a determinar la posición financiera del producto.

MÉTODO ANALÍTICO: A través de este método se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. A este método se recurrirá para identificar las variables presentes en el mercado y analizarlas de tal manera que se pueda determinar los fenómenos que pueden afectar o beneficiar a la empresa que se pretende crear.

DESCRIPTIVO: Para determinar y narrar los hallazgos y más información relevante a lo largo de todo el proceso de implementación de canchas sintéticas hasta llegar a la comunicación de los resultados.

TÉCNICAS

Es muy necesario aplicar una serie de técnicas en el desarrollo del presente proyecto, ya que se requiere de información por parte de los clientes, la misma que se logrará a través de diferentes técnicas de recopilación de datos, entre las que utilizare:

OBSERVACIÓN.- Esta técnica se la utilizará ya que mediante ella podremos obtener información inmediata de los clientes acerca de la implementación de la cancha sintética, en la localidad y a partir de ello poder aprovechar las oportunidades presentes en el mercado y a su vez éstas permita satisfacer las necesidades del mismo.

ENCUESTA.- Esta técnica se la empleará para obtener información de interés, mediante un cuestionario previamente elaborado, ya que nos permite conocer la opinión del encuestado. A través de la cual podremos determinar si la empresa que se pretende crear tendrá acogida en el mercado para el cual está dirigido, llegando a conocer cuáles son los gustos y preferencias de los posibles clientes y así poder tomar decisiones sobre el servicio y los distintos aspectos que son considerados por los mismos al momento de acudir a nuestros servicios.

POBLACIÓN Y MUESTRA

DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

En primer lugar para la realización del presente proyecto de tesis se determinó la segmentación para efectos de la presente propuesta, considerando que el segmento objetivo lo constituye la población económicamente activa de la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba y en vista que es un segmento de mercado que puede acceder fácilmente a la

realización de esta disciplina deportiva. Para el estudio se tomó como referencia los datos del censo realizado por el INEC en el 2010, encontrando que la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba provincia de Loja cuenta con 1.811 personas que conforman la PEA.

Luego tomando como base la tasa de crecimiento anual del 1,7%, dato otorgado por el INEC, con el mismo se proyectará la población hasta el año 2014.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA PARROQUIA URBANA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA

$$P_f = P_o(1 + i)^n$$

En donde:

P_f = población final (2014)

P_o = población inicial (2010 = 1.811)

i = tasa de crecimiento anual (1,7%)

n = período analizado (4 años)

$$P_f = P_o(1 + i)^n$$

$$P_f = 1.811 (1 + 0,017)^4$$

$$= 1.811 (1,017)^4$$

$$= 1.811 (1.07)$$

$$= \mathbf{1.937 \text{ HABITANTES (PEA)}}$$

FÓRMULA PARA CALCULAR LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

n = Tamaño de la muestra

N= Población en estudio

1 = Constante

E= Margen de Error del 5% (Que está dispuesto a tolerar conforme a la representatividad de la muestra)

Por tanto:

$$n = \frac{N}{1 + (e)^2 N}$$

$$n = \frac{1937}{1 + (0.05)^2 1937}$$

$$n = \frac{1937}{1 + (0.0025)1937}$$

$$n = \frac{1937}{5.8425}$$

$$n = \mathbf{331.5 \cong 332}$$

De esta manera se estableció que el total de encuestas que se aplicaron fue de 332 posibles usuarios de la parroquia urbana del cantón Chaguarpamba de la provincia de Loja.

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

En la siguiente tabla se presenta la distribución muestral es decir el número de encuestas a aplicarse en los diferentes barrios urbanos y rurales del cantón Chaguarpamba.

CUADRO NRO. 1

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL			
BARRIOS	POBLACIÓN	PORCENTAJE	NÚMERO DE ENCUESTAS
BARRIO LA ALBORADA.	293	16%	54
BARRIO 10 DE AGOSTO	280	15%	51
BARRIO LA UNIÓN	254	14%	47
BARRIO EL PROGRESO	351	19%	64
BARRIO CRISTO DEL CONSUELO	273	15%	50
BARRIO MIRAFLORES	360	20%	66
TOTAL	1811	100	332

POBLACIÓN DE LA OFERTA

En este caso la encuesta se aplicó a los encargados de los centros deportivos existentes en la parroquia urbana Chaguarpamba, como se explica a continuación:

CENTROS DEPORTIVOS EXISTENTES DE LA PARROQUIA URBANA CHAGUARPAMBA DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA.

De acuerdo a la distribución de centros donde se puede practicar la disciplina de indoor futbol o fulbito se encontró los siguientes:

- Cancha de indoor futbol en el colegio de bachillerato CHAGUARPAMBA.
- Cancha de indoor futbol en el colegio LA DOLOROSA
- Cancha de indoor futbol en la escuela 5 DE JUNIO.

- Cancha de uso múltiple de servicio público. (adm. LDCCH)

Estadio....GAD Chaguarpamba,

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	53
f. RESULTADOS	60
g. DISCUSIÓN.....	80
h. CONCLUSIONES	180
i. RECOMENDACIONES	182
j. BIBLIOGRAFÍA	183
k. ANEXOS.....	185
ÍNDICE	195