

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015"

Tesis previa a la obtención del Grado de Ingeniera Comercial

AUTORA:

Mayra Andrea Aldaz Guazhima

DIRECTORA DE TESIS:

Ing. María José Cueva Cueva, M.A.E.

LOJA – ECUADOR 2016 CERTIFICACIÓN

Ing. María José Cueva Cueva, M.A.E.

DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICA:

Una vez realizado el trabajo de investigación denominado: "PROYECTO

DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO

DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE

LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015",

presentado por la estudiante Mayra Andrea Aldaz Guazhima, previo a la

obtención del Título de Ingeniera Comercial, se autoriza su presentación

para su evaluación a través del tribunal correspondiente.

Atentamente,

Loja, diciembre de 2015

Ing. María José Cueva Cueva, M.A.E.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Mayra Andrea Aldaz Guazhima, declaro ser autora del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autora: Mayra Aldaz Gyazhin

Firma:

Cédula: 1900576479

Fecha: Loja, 04 octubre del 2016

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

Yo, Mayra Andrea Aldaz Guazhima, declaro ser autor (a) de la Tesis intitulada: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015", como requisito para optar al Grado de INGENIERA COMERCIAL. Autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los cuatro días del mes de Oetubre del dos mil dieciséis, firma la autora.

FIRMA:

AUTORA: Mayra Andrea Aldaz Guazhima

CÉDULA: 1900576479

DIRECCIÓN: Av. del Ejercito y José Duran.

CORREO ELECTRÓNICO: mayra_andrea85@hotmail.com

TELÉFONO: 2608-175

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS: Ing. María José Cueva Cueva. M.A.E. TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Juan Gabriel Vacacela Pineda. Mgs.

(Presidente)

Ing. Adalberto Fausto Morocho Pintado. Mgs.

(Vocal)

Ing. Raúl Filiberto Encalada Rojas. Mgs.

(Vocal)

DEDICATORIA

Este trabajo de Tesis lo dedico a mi Dios, por ser mi luz, guía y fuerza para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se me presentaban.

Con mucho cariño especialmente a mis padres Jaime y Gladys, por brindarme sus bendiciones y apoyo para que llegue a cumplir todas las metas que me he trazado en la vida y que segura estoy de su felicidad al verme alcanzar este título tan anhelado.

A mi esposo Luis y a mis hijos Sebastián y Oriol, quienes con su paciencia, comprensión, apoyo y amor han demostrado ser mis verdaderos compañeros de mi vida, han hecho de mí una persona perseverante y luchadora, para cumplir mi meta planteada.

Mayra Andrea Aldaz Guazhima

AGRADECIMIENTO

Quiero darles gracias a las autoridades del Plan de Contingencia de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja por permitirme realizar mis estudios profesionales en tan prestigiosa institución. A los señores docentes que han sabido impartir sus conocimientos y experiencia desinteresadamente.

En particular a mi Directora de Tesis, Ing. María José Cueva Cueva, M.A.E. quien con su experiencia y sabios conocimientos me orientó durante toda el desarrollo de esta Tesis.

Mayra Andrea Aldaz Guazhima

a. TÍTULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015".

b. RESUMEN

En el cantón Zamora, no existe un Complejo Deportivo con canchas de uso múltiples que brinden seguridad y sobre todo que tengan diferentes opciones para la práctica del deporte como es básquet, futbol y ecuavóley, así mismo, se ha podido evidenciar que en dicho Cantón existe un incremento de enfermedades derivadas por el sedentarismo y el stress; por tal razón surge la idea de la presente propuesta, la misma que con su implementación dará un servicio personalizado a la ciudadanía, para que practique su deporte favorito inclusive en la noche y no tengan inconveniente con el clima.

Por lo tanto, se describe el siguiente problema de Investigación:

¿Será factible la creación e implementación de un Complejo Deportivo de Canchas Múltiples en el cantón Zamora, Provincia de Zamora Chinchipe?

El objetivo general de este estudio es "Determinar la viabilidad comercial de la propuesta de implementación de un complejo deportivo de canchas múltiples en el cantón Zamora."

Con la ayuda de los diferentes métodos de investigación científica como es el inductivo, deductivo, estadístico, descriptivo, y con las técnicas de investigación como la observación directa y la encuesta se pudo obtener

información confiable sobre las necesidades, gustos y preferencias de los usuarios sobre un complejo deportivo.

Los resultados del trabajo muestran la tabulación y el análisis de las 375 encuestas aplicadas a la población económicamente activa (demandantes) y de las 7 empresas (oferentes) que ofrecen el servicio de canchas en el Cantón Zamora.

En la discusión se encuentran los cuatro estudios que se deben aplicar en un proyecto de factibilidad. El cual inicia por el estudio de mercado, donde indica que la demanda efectiva es de 180.989 visitas en el primer año de vida útil del proyecto, así también una oferta de 49.504 visitas, y una demanda insatisfecha de 131.485 visitas, lo cual permitió determinar que el proyecto puede o debe ejecutarse.

Luego se encuentra el estudio técnico, donde se establece que el tamaño de la empresa de acuerdo a su capacidad instalada y utilizada es de 64.512 visitas en el primer año. En cuanto a su localización el complejo deportivo de Canchas Múltiples estará ubicado en el Cantón Zamora, en el Barrió 10 de Noviembre en la Av. Alonso de Mercadillo, Av. Del Maestro y Escalinata Daniel Martínez, por contar con todos los servicios básicos, disponibilidad de la mano de obra, facilidad de parqueadero, medios de transporte y buen ambiente.

En la ingeniería del proyecto se encuentra el flujograma del servicio con todas sus fases respecto a la atención diaria es de 224 personas, también se hace una descripción de requerimientos de personal, de equipo de computación y de implementos deportivos, así como también la distribución de la planta.

Así mismo se realizó un estudio administrativo donde se establece que el complejo deportivo estará constituido como compañía de responsabilidad limitada, siendo su razón social "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda.", el plazo de duración es de diez años a partir de la fecha de su inscripción en la Superintendencia de Compañías.

La inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto es de USD \$724.389,15 dólares de los Estados Unidos de América, el financiamiento será interno y externo, los costos para el primer año son de USD \$155.042,19 dólares de los Estados Unidos de América, y los ingresos de USD \$249.240,38 dólares de los Estados Unidos de América, el punto de equilibrio, acontece cuando el complejo deportivo tiene una capacidad instalada de 41,81% y un ingreso de USD \$104.216,06 dólares de los Estados Unidos de América, la utilidad neta es de USD \$56.208,06 dólares de los Estados Unidos de América en el primer año.

Los resultados de la evaluación financiera indican que el proyecto no es ejecutable por los siguientes indicadores financieros: el VAN es – USD \$ 461.118,94 dólares de los Estados Unidos de América, menor a uno; la

Tasa Interna de Retorno es -26,23% menor a la tasa de costo de capital; Relación Beneficio Costo es de USD \$ 1,69 dólares de los Estados Unidos de América, lo que quiere decir que se tendrá USD \$0,69 centavos de dólar de los Estados Unidos de América como utilidad por cada dólar invertido; la inversión no se recuperará durante la vida útil del proyecto; en el análisis de sensibilidad, el proyecto soporta un 5% de aumento en los costos y en disminución de los ingresos.

Luego se encuentra un análisis del impacto ambiental y social que puede tener el proyecto en el Cantón Zamora.

Al final se presenta las conclusiones, recomendaciones, bibliografía, anexos, mismos que complementan el trabajo investigativo.

ABSTRACT

In the canton Zamora, there is a sports complex with tennis multiple use that provide safety and above all having different options for practicing sports such as basketball, soccer and Equavolley likewise, it has been evident that in this Canton there an increase in diseases caused by sedentary lifestyle and stress; for this reason arises the idea of this proposal, the same as with its implementation will give a personalized service to citizens, to practice their favorite sport even at night and have no problem with the weather.

Therefore, the following problem described Research:

Is the creation and implementation of a Multi Sports Complex Courts in the canton Zamora, Province of Zamora Chinchipe be feasible?

The overall objective of this study is to "determine the commercial viability of the proposed implementation of a sports complex multiple courts in the canton Zamora."

With the help of different scientific research methods such as inductive, deductive, statistical, descriptive, and research techniques such as direct observation and survey were able to obtain reliable information on the needs, tastes and preferences of users of a sports complex.

The results of the study show the tabulation and analysis of 375 surveys of the economically active population (applicants) and 7 companies (providers) that offer the service of tennis in the Zamora Canton.

In the discussion the four studies are to be applied in a project feasibility. Which starts by the market study, which indicates that the effective demand is 180,989 visits in the first year of life of the project and also an offer of 49,504 visits, and unmet demand for 131,485 visits, which allowed us to determine that the project can or should run.

Then there is the technical study, which states that the size of the company according to its installed capacity and used is 64,512 visits in the first year. In terms of location the sports complex multiple courts will be located in the Zamora Canton, in the district on November 10 at Av. Alonso de Mercadillo, Av. Del Maestro and Spanish Steps Daniel Martinez, for having all the basic services, availability of labor, ease of parking, transportation and good environment.

In the engineering project is the flow chart of service all phases regarding the daily care is 224 persons, a description of staffing requirements, computer equipment and sports equipment also the distribution of the plant is also done, as well.

Also an administrative study which states that the sports complex will be established as a limited liability company was held, with its name Multi

Sports Complex Tennis Zamora Cia. Ltda. The duration is ten years from the date of registration in the Superintendency of Companies.

The investment required for the implementation of the project is USD \$724,389.15 dollars of the United States of America, funding will be internal and external costs for the first year are \$ 155,042.19 dollars of the United States of America and revenues of USD \$ 249,240.38 dollars of the United States of America, the break-even point, occurs when the sports complex has an installed capacity of 41.81% and an income of USD \$ 104,216.06 States dollars States, net income is \$ 56,208.06 dollars of the United States in the first year.

The results of the financial evaluation indicates that the project is not enforceable by the following financial ratios: NPV is - USD \$ 461,118.94 dollars from the United States, less than one; Internal Rate of Return is - 26.23% lower than the rate of cost of capital; Benefit Cost Ratio is USD \$1.69 USD United States of America, which means that it will have USD \$0.69 cents of the United States of America as income per dollar invested; not recover investment over the life of the project; in the sensitivity analysis, the project supports a 5% increase in costs and declining revenues.

Then there is an analysis of the environmental and social impact it can have the project in Zamora Canton. Finally, conclusions, recommendations, bibliography, annexes themselves that complement the research work presented.

c. INTRODUCCIÓN

El sedentarismo y el estrés en el cantón Zamora están aumentando y la mejor recomendación para que las personas puedan evitar enfermedades como (obesidad, diabetes y enfermedades cardiovasculares), es brindar un buen ambiente para que puedan realizar su actividad deportiva, ya que es fundamental para el bienestar de las personas y así poder mejorar su calidad de vida, ya que en su gran mayoría no lo hace por falta de tiempo o porque tienen que cumplir con otras obligaciones en vista que algunos centros deportivos existentes en la localidad se encuentran con los cupones llenos y no cuentan con cubierta que los proteja del clima.

La idea principal de este proyecto es crear un complejo con canchas múltiples que tenga cubierta, iluminación, áreas verdes, parqueadero y lo más importante que sea seguro para que los clientes puedan realizar actividad deportiva sin preocupaciones.

Es importante incentivar a niños y jóvenes a la realización de la práctica deportiva para evitar el sedentarismo, a prevenir o combatir la delincuencia, el alcoholismo o la drogadicción, lo que representa una amenaza latente para la juventud de la localidad.

Por todo ello se ha propuesto realizar el siguiente tema de investigación:

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN

COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN

ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015".

El presente proyecto tiene como objetivos específicos los siguientes:

- Evaluar la demanda para la creación de un complejo deportivo en el Cantón Zamora a través del desarrollo de un estudio de mercado.
- Establecer la viabilidad técnica de la propuesta a través del estudio correspondiente.
- Diseñar la estructura organizacional y proponer un manual orgánico funcional a través del estudio administrativo y legal.
- Elaborar un estudio de ingresos y gastos a través del estudio financiero del proyecto.
- Evaluar económicamente y financieramente la propuesta.
- Evaluar el impacto ambiental y social de la puesta en marcha de la propuesta.

Se tomó en cuenta el siguiente desarrollo del proyecto de factibilidad los puntos reglamentarios que constan en el Art. 151 del Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.

Se especifica claramente el título, el resumen en dos idiomas castellano e inglés, la introducción se describe brevemente el trabajo investigativo. En cuanto a la revisión de literatura está estructura de acuerdo las normas APA, en los materiales y métodos se detalla claramente los materiales, métodos, técnicas y procedimientos que se utilizaron para la obtención de la información. Dentro de los resultados se halla el análisis de las encuestas aplicadas a los demandantes y oferentes de la localidad.

En la discusión se puede identificar claramente los cuatro estudios que son importantes dentro de un proyecto de factibilidad, como es el estudio de mercado, técnico, organizacional y legal, y, financiero.

En el estudio de mercado, se determinó la demanda, oferta y la demanda insatisfecha del proyecto, también en este estudio se plantearon estrategias de comercialización enfocadas al servicio, precio, plaza y promoción.

Dentro del estudio técnico, se trató la temática del tamaño y localización, con la finalidad de determinar la capacidad instalada y utilizada, así como la mejor ubicación de esta empresa a nivel macro y micro.

De igual forma, en la ingeniería del proyecto se enfocaron aspectos importantes como la descripción del proceso del servicio, especificación de requerimientos y distribución de la empresa.

En el estudio organizacional y legal se determinó su constitución y estructura administrativa, también se construyeron los organigramas, estructural, funcional, posicional y además el manual de funciones en donde se especifica la naturaleza, funciones principales, características de clase y requisitos mínimos de cada puesto de trabajo.

En lo referente al estudio financiero, en primer lugar se realizó el cálculo de los presupuestos necesarios que se requieren para la instalación y funcionamiento de la empresa y se determinó las fuentes de donde se obtendrá los recursos económicos. El cálculo de la inversión total, los costos totales, el costo unitario y los ingresos por ventas están respaldados en los respectivos presupuestos, elementos indispensables para realizar la evaluación financiera en la que se verificó la viabilidad del proyecto a través de los indicadores financieros como el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), la relación beneficio costo (B/C), el periodo de recuperación de capital (PRC) y el análisis de sensibilidad.

Asimismo dentro de la discusión se encuentra un análisis de impacto ambiental y social que puede generar el proyecto.

Al final se puede observar las conclusiones a las que se llegó con el trabajo investigativo, seguidamente encontramos las recomendaciones, la bibliografía utilizada y los anexos e índices respectivos que contemplan el trabajo, esperando que este sea un aporte sustancial y un incentivo para incrementar las inversiones en el Cantón Zamora.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

d.1. Marco Referencial

d.1.1. Deporte

La real audiencia española define al deporte como:

La actividad física, ejercida como juego o competición, cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas"; también, en una segunda acepción, define, como "recreación, pasatiempo, placer, diversión o ejercicio físico, por lo común al aire libre". (Real Academía Española, 2014)

El deporte busca el mejoramiento de la población, proporcionando entretenimiento personal y recreación, contribuyendo a la integración de la comunidad, brindando bienestar y como consecuencia un desarrollo personal, que repercute en la eficiencia en el trabajo, promoviendo el desarrollo de una cultura física.

d.1.2. Complejo Deportivo

Bravo Berrocal y Bravo Caro dicen que:

En estos lugares, formados por los espacios y equipamientos deportivos, se ubican o construyen diferentes instalaciones con determinadas características y funciones, como superficies libres o sin edificaciones; zonas verdes, incluidas en las superficies libres, constituidas por jardines y parterres, etc., por semejanzas en sus funciones se les anexionan espacios para actividades lúdicas y deportivas; zonas de actividades, para uso de uno o varios deportes. Pueden estar cubiertas a la intemperie, y en ellas están comprendidas las señalizaciones y equipamientos, con elementos fijos y móviles, además de la infraestructura, excepto los elementos accesorios (vestuarios, servicios, zonas libres, etc.); unidades funcionales, o instalaciones deportivas propiamente dichas, equivalentes a la conjunción formada por un espacio de actividad, con sus elementos accesorios y por la infraestructura correspondiente; conjunto deportivo, compuesto por varias unidades funcionales, reunidas en un mismo espacio; conjunto integrado, cuando se ubican en un mismo lugar servicios de diferente naturaleza pero que funcionan simultáneamente;

equipamientos deportivos, o conjunto de espacios urbanos o rústicos (montañas, llanuras, ríos, mares, playas, etc.), así como, los elementos materiales que hacen posible la práctica físico-deportiva en general. (Bravo Berrocal & Bravo Caro , 2015)

Un complejo deportivo constituye una infraestructura deportiva de carácter privado, la cual está diseñada para realizar actividades deportivas, dirigida principalmente a la juventud y a toda la población en general.

d.1.3. Fútbol

Rivera Camino & Molero Ayala afirman que:

El nombre "fútbol" proviene de la palabra inglesa "football", que significa "pie" y "pelota", por lo que también se lo conoce como "balompié" en diferentes regiones hispano parlantes, en especial Centroamérica y Estados Unidos. En la zona británica también se le conoce como "soccer", que es una abreviatura del término "association" que se refiere a la mencionada Football Association (Rivera Camino & Molero Ayala, 2010)

El fútbol es un deporte que lo practican pequeños y grandes, especialmente la juventud, es un juego que mueve masas, se lo práctica en todas partes del mundo.

d.1.4. Básquetbol o Baloncesto

La Federación Internacional de Baloncesto FIBA señala que:

El baloncesto o basket (del inglés "canasta") es un deporte de equipo que consiste en meter un balón en un arco colocado a 3 metros colgado de una red que da el nombre al deporte. Es una modalidad deportiva que se juega con las manos. En el baloncesto se enfrentan dos equipos de cinco jugadores donde se permiten hasta siete suplentes. Los jugadores van numerados del 4 al 15. La duración del partido se divide en dos periodos de 20 minutos de juego real cada tiempo y un descanso de 10 minutos entre ellos. (FIBA, 2014)

La Hora en su sección de deportes dice que:

Junto con el fútbol, el baloncesto es el deporte de pelota más ampliamente practicado en el mundo. Comenzó siendo sólo un pasatiempo estudiantil y hoy es practicado por más de 80 millones de deportistas de ambos sexos en todo el mundo. Es uno de los juegos más rápidos que existen y también uno de los más emocionantes. El básquet con las características actuales, fue inventado en diciembre de 1891 por el clérigo, educador y físico canadiense, James Naismith, quien introdujo el juego trabajando como instructor en el colegio de la Asociación Cristiana de Jóvenes, de Springfield (Massachussets, Estados Unidos). (La Hora, 2011)

d.1.5. Ecuavóley

Para la Federación Nacional del Ecuador, el ecuavóley es:

Un concepto aceptable es que ecuavoley significaría batida, bate, impulso, saque o voleo ecuatoriano de una bola usando las manos, el puño o el antebrazo desnudos, por uno de los jugadores, desde una de las esquinas de la cancha por sobre la red sin tocarla, hacia el lado contrario, tratando de que aquella puede caer al piso sobre la superficie válida sin ser tocada o sobre la superficie libre de la cancha siendo tocada por el rival. Este puede devolver la bola con máximo tres toques y así sucesivamente hasta que ésta caiga. (FNE, 2015)

d.1.5. El Deporte en el Cantón Zamora

La Federación Deportiva de Zamora dice que:

En los últimos años en el Cantón Zamora, el deporte se ha desarrollado como una opción lúdica y saludable. Los zamoranos comparten su tiempo entre el trabajo y actividades deportivas como el ecuavóley, fútbol, que son los deportes de más acogida en todo el cantón. Las iniciativas personales son las que priman en la realización de encuentros deportivos, la gallada, grupos de amigos, de vecinos, son los que permiten y hacen posible los primeros escalones en la historia deportiva del cantón Zamora. (Federación Deportiva de Zamora, 2014)

d.2. Marco Conceptual

d.2.1. Definición de Proyecto de Inversión

Graterol Rodríguez dice que un proyecto de inversión:

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias. (Graterol Rodriguez, 2011)

Se puede decir que un proyecto de inversión es un plan, el cual tiene asignado un determinado capital para poder producir un bien o servicio que satisfaga una necesidad en una población o mercado meta en cierto tiempo y espacio.

d.2.2. Estudio de Factibilidad

Para Cardona Salazar & Buitrago Ángel:

La factibilidad de mercados sirve para detectar la necesidad que tienen los consumidores en adquirir un bien o servicio específico en el mercado, se hace identificando la competencia, su precio y los canales de distribución que usan, se enfoca en determinar la demanda del producto en un mercado potencial que justifique la inversión del proyecto. (Cardona Salazar & Buitrago Ángel, 2014)

Para llevar a cabo la factibilidad de mercados se deben tener en cuenta factores como el producto, la demanda y oferta de éste, su precio, el mercado y la comercialización.

d.2.3. Elementos de un Estudio de Factibilidad

Palacio Salazar dice que los estudios de un proyecto de factibilidad son:

- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.

- Estudio administrativo.
- Estudio económico financiero.
- Evaluación del proyecto." (Palacio Salazar, 2010)

d.2.4. Estudio de Mercado

Para Valbuena Álvarez:

El Estudio de Mercado establecerá mediante un riguroso estudio en entorno economico en que se desarrollará el proyecto la existencia de la demanda insatisfecha del bien o servicio objeto del proyecto, las condiciones existentes en él tales como comoetencia, área de influencia, precio y niveles de los canales de comercializción que utilizará con determinadas fuentes de recursos. (Valbuena Álvarez, 2010)

Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

d.2.4.1. Mercado

Mankiw define al mercado como: "Un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta." (Mankiw, 2010)

En definitiva se podría decir que el mercado es el lugar donde se reúnen oferentes y demandantes, para adquirir un bien o servicio a un precio determinado.

d.2.4.2. Cliente

Según Gosso dice que: La palabra cliente proviene del griego antiguo y hace referencia a la «persona que depende de». Es decir, mis clientes son aquellas personas que tienen cierta necesidad de un producto o servicio que mi empresa puede satisfacer. (Gosso, 2008)

El éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda de sus clientes, ellos son los protagonistas principales y el factor más importante que interviene en el juego de los negocios. Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta, todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él, es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa, de nada sirve que el producto o el servicio sea de buena calidad, a precio competitivo o esté bien presentado, si no existen compradores.

d.2.4.3. Usuario

La Real Academia Española define al usuario como: "Una persona u organización que requiere un producto o un servicio para su uso en satisfacción a una necesidad, es decir es la persona que usa ordinariamente algo". (Real Academia Española, 2014)

d.2.4.4. Consumidor

Según Baena Graciá & Moreno Sánchez dicen que: "El consumidor es la persona u organización a la que el marketing dirige sus acciones para orientar e incitar a la compra, estudiando el proceso de toma de decisiones del comprador." (Baena Graciá & Montero Sánchez, 2010)

d.2.4.5. Competencia

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas define a la competencia como:

La capacidad de una organización para obtener y mantener sistemáticamente unas ventajas comparativas que le permiten alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico en que actúa. (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, 2012)

En referencia al concepto anterior se puede decir que la competencia es la capacidad de respuesta y de anticipación de las empresas ante las necesidades y demandas del mercado.

d.2.4.6. Comercialización

Para Palacio Salazar la comercialización es: "El análisis debe cubrir lo relacionado con los medios de transporte utilizados para la distribución de los productos y los sistemas de almacenamiento, así como los descuentos concedidos." (Palacio Salazar, 2010)

d.2.4.7. Demanda

Según Mankiw define la demanda como:

La cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar, en otras palabras se puede decir que la demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido. El presente estudio tiene tres tipos de demanda:

- **Demanda Potencial:** Está conformada por la cantidad de bienes o servicios que se podrían consumir o utilizar en un determinado periodo de tiempo.
- **Demanda Actual o Real:** Está formada por la cantidad de bienes o servicios que son consumidos o usados actualmente por el mercado.
- **Demanda Efectiva:** Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado adquirirá a una empresa nueva.
- Demanda Insatisfecha: Es la cantidad de bienes y servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. (Mankiw, 2010)

d.2.4.8. Estrategias de Mercado

Para Armstrong & Kotler las estrategias de mercado son:

- **Producto.-** Comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica de un individuo, empresa, industria o nación.
- **Precio.-** Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio; en otras palabras, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios.
- **Plaza.-** Según este se desplaza desde el productor hasta el consumidor final o usuario, incluye tanto a la empresa, los productos y al consumidor final.
- Promoción.- Fomento de la demanda de un artículo realizado mediante el empleo de publicidad y de campañas que atraigan el interés de los consumidores. (Armstrong & Kotler, 2010)

d.2.4.9. Oferta

Según Minkin la oferta es: "La cantidad ofrecida de un bien o servicio que los vendedores, quieren y pueden vender. Son muchos los factores que

determinan la cantidad ofrecida, pero, una vez más es determinada por el precio". (Minkin, 2012)

En términos generales se puede decir que la oferta es la cantidad de bienes o servicios que los vendedores ponen a disposición del mercado a un precio y un periodo de tiempo determinado, para satisfacer una necesidad al consumidor.

d.2.5. Estudio Técnico

Gómez afirma que:

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos. La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. (Gómez, 2014)

El estudio técnico garantiza la utilización óptima de los recursos, como los materiales, humanos, tecnológicos, financieros, etc. En otras palabras permite conocer el tamaño, la localización y la ingeniería del proyecto.

d.2.5.1. Tamaño

Para Nassir Sapag lo define al:

El tamaño de un proyecto muestra su relación con el número de unidades a producir, el número de consultas médicas que atender, la cantidad de empresas a las que prestar servicios contables o el número de cursos a dictar en un periodo de tiempo. (Nassir Sapag, 2011)

d.2.5.1.1. Capacidad Instalada

Para Miranda la capacidad instalada:

Es la capacidad disponible permanente en una empresa para la producción de un bien o la prestación de un servicio bajo condiciones normales. En época de recesión o para controlar la oferta y no permitir el declive de los precios se suele trabajar por debajo de la capacidad instalada. (Miranda, 2010)

En conclusión se puede decir que la capacidad instalada es la capacidad máxima que tiene una empresa para producir un bien o servicio en un tiempo determinado.

d.2.5.1.2. Capacidad Utilizada

Según Miranda la capacidad utilizada: "Es el porcentaje de la capacidad instalada que efectivamente se emplea." (Miranda, 2010)

A la capacidad utilizada se la conoce como la fracción de la capacidad instalada y se mide en porcentaje. Por lo tanto es recomendable que en todo proyecto de inversión no se inicie trabajando con su capacidad máxima.

d.2.5.2. Localización del Proyecto

Gómez afirma que la localización del proyecto es:

El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.

El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio idóneo y adecuado donde se instalará la planta.

Para realizar una buena localización de la empresa se debe considerar lo siguiente:

- Disponibilidad de la materia prima
- Mano de obra
- Costos de disponibilidad
- Vías de acceso para la comercialización
- Aspectos legales
- Mercado
- Factores ambientales
- Servicios básicos. (Gómez, 2014)

d.2.5.2.1. Macro-localización

Para Córdoba a la macro localización de los proyectos se refiere:

A la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (Córdoba, 2011)

d.2.5.2.2. Micro-localización:

Córdoba dice que: "Una vez elegida la localidad se debe seleccionar la zona más adecuada para determinar la ubicación concreta exacta del proyecto teniendo en cuenta factores demográficos-económicos. En este punto se indicará la dirección exacta de la empresa". (Córdova Padilla, 2011)

d.2.5.3. Ingeniería del Proyecto

Según Palacio Salazar:

La ingeniería de proyectos es una actividad eminentemente ingenieril en la que se aglutinan un conjunto de conocimientos de la técnica encaminados a conseguir fines concretos. La coordinación de los conocimientos necesarios, el diseño de lo deseado y la planificación de cómo obtenerlo constituyen posiblemente la esencia de esta disciplina. Se conoce como ingeniería de proyecto al estudio técnico de los procesos que son necesarios para producir un bien o servicio. Se trata de dimensionar a ciencia cierta que materias primas interviene en el proceso productivo, la mano de obra necesaria adicionales o indirectas, definición de la maquinaria, sus características, tamaño, precio y la distribución de los equipos en el área de la planta. (Palacio Salazar , 2010)

d.2.5.3.1. Proceso de Producción

Según Fúguene Retamoso:

La definición de un proceso productivo ha estado siempre relacionado con un conjunto de operaciones y actividades que se ejecutan para crear valor. Este conjunto de operaciones busca satisfacer las necesidades de los clientes mediante la transformación de insumos o materias primas en un producto o servicio. (Fúquene Retamoso, 2010)

Es una serie de insumos que se transforman con la participación de tecnología, mano de obra, maquinaria, métodos de procedimiento, etc., en producto final.

d.2.5.3.2. Flujograma de Proceso

Para Pérez Fernández:

Los flujogramas utilizan una variedad de símbolos definidos donde cada uno representa un paso del proceso, y la ejecución de dicho proceso es representado mediante flechas que van conectando entre ellas los pasos que se encuentran entre el punto de inicio (comienzo) y punto de fin del proceso (final). Una característica importante de los diagramas de flujo es que sólo pueden poseer un único punto de inicio o comienzo, y un solo punto final o de fin del proceso. (Pérez Fernández, 2010)

d.2.6. Estudio Administrativo.

Según Fernández Espinoza:

Para la fase de operación se hace necesario definir una estructura organizativa completamente diferente de la fase de ejecución y cuyo objetivo principal es poner a funcionar el proyecto y alcanzar los objetivos trazados. Como parte de este estudio se definen las relaciones de dependencia entre las diferentes estancias o niveles de la organización (organigramas), así como las funciones y relaciones, internas entre ellas, y externas al sector que pertenece el proyecto. (Fernández Espinoza, 2007)

d.2.6.1. Niveles Jerárquicos.

Trelles Araujo dice que la jerarquización:

Es la disposición de las funciones de una organización por orden de rango, grado o importancia, agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que posean, independientemente de la función que realicen. Los principales niveles jerárquicos de la empresa son:

- Nivel Legislativo.- Las funciones principales de este nivel son legislar políticas, crear normas, procedimientos, reglamentos, etc., que permitan el mejor desenvolvimiento administrativo y operacional de la empresa. Este organismo constituye el primer Nivel jerárquico de la empresa, formado principalmente por la Junta General de Accionistas.
- **Nivel Ejecutivo.-** Es el segundo al mando de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel legislativo.
 - Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.
- **Nivel Asesor.-** No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica.
- Nivel Auxiliar.- Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.
- **Nivel Operativo.-** Constituye el nivel más importante, es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.
- Nivel de Descentralización: Depende del tamaño de la organización, el tipo de negocio (ramo de act.), tendencias económicas y políticas del país, filosofía de la alta administración y personalidades involucradas, competencia de los subordinados y confianza de los superiores en esa competencia, facilidad de información que permita la toma de decisiones. (Trelles Araujo, 2012)

d.2.6.2. Organigramas

Gavilanes afima que un organigrama se lo define como:

La agrupación de la organización mediante la representación gráfica de la estructura, las interrelaciones, obligaciones y autoridad para visualizar la agrupación detallada dentro de ella.

Tipo de organigramas

- Organigrama Estructural: Es una representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa con el cual se conoce y visualiza los niveles de autoridad de la organización.
- **Organigrama Funcional:** Detalla la relación de autoridad y dependencia de cada una de las unidades administrativas y sus funciones básicas.
- Organigrama Posicional: Es la distribución especifica de las jerarquías de puesto desempeñados por el personal directivo, ejecutivo y operacional de una empresa. (Gavilanes, 2012)

d.2.6.3. Manual de Funciones.

Para Gavilanes un manual de funciones es: "Un libro de intrusiones para el personal de una organización que describe vinculación, responsabilidad y actividades a desarrollar en un puesto o área específica para cada integrante de la organización. (Gavilanes, 2012)

En otras palabras se puede decir que un manual de funciones especifica claramente la naturaleza del puesto, las funciones, las características de clase y los requisitos mínimos de cada puesto de trabajo dentro de la empresa.

d.2.7. Estudio Financiero.

Para Rey Pombo el Estudio Financiero es:

La última etapa del análisis de la viabilidad 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 y conocer su rentabilidad.

d.2.7.1. Inversiones del proyecto.

Se hace una descripción detallada de los activos a invertir.

- Activos Fijos: Son los activos físicos de la empresa.
- Activos Diferidos: Son los gastos relacionados con el estudio del proyecto y otros gastos realizados con el mismo.
- Activo Circulante.- Son los valores necesarios para la operación normal del proyecto.
- **Depreciación.-** Es el proceso de asignar gastos, el costo de un archivo de planta o fijo durante el periodo que se va usar el activo.
- Amortización.- Es la depreciación propiamente dicha de aquella evaluación gradual de una deuda o redención de los valores mediante pagos periódicos. (Rey Pombo, 2011)

d.2.7.2. Financiamiento

Aristizabal López dice que:

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera. (Aristizabal López, 2015)

d.2.7.3. Presupuesto de Costos.

Según los autores Fernández, Fernández López, & Rodríguez Sandiás el presupuesto de costos es:

La determinación previa de los gastos para tener un volumen dado de producción, es un desembolso para crear o producir un servicio."

Los costos pueden ser:

- Costos Totales: Representa la inversión para producir o vender un artículo, se dividen en costos de distribución u operación y costos de producción.
- Costos Fijos: Son los costos que mantienen un mismo valor y que no varían aun cuando cambia el volumen de ventas o se den modificaciones en la elaboración del producto.
- Costos Variables: Es el aumento y disminución de los volúmenes de producción de las ventas, varían durante un periodo de producción o en la presentación de un servicio.
- Costo Unitario de Producción: Estos costos resultan de dividir costos totales para el número de unidades producidas. (Fernández, Fernández López, & Rodríguez Sandiás, 2007)

d.2.7.4. Presupuesto de Ingresos.

Según los autores Fernández, Fernández López & Rodríguez los ingresos son: "La estimación de las unidades que se venderán y del ingreso que se obtendrán en un periodo, registran cantidades por las ventas del bien o servicio." (Fernández, Fernández López, & Rodríguez Sandiás, 2007)

d.2.7.5. Punto de Equilibrio.

Para Amaya lo define al punto de equilibrio como:

Un punto de balance entre ingresos y egresos, se lo denomina también punto muerto ya que en este no hay ni perdidas ni ganancias. (Amaya, 2010)

Fórmulas para el Cálculo del Punto de Equilibrio.

En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)} *100$$

En Función de la Producción:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

d.2.7.6. Estado de Pérdidas y Ganancias.

Para Machuca Esteves nos dice que:

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener (Machuca Esteves, 2012).

De acuerdo con esta definición se puede decir que el estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que representa los resultados obtenidos en un periodo económico sean estos pérdidas y ganancias para lo cual se compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un periodo económico cuyos resultados. Sirven para obtener conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones del futuro.

d.2.8. Evaluación Financiera.

Según Aguirre dice que:

La evaluación financiera de proyectos (EFP) se podría definir de manera concisa como el análisis económico-financiero que se realiza a fin de determinar si la inversión en determinados activos reales (proyecto) creará valor para los accionistas bajo un escenario esperado. La EFP incluye la formulación del proyecto, la evaluación financiera en sí misma y el análisis de riesgo de proyectos de inversión. (Aguirre, 2013)

d.2.8.1. Flujo de Caja

Para Gutierrez Gorostiaga nos dice: "Que los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa." (Gutierrez Gorostiaga, 2015)

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo, es un estado financiero dinámico y acumulativo.

d.2.8.2. Valor Actual Neto (VAN).

Iturrioz del Campo define:

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Los criterios de decisión para el cálculo de Valor Actual Neto son los siguientes:

Criterios de Decisión:

• Si el VAN de un proyecto es positivo, la inversión deberá realizarse.

- Si el VAN es igual a cero la inversión queda al criterio del inversionista.
- Si el VAN es negativo debe rechazarse. (Iturrioz del Campo, 2015)

Sus fórmulas para el cálculo del Valor Actual Neto VAN

Factor de Actualización

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Fórmula VAN

 $VAN = \sum Flujo Neto Actualizado-Inversión$

d.2.8.3. Tasa Interna de Retorno o de Rendimiento (TIR).

Herrera, Velasco, Denen, & Radulovich, indican que la tasa interna de retorno:

Es un instrumento para evaluar el rendimiento de una inversión, determinando con base en sus flujos de fondos netos. Dicha tasa hace que el valor actual de la entrada de fondos sea igual al valor actual de las salidas, es decir, que el valor actualizado neto (VAN) del flujo de fondo sea cero.

Criterios de Decisión:

- Si la TIR es mayor que la tasa del costo del capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que la tasa del costo del capital es indiferente ejecutar el proyecto.
- Si la TIR menor que la tasa del costo de capital se rechaza el proyecto. (Herrera , Velasco , Denen, & Radulovich, 2010)

Fórmulas para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR.

31

Factor de Actualización

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Fórmula TIR

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

d.2.8.4. Periodo de Recuperación de Capital.

Según Vaquiro C., el Periodo de Recuperación de Capital es un:

Instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. (Vaquiro C., 2010)

Fórmula para el Cálculo del Periodo de Recuperación de Capital.

PRC=Año anterior a cubrir la Inversión+
$$\left(\frac{\sum Primeros Flujos \ actual - Inverción}{Flujo \ Neto \ del \ año \ que \ supera la \ Inversión}\right)$$

d.2.8.5. Relación Costo-Beneficio.

Para Jiménez Boulange, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana afirman que:

El análisis económico del beneficio-costo es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto.

Criterios de Decisión:

- Si el Beneficio / Costo es mayor que 1, el proyecto se puede realizar y es factible.
- Si el Beneficio / Costo es igual a 1, puede o no realizarse el proyecto, es cuestión de decisión del inversionista.
- Si el resultado del cálculo Beneficio / Costo es menor que 1, se debe rechazar el proyecto ya que no es factible. (Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, 2007)

Fórmulas para el Cálculo de la Relación Beneficio Costo.

$$RBC = \frac{Ingreso \ Actualizado}{Costo \ Actualizado}$$

d.2.8.6. Análisis de Sensibilidad.

Para Carrillo Martínez:

La vulnerabilidad de los proyectos de inversión frente a las alternativas en los precios de insumes o de otras causas de tipo económico, en periodos de tiempo relativamente cortos obliga a los analistas considerar el riesgo como un factor más en el cálculo de la eficiencia económica. La manera de hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un incremento o decremento de los costos o de los lngresos en función de cómo se prevea esta variación.

Criterios de Decisión:

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
- Cuando el coeficiente resultante es igual a uno no se ve efecto alguno.
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible.

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del proyecto ante las alteraciones futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes. (Carrillo Martínez, 2014)

Fórmulas para el cálculo del Análisis de Sensibilidad.

Nueva TIR

$$NTIR=Tm + Dt \left(\frac{VAN menor}{VAN menor - VAN mayor} \right)$$

Diferencia de TIR

Diferencias TIR = TIR Proyecto - Nueva TIR

Porcentaje de Variación

Porcentaje de Variación =
$$\frac{\text{Diferencias TIR}}{\text{TIR Proyecto}}$$

Sensibilidad

Sensibilidad=
$$\frac{Porcentaje \ de \ Variación}{Nueva \ TIR} x \ 100$$

d.2.9. Impacto Ambiental y Social

d.2.9.1. Impacto Ambiental

Según Miranda Miranda:

La evaluación de un proyecto, debe incluirse consideraciones de carácter ambiental, no solo por la conveniencia creciente, que la comunidad ha ido adquiriendo en torno a la calidad de vida presente y futura, sino que también por los efectos económicos que introduce en un proyecto, ya sea por la necesidad de cumplir con normas impuestas a este respecto como para prevenir futuros impactos negativos derivados de una eventual compensación del daño causado por una inversión. (Miranda Miranda, 2005)

d.2.9.2. Impacto Social

Chávez Hernández afirma que:

El impacto social de los proyectos puede ser desde la generación de empleos hasta la mejora en las condiciones de vida del lugar donde se llevará a cabo. Si bien, este impacto no siempre es fácil de medir, debe ser tomado en cuenta buscando siempre indicadores que ayuden a esta evaluación. (Chávez Hernández , 2014)

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

e.1. Materiales.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación fueron necesarios los siguientes recursos y materiales:

e.1.1. Recursos Humanos:

- Director de Tesis: Docente Especialista UNL.
- Estudiante: Mayra Andrea Aldaz Guazhima.

e.1.2. Recursos Tecnológicos:

- Computador Portátil.
- Impresora Multifunción.
- Flash Memory.
- Internet.

e.1.3. Materiales de Oficina:

- Hojas de Papel Bond.
- Esferos.
- Lápices.
- Tinta Tóner

- Perforadora
- Carpetas

e.1.4. Recursos Bibliográficos:

- Revistas
- Libros
- Portales y buscadores en la Web

e.1.5. Recursos Varios:

- Alimentación
- Transporte
- Hospedaje

e.2. Métodos

e.2.1. Método Inductivo:

Este método permitió seguir un proceso analítico sintético, el cual va de lo particular a lo general. Se lo utilizó en el desarrollo del estudio de mercado a través de aplicación de encuestas y en todo el proceso de tabulación de información complementado con el método estadístico.

e.2.2. Método Deductivo:

Permitió seguir un proceso sistemático analítico, el cual partió de lo general a lo particular y sirvió para lograr comparar los hechos investigados.

e.2.3. Método Estadístico:

La utilización de este método ayudó a la tabulación e interpretación de los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas tanto a demandantes como a oferentes.

e.2.4. Método Descriptivo:

Este método permitió describir los diferentes factores económicos y sociales de la presente propuesta.

e.3. Técnicas

e.3.1. Observación Directa

Mediante la utilización de esta técnica se pudo determinar la localización más conveniente del complejo deportivo de canchas múltiples en el cantón Zamora, provincia de Zamora Chinchipe, así como también estudiar a la oferta o competencia.

e.3.2. Técnica de la Encuesta:

La encuesta se la aplicó a la población económicamente activa (PEA) del cantón Zamora, a fin de establecer la viabilidad y aceptación del proyecto, fueron empleadas de acuerdo a la muestra representativa de la población total del sector.

También se aplicó una segunda encuesta a 7 propietarios de negocios similares, con el objeto de saber cuál es su posicionamiento dentro del mercado y determinar la oferta.

e.4. Población Y Muestra

e.4.1. Población

Para conocer la población económicamente activa del cantón Zamora, se acudió al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, según información proporcionada por esta institución, la PEA representa el 53,9% del total de la población del Cantón Zamora, es decir, económicamente activos son 13.750 habitantes, en el año 2010.

Las áreas, a las que se dedica la población económicamente activa (PEA) son: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, administración pública y defensa, comercio al por mayor y menor, construcción, enseñanza, explotación de minas y canteras, industrias manufactureras, actividades de

alojamiento y servicio de comidas, transporte y almacenamiento, actividades de la atención de la salud humana y otros.

La tasa de crecimiento de la Población Económicamente Activa del Cantón Zamora de acuerdo con el INEC es de 2%.

Formula de la Proyección:

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

Pf = $13.750 (1+0.02)^5$

Pf = 13.750 (1,104080803)

Pf = 15.181

Al 2015 la Población Económicamente Activa (PEA), proyectada es de 15.181 habitantes para el Cantón de Zamora.

En vista de que el presente proyecto tiene una vida útil de 10 años, fue necesario hacer la proyección poblacional respectiva con una tasa de crecimiento poblacional del 2%.

Tabla N°1

Proyección de la Población Económicamente Activa

N°	Años	Población
1	2015	15.181
2	2016	15.485
3	2017	15.794
4	2018	16.110
5	2019	16.432
6	2020	16.761
7	2021	17.096
8	2022	17.438
9	2023	17.787
10	2024	18.143

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaboración: La Autora

e.4.2. Muestra

Conociendo la población, se aplicó la fórmula de la muestra, con el objeto de conocer, a cuantas personas se va a encuestar.

La fórmula empleada para el cálculo de la muestra es la siguiente:

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

Donde:

z = (1,96) nivel de confianza

p = (0,5) probabilidad a favor

q = (0,5) probabilidad en contra

e = (0,05) margen de error de estimación

N = 15.181

N = tamaño de la muestra

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (15.181)}{(15.181) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25) (15.181)}{(15.181) (0,0025) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (3795,25)}{37,9525 + 0,9604}$$

$$n = \frac{14579,83}{38,9129}$$

$$n = 375$$

Se aplicaron 375 encuestas a la población económicamente activa del cantón Zamora.

f. **RESULTADOS**

f.1. ENCUESTA APLICADA A DEMANDANTES (Población Económicamente Activa).

1. ¿Es usted una persona económicamente activa?

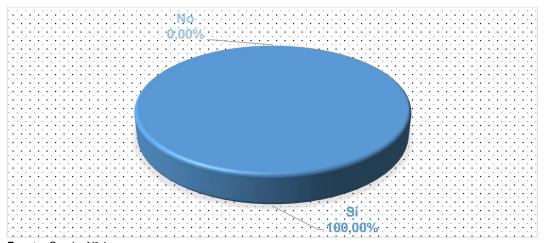
Cuadro N° 1
Persona Económicamente Activa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	375	100,00%
No	0	0,00%
TOTAL	375	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 1
Persona Económicamente Activa



Fuente: Cuadro N° 1 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 100% de las personas encuestadas son económicamente activas, lo que quiere decir, que cuentan con recursos económicos y pueden hacer uso de los servicios del complejo deportivo.

2. ¿En su tiempo libre realiza usted algún tipo de deporte?

Cuadro N° 2

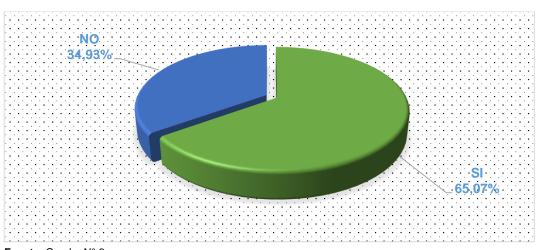
Realiza Deporte

Alternativa	Alternativa Frecuencia Por	
SI	244	65,07%
NO	131	34,93%
Total	375	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 2 Realiza Deporte



Fuente: Cuadro N° 2 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Del 100% de personas encuestadas, el 65,07% manifiesta que en su tiempo libre realizan deporte, mientras que el 34,93% restante no lo hace. En esta pregunta encontramos la primera segmentación de mercado determinándose aquí la demanda potencial del presente proyecto, siguen en el estudio las personas que contestaron afirmativamente a esta pregunta.

3. ¿Visita usted algún centro deportivo en el Cantón Zamora?

Cuadro N° 3

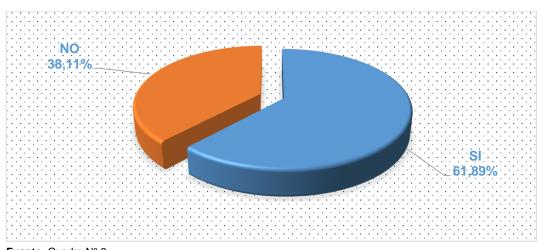
Visita un centro deportivo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	151	61,89%
NO	93	38,11%
Total	244	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 3 Visita un centro deportivo



Fuente: Cuadro N° 3 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a los resultados se pudo conocer que el 61,89% de las personas encuestadas si visitan un centro deportivo dentro del cantón Zamora, mientras que el 38,11% restante no lo hace, porque prefieren hacer deporte al aire libre. En esta pregunta encontramos la segunda segmentación de mercado, estableciéndose aquí la demanda real del presente estudio.

4. ¿Qué deporte usted realiza en un centro deportivo? Indique una alternativa como la más importante.

Cuadro N° 4

Deporte de mayor preferencia

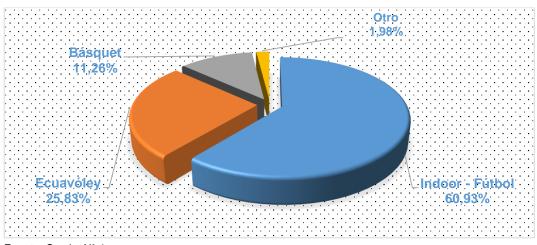
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Indoor - Fútbol	92	60,93%
Ecuavóley	39	25,83%
Básquet	17	11,26%
Otro	3	1,98%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 4

Deporte de mayor preferencia



Fuente: Cuadro N° 4 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Con respecto a esta pregunta se pudo conocer que el 60,93% de las personas encuestadas practican Indoor – Fútbol, el 25,83% practica Ecuavóley, el 11,26% juega Básquet, mientras que el 1,98% restante se inclina por otras opciones como por ejemplo natación y realizar ejercicios en el gimnasio.

5. ¿Con qué frecuencia practica el deporte anteriormente seleccionado? Indique una alternativa como la más importante.

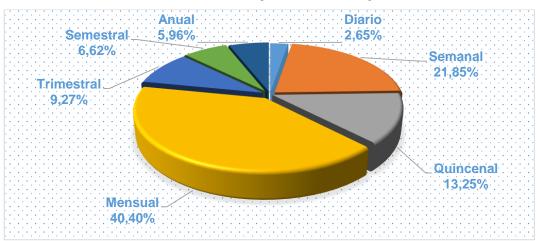
Cuadro N° 5
Frecuencia en la práctica de deporte

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diario	4	2,65%
Semanal	33	21,85%
Quincenal	20	13,25%
Mensual	61	40,40%
Trimestral	14	9,27%
Semestral	10	6,62%
Anual	9	5,96%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 5
Frecuencia en la práctica de deporte



Fuente: Cuadro N° 5 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Del total de personas encuestadas, el 40,40% práctica deporte una vez al mes, el 21,85% cada tres meses, el 13,25% cada seis meses, el 9,27% quincenalmente, el 6,62% una vez al año, el 5,96% una vez a la semana, mientras que el 2,65%, una vez al día.

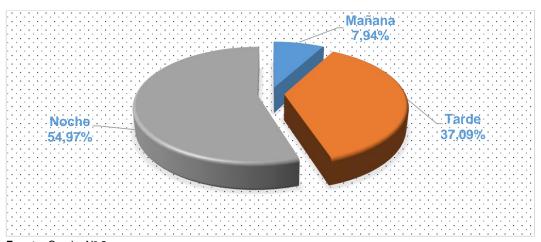
6. ¿Qué tipo de horario prefiere usted para realizar deporte? Indique una alternativa como la más importante.

Cuadro N° 6 Horario en el que realizar deporte

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	12	7,94%
Tarde	56	37,09%
Noche	83	54,97%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes Elaboración: La Autora

Gráfica Nº 6 Horario en el que realizar deporte



Fuente: Cuadro N° 6 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a esta pregunta se pudo conocer que el 54,97% de las personas encuestadas prefieren la noche para practicar deporte, el 37,09% le gusta más la tarde, mientras que el 7,94% restante se inclina por la mañana, por comodidad de horario.

7. ¿Cuánto paga usted por el alquiler de una cancha en un centro deportivo?

Cuadro N° 7

Precio que paga por alquiler de cancha

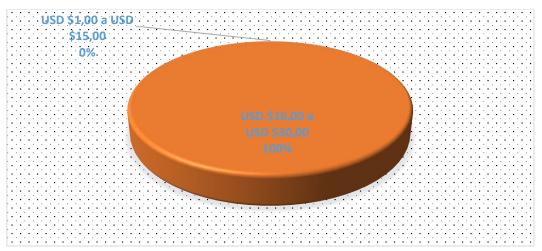
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
USD \$1,00 a USD \$15,00	0	0,00%
USD \$16,00 a USD \$30,00	151	100,00%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 7

Precio que paga por alquiler de cancha



Fuente: Cuadro N° 7 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 100% de las personas encuestadas manifestaron que pagan entre USD \$16,00 a USD \$30,00 dólares de los Estados Unidos de América por el alquiler de una cancha en un centro deportivo. Por lo tanto la empresa tendrá que regirse bajo estos parámetros para ser competitiva dentro del mercado.

8. ¿Cuándo asiste usted a un centro deportivo, cuánto gasta por consumo de bar?

Cuadro N° 8

Gasto por consumo de bar

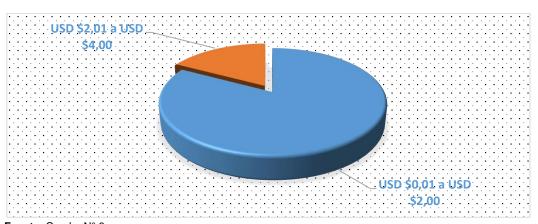
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
USD \$0,01 a USD \$2,00	125	82,78%
USD \$2,01 a USD \$4,00	26	17,22%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 8

Gasto por consumo de bar



Fuente: Cuadro N° 8 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 82,78% de las personas encuestadas se gastan en el bar entre USD \$0,01 a USD \$2,00 dólares de los Estados Unidos de América, y el 17,22% restante gasta entre USD \$2,01 a USD \$4,00 dólares de los Estados Unidos de América. Esto significa que en promedio una persona gasta USD \$1,34 dólares de los Estados Unidos de América, por consumo en el bar.

9. ¿Considera usted necesario que cada actividad deportiva que se practique en el complejo deportivo este dirigido por un experto?

Cuadro N° 9

Prefiere la dirección de un experto

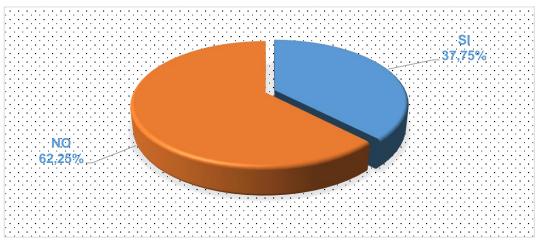
Alternativa	Frecuencia Porcenta	
SI	57	37,75%
NO	94	62,25%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 9

Prefiere la dirección de un experto



Fuente: Cuadro N° 9 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a esta pregunta se puede decir que el 62,25% de las personas encuestadas no desean que en cada actividad deportiva que se practique en el complejo este dirigido por un experto, mientras que el 37,75% si les gustaría contar con un profesional en esta área.

10.¿Qué aspectos considera importantes para que el complejo deportivo sea llamativo? Indique una alternativa como la más importante.

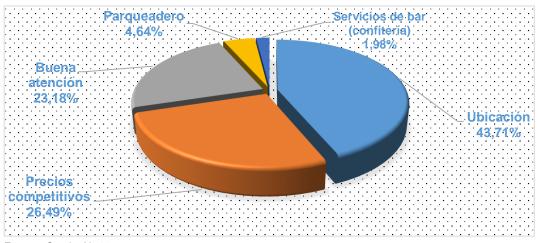
Cuadro N° 10
Aspectos importantes para el uso de las canchas múltiples

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Ubicación	66	43,71%
Precios competitivos	40	26,49%
Buena atención	35	23,18%
Parqueadero	7	4,64%
Servicios de bar (confitería)	3	1,98%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 10
Aspectos importantes para el uso de las canchas múltiples



Fuente: Cuadro N° 10 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 43,71% de los encuestados manifiestan que lo que haría llamativo al complejo deportivo seria su ubicación, el 26,49% dice que los precios competitivos, el 23,18% la buena atención, el 4,64% parqueadero, y el 1,98% restante servicios de bar (confitería).

11. ¿En qué lugar le gustaría a usted que se instale el complejo deportivo de canchas múltiples?

Cuadro N° 11

Lugar adecuado para la ubicación del complejo deportivo

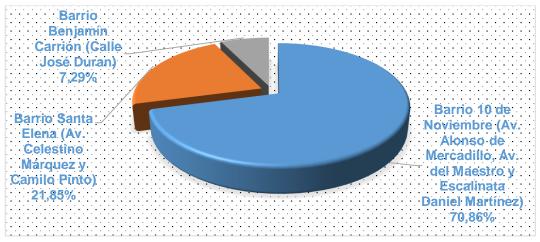
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Barrio 10 de Noviembre (Av. Alonso de Mercadillo, Av. del Maestro y Escalinata Daniel Martínez)	107	70,86%
Barrio Santa Elena (Av. Celestino Márquez y Camilo Pinto)	33	21,85%
Barrio Benjamín Carrión (Calle José Duran)	11	7,29%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 11

Lugar adecuado para la ubicación del complejo deportivo



Fuente: Cuadro N° 11 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- La ubicación más idónea donde se ubique la empresa es en el Barrio 10 de Noviembre (Av. Alonzo de Mercadillo, Av. del Maestro y Escalinata Daniel Martínez), ya que así lo manifiesta el 70,86% de las personas encuestadas.

12. ¿A través de qué medios de comunicación le gustaría que se publique los servicios del complejo deportivo? Indique una alternativa como la más importante.

Cuadro N° 12

Medios de comunicación que utiliza

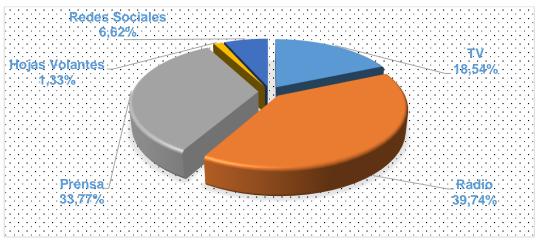
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
TV	28	18,54%
Radio	60	39,74%
Prensa	51	33,77%
Hojas Volantes	2	1,33%
Redes Sociales	10	6,62%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 12

Medios de comunicación que utiliza



Fuente: Cuadro N° 12 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 39,74% de las personas encuestadas prefieren la radio para enterarse sobre los servicios que ofrecerá el complejo deportivo, el 33,77% prefieren la prensa, el 18,54% la TV, el 6,62% las redes sociales y el 1,33% restante hojas volantes.

13. ¿En qué horario usted tiene mayor accesibilidad para escuchar los medios de comunicación? Indique una alternativa como la más importante.

Cuadro N° 13

Horario en los que hace uso de los medios de comunicación

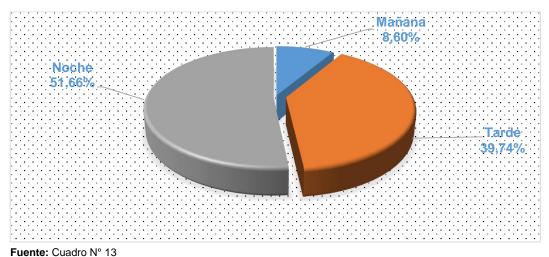
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	13	8,60%
Tarde	60	39,74%
Noche	78	51,66%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 13

Horario en los que hace uso de los medios de comunicación



Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 51,66% de las personas encuestadas hacen uso de los medios de comunicación en el horario de la noche, el 39,74% en el horario de la tarde y el 8,60% restante en el horario de la mañana.

14. ¿Si su respuesta fue la radio, cuál de las siguientes emisoras usted escucha? Indique una alternativa como la más importante.

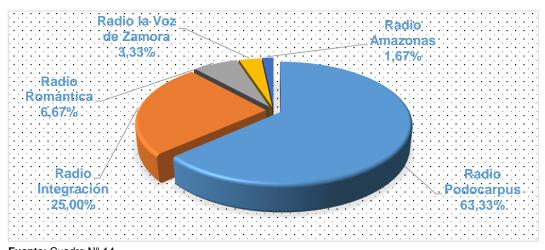
Cuadro N° 14
Emisora de mayor preferencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio Podocarpus	38	63,33%
Radio Integración	15	25,00%
Radio Romántica	4	6,67%
Radio la Voz de Zamora	2	3,33%
Radio Amazonas	1	1,67%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 14
Emisora de mayor preferencia



Fuente: Cuadro N° 14 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- La Radio de mayor preferencia por la población económicamente activa del cantón Zamora es la Podocarpus, ya que tiene una preferencia del 63,33%.

15. ¿De las siguientes opciones cual le gustaría recibir como promoción por hacer uso del complejo deportivo? Indique una alternativa como la más importante.

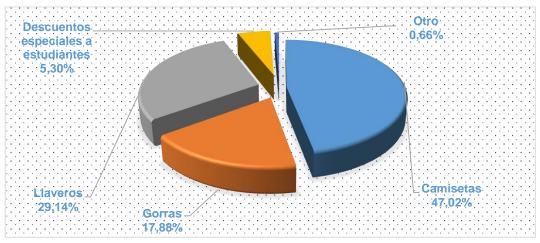
Cuadro N° 15
Promociones a recibir

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Camisetas	71	47,02%
Gorras	27	17,88%
Llaveros	44	29,14%
Descuentos especiales a estudiantes	8	5,30%
Otro	1	0,66%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 15
Promociones a recibir



Fuente: Cuadro N° 15 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a las promociones que les gustaría recibir por el uso del complejo deportivos, el 47,02% se inclina por camisetas, el 29,14% por llaveros, el 17,88% por gorras, el 5,30% por descuentos especiales a estudiantes, y el 0,66% se inclina por otras opciones como que se les ofrezca una bebida gratis.

16. ¿Si en el Cantón Zamora, provincia Zamora Chinchipe se implementará un complejo deportivo de canchas múltiples (Indoor – Fútbol, Ecuavóley y Básquet), con servicios de parqueadero, precios competitivos, buena atención, infraestructura adecuada. ¿Haría usted uso de este servicio?

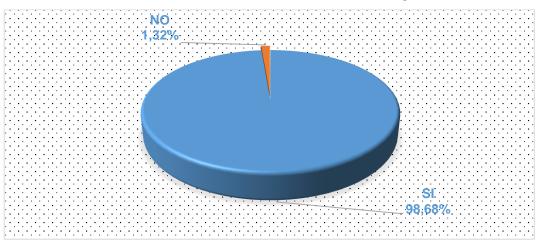
Cuadro N° 16
Haría uso del servicio de canchas múltiples

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	149	98,68%
NO	2	1,32%
Total	151	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 16
Haría uso del servicio de canchas múltiples



Fuente: Cuadro N° 16 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 98,68% de las personas encuestadas con respecto a esta pregunta, manifestaron que si harían uso del servicio que ofrece el complejo deportivo de canchas múltiples. En esta pregunta encontramos la tercera segmentación de mercado, estableciéndose aquí la demanda efectiva, siguen en el estudio las personas que contestaron afirmativamente.

f.2. ENCUESTA APLICADA A OFERENTES

¿Su negocio tiene el servicio de canchas múltiples (Indoor – Fútbol,
 Ecuavóley y Básquet) para la práctica deportiva?

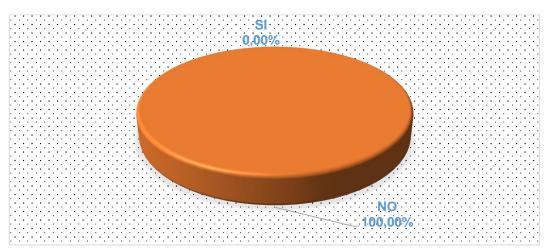
Cuadro N° 17
Ofrece el servicio de canchas múltiples

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0,00%
NO	7	100,00%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 17
Ofrece el servicio de canchas múltiples



Fuente: Cuadro N° 17 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Para el estudio de la oferta se tomó en cuenta a los 7 centros deportivos existentes en el Cantón Zamora, de los cuales el 100,00% manifestó que no ofrece a la ciudadanía el servicio de canchas múltiples.

2. ¿Qué deporte se practica dentro de su negocio?

Cuadro N° 18

Tipo de deporte que se practica dentro de su negocio

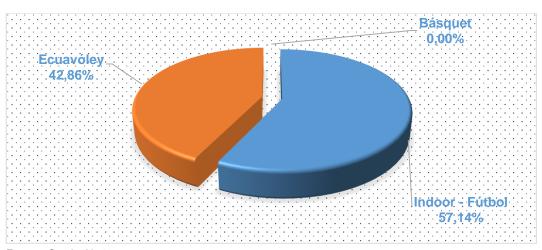
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Indoor - Fútbol	4	57,14%
Ecuavóley	3	42,86%
Básquet	0	0,00%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 18

Tipo de deporte que se practica dentro de su negocio



Fuente: Cuadro N° 18 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- De acuerdo a los resultados, 4 propietarios que representa el 57,14% manifiestan que en su negocio se practica Indoor – Fútbol, mientras que los 3 propietarios restantes que corresponde el 42,86% dicen que en su local practican Ecuavóley.

3. ¿En la semana cuantas personas visitan su negocio?

Cuadro N° 19
Cuantas personas visitan su negocio en la semana

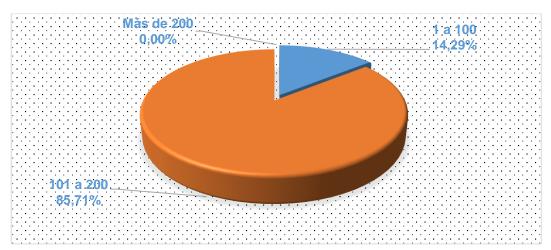
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 a 100	1	14,29%
101 a 200	6	85,71%
Más de 200	0	0,00%
TOTAL	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 19

Cuantas personas visitan su negocio en la semana



Fuente: Cuadro N° 19 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Del total de personas encuestadas, el 85,71% dicen que en su negocio llegan entre 101 y 200 personas en la semana, mientras que el 14,29% restante manifiesta que tiene un registro entre 1 y 100 personas.

4. ¿En qué días existe mayor demanda de personas?

Cuadro N° 20
Días que tiene mayor demanda de clientes

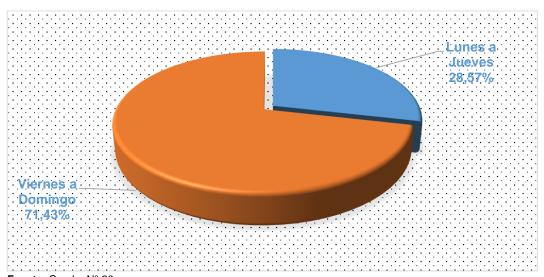
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Lunes a Jueves	2	28,57%
Viernes a Domingo	5	71,43%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 20

Días que tiene mayor demanda de clientes



Fuente: Cuadro N° 20 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 71,43% de las personas encuestadas con respecto a esta pregunta manifestaron que los días que tienen mayor demanda de personas es de Viernes a Domingo, mientras que el 28,57% restante manifiesta que es de Lunes a Jueves.

5. ¿Cuál es el precio por el alquiler de una cancha (una hora)?

Cuadro N° 21

Precio que cobra por alquiler de cancha

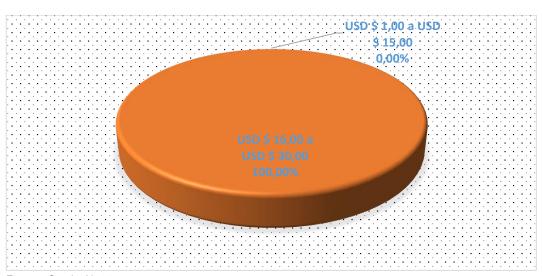
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
USD \$ 1,00 a USD \$ 15,00	0	0,00%
USD \$ 16,00 a USD \$ 30,00	7	100,00%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 21

Precio que cobra por alquiler de cancha



Fuente: Cuadro N° 21 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 100,00% de las personas encuestadas manifiestan que sus precios son entre USD \$ 16,00 a USD \$ 30,00 dólares de los Estados Unidos de América. Motivo por el cual los precios que ofrecerá la nueva empresa tienen que estar en referencia con los de la competencia.

6. ¿Realiza algún tipo de publicidad para dar a conocer el servicio que ofrece?

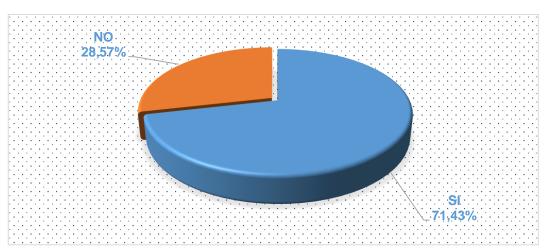
Cuadro N° 22 Realiza publicidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	71,43%
NO	2	28,57%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 22 Realiza publicidad



Fuente: Cuadro N° 22 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- De acuerdo con esta pregunta se pudo conocer que el 71,43% de las personas encuestadas si realizan publicidad especialmente en la radio, mientras que el 28,57% restante no hace ningún tipo de publicidad para dar a conocer el servicio que ofrece.

7. ¿En qué medios publicitarios da a conocer los servicios que ofrece a la ciudadanía? Indique una alternativa como la más importante.

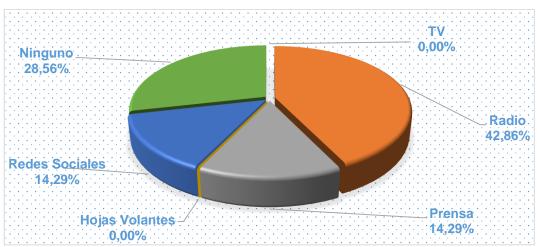
Cuadro N° 23
Medios de comunicación que utiliza

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
TV	0	0,00%
Radio	3	42,86%
Prensa	1	14,29%
Hojas Volantes	0	0,00%
Redes Sociales	1	14,29%
Ninguno	2	28,56%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 23 Medios de comunicación que utiliza



Fuente: Cuadro N° 23 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Del 100% de personas encuestadas, el 42,29% manifiesta que da a conocer los servicios que ofrece a la ciudadanía por medio de la radio, el 28,56% dice que no realiza publicidad en ningún medio, mientras que el 14,29% restante responde que realiza publicidad en la prensa y en las redes sociales respectivamente.

8. ¿Ofrece usted algún tipo de promoción por el alquiler de cancha?

Cuadro N° 24

Realiza algún tipo de promoción

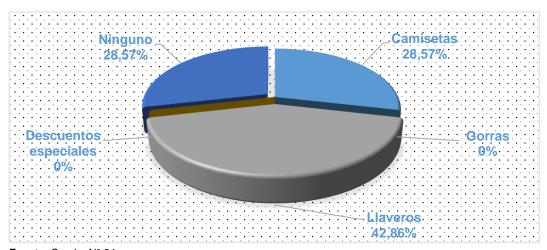
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Camisetas	2	28,57%
Gorras	0	0,00%
Llaveros	3	42,86%
Descuentos especiales	0	0,00%
Ninguno	2	28,57%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 24

Realiza algún tipo de promoción



Fuente: Cuadro N° 24 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- Del 100% de personas encuestadas, el 42,86% manifiesta que como promoción les obsequian a sus clientes llaveros, un 28,57% dicen que les dan camisetas, y el otro 28,57% restante contesta que no realizan ningún tipo de promoción.

9. ¿Considera que este tipo de negocio es rentable?

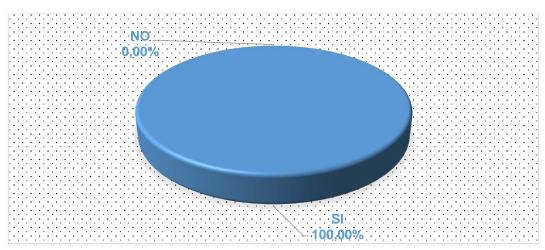
Cuadro N° 25
El negocio es rentable

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	100,00%
NO	0	0,00%
Total	7	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfica N° 25
El negocio es rentable



Fuente: Cuadro N° 25 Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación.- El 100,00% de las personas encuestadas con respecto a esta pregunta, dicen que el negocio de canchas sintéticas es rentable, porque la mayoría de las personas especialmente las de sexo masculino practican deporte principalmente el futbol.

g. DISCUSIÓN

g.1. Estudio de Mercado

Es una herramienta que permite tener una noción clara de la cantidad de consumidores o usuarios que habrán de adquirir el bien y/o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de tiempo determinado.

Entre los elementos que se analizan en un estudio de mercado están:

- Servicio Per Cápita
- Demanda (potencial, real y efectiva)
- Oferta
- Demanda Insatisfecha
- Plan de Comercialización

g.1.1. Determinación del Servicio Per Cápita

Es el número de veces que una persona utiliza el servicio o visita en un centro deportivo, permite conocer el promedio de asistencia de una persona a un centro deportivo al año, para conocer esta información se realizó un análisis de la pregunta número cinco de la encuesta aplicada a los demandantes.

Cuadro N° 26 Servicio Per Cápita

Alternativa	Frecuencia (F)	Tiempo (X)	Cantidad Anual (F.X)
Diario	4	365	1.460
Semanal	33	52	1.716
Quincenal	20	24	480
Mensual	61	12	732
Trimestral	14	4	56
Semestral	10	2	20
Anual	9	1	9
Total	151		4.473

Fuente: Cuadro N° 5 Elaboración: La Autora

Formula del Promedio

$$X = \frac{\sum F.X}{N} = \frac{4473}{151} = 30$$

El promedio de visita de una persona a un centro deportivo es de 30 veces en el año.

g.1.2. Demanda del Proyecto

Lo constituyen las personas que están interesadas en hacer uso del servicio de canchas múltiples que se pretende brindar. La demanda está fundamentada en tres tipos de segmentación, identificándose así, la demanda potencial, real y efectiva.

g.1.2.1. Demanda Potencial

La demanda potencial se basa en los resultados de la pregunta número N°2 de la encuesta aplicada a demandantes, la misma que hace referencia al 65,07% de aceptación por parte de los encuestados, ya que son ellos los que practican deporte.

En términos generales de los 15.181 habitantes registradas en el 2015, solo 9.878 realizan actividad deportiva, lo que representa la demanda potencial del presente estudio.

Cuadro N° 27

Demanda Potencial

Año	Población	Porcentaje de Aceptación	Demanda Potencial (personas)
2015	15.181	65,07%	9.878

Fuente: Cuadro N° 2 Elaboración: La Autora

g.1.2.2. Demanda Real

La pregunta número N°3 de la encuesta aplicada a demandantes, permite conocer la demanda real de este estudio, siendo el 61,89% el porcentaje de aceptación. Entonces, de la demanda potencial de 9.878 habitantes, se obtiene el 61,89%, y el resultado es 6.114 demandantes reales.

Cuadro N° 28

Demanda Real

Año	Demanda Potencial (personas)	Porcentaje de Aceptación	Demanda Real (personas)
2015	9.878	61,89%	6.114

Fuente: Cuadro N° 3 y 27 Elaboración: La Autora

g.1.2.3. Demanda Efectiva

Son todas aquellas personas que efectivamente pueden adquirir el bien y/o servicio a la nueva empresa, en este caso al complejo deportivo.

La información de la pregunta N°16 de la encuesta aplicada a demandantes, permitió conocer la demanda efectiva, siendo el 98,68%, el porcentaje de aceptación por parte de los encuestados en hacer uso de las canchas múltiples en el nuevo complejo deportivo. Esta información se la relaciona con la demanda real del proyecto.

Cuadro N° 29

Demanda Efectiva

Año	Demanda Real (personas)	Porcentaje de Aceptación	Demanda Efectiva (personas)
2015	6.114	98,68%	6.033

Fuente: Cuadro N° 16, 28 Elaboración: La Autora

Demanda Efectiva en Visitas

La demanda efectiva en visitas se la obtiene de la multiplicación la demanda efectiva por el número de visitas promedio (consumo per cápita) que es de 30 veces, el resultado es 180.989 visitas en el 2015.

Cuadro N° 30

Demanda Efectiva en Visitas

Año	Demanda	Servicio Per	Demanda
	Efectiva	Cápita	Efectiva
	(personas)	(visitas)	(visitas)
2015	6.033	30	180.989

Fuente: Cuadro N° 26 Elaboración: La Autora

g.1.2.4. Proyección de la Demanda

La proyección de la demanda fue calculada en base a la tasa de crecimiento de la población económicamente activa del Cantón Zamora, misma que según el censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC es del 2%.

A continuación se presenta la proyección de la demanda.

Cuadro N° 31 Proyección de la Demanda para los Diez años de Vida Útil del Proyecto

			Demanda	Demanda	Demanda	Servicio	Demanda
N°	Años	Población	Potencial	Real	Efectiva	Per	Esperada
			65,07%	61,89%	98,68%	Cápita	(visitas)
1	2015	15.181	9.878	6.114	6.033	30	180.989
2	2016	15.485	10.076	6.236	6.154	30	184.609
3	2017	15.794	10.277	6.361	6.277	30	188.301
4	2018	16.110	10.483	6.488	6.402	30	192.067
5	2019	16.432	10.693	6.618	6.530	30	195.908
6	2020	16.761	10.906	6.750	6.661	30	199.826
7	2021	17.096	11.125	6.885	6.794	30	203.823
8	2022	17.438	11.347	7.023	6.930	30	207.899
9	2023	17.787	11.574	7.163	7.069	30	212.057
10	2024	18.143	11.805	7.306	7.210	30	216.299

Fuente: Cuadros N° 26, 27, 28, 29, 30 Elaboración: La Autora

g.1.3. Oferta del Proyecto

La oferta se define como la cantidad de bienes, productos o servicios que un cierto número de oferentes ponen a disposición del mercado en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar.

g.1.3.1. Registro de Visitas a los Locales de la Competencia

En el Cantón Zamora existen 7 canchas de carácter privado que ofrecen a la ciudadanía servicios deportivos, siendo estas las principales empresas competidoras.

Los resultados de la pregunta N°3, de la encuesta aplicada a oferentes proporcionó información importante para conocer la oferta actual, que tiene el complejo deportivo.

Cuadro N° 32

Registro de Visitas a las Empresas de la Competencia

Alternativa	Frecuencia	Xm	F.Xm
1 a 100	1	50,5	50,5
101 a 200	6	150,5	903
Más de 200	0	0	0
Total	7		953,5

Fuente: Cuadro N° 19 Elaboración: La Autora

Formula del Promedio

$$X = \frac{\sum FXM}{N} = \frac{953.5}{7} = 136$$

Los centros deportivos existentes en el cantón Zamora tienen un promedio de visitan semanales de 136 personas.

La oferta anual se la calculó multiplicando las 136 personas por las 52 semanas que tiene el año y por los 7 negocios existentes, obteniendo un de resultado de 49.504 visitas.

Cuadro N° 33

Oferta del Proyecto

Año	Promedio de Visitas	Número de Semanas en el Año	Total de Negocios	Total de Visitas
2015	136	52	7	49.504

Fuente: Cuadro N° 32 Elaboración: La Autora

g.1.3.2. Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta, se toma en cuenta, la tasa de crecimiento de la población económicamente activa (PEA) del Cantón Zamora, la misma que es de 2%, según el INEC.

Cuadro N° 34

Proyección de la Oferta para los Diez años de Vida Útil

N°	AÑOS	OFERTA
IN .	ANOS	(visitas)
1	2015	49.504
2	2016	50.494
3	2017	51.504
4	2018	52.534
5	2019	53.585
6	2020	54.656
7	2021	55.750
8	2022	56.865
9	2023	58.002
10	2024	59.162

Fuente: Cuadro N° 33 Elaboración: La Autora

g.1.3. Demanda Insatisfecha

Se llama demanda insatisfecha a aquella demanda que no ha sido atendida en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

La demanda insatisfecha se la obtiene de la diferencia de la demanda efectiva y de la oferta, esta información es fundamental para el cálculo de la capacidad instalada y utilizada en el estudio técnico.

Cuadro N° 35

Demanda Insatisfecha del Proyecto

N°	Años	Demanda Efectiva (visitas)	Oferta (visitas)	Demanda Insatisfecha (visitas)
1	2015	180.989	49.504	131.485
2	2016	184.609	50.494	134.115
3	2017	188.301	51.504	136.797
4	2018	192.067	52.534	139.533
5	2019	195.908	53.585	142.323
6	2020	199.826	54.656	145.170
7	2021	203.823	55.750	148.073
8	2022	207.899	56.865	151.034
9	2023	212.057	58.002	154.055
10	2024	216.299	59.162	157.137

Fuente: Cuadro N° 31, 34 Elaboración: La Autora

g.1.4. Plan de Comercialización

Se tomara en cuenta las cuatro variables del marketing, servicio, precio, plaza y promoción:

g.1.4.1. Producto o Servicio

El complejo deportivo de canchas múltiples ofrecerá a la ciudadanía del Cantón Zamora diferentes opciones para la práctica del deporte como:

• Una cancha sintética de Indoor – Fútbol.

Una cancha de Ecuavóley, con piso de tierra.

• Una cancha de Básquet con piso de madera

Además Ofrecerá:

• Un servicio de calidad, en un ambiente acogedor, en el que incluirá

amabilidad, responsabilidad y experiencia.

Dar a conocer la importancia que tiene el deporte, y los beneficios que

da al cuerpo y a la mente, mediante publicaciones en las redes sociales.

Promocionar los servicios complementarios como será un bar, y la

supervisión temporal de un experto.

Nombre de la Empresa:

"COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES ZAMORA"

Grafica N°26

Logotipo



Fuente: Complejo Deportivo de Canchas Múltiples

Elaboración: La Autora

Este diseño será la cara de presentación de la empresa dentro del cantón Zamora, estará ubicado en la entrada del Complejo Deportivo.

Slogan.

Es un elemento verbal que se utiliza para publicar el mismo que provoca una asociación entre la marca y su ventaja principal, para lo cual slogan de nuestro servicio será.

"EL EJERCICIO NO SOLO CAMBIA TU CUERPO, CAMBIA TU MENTE, TU ACTITUD Y TU HUMOR"

g.1.4.2. Precio

El precio de los servicios del complejo deportivo será competitivo, de manera que permita captar clientes y tener un buen posicionamiento en el mercado.

El precio se lo establecerá en base a los costos de producción, más un margen de utilidad.

g.1.4.3. Plaza

Es el lugar estratégico donde la empresa ofrecerá a la población económicamente activa los servicios del complejo deportivo a implementar en el cantón Zamora.

La relación complejo deportivo – usuario final será utilizado como canal de distribución, siendo este directo.

Gráfico Nº 27

Canal de Distribución

Complejo deportivo de Zamora

Fuente: Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Elaboración: La Autora

g.1.4.4. Promoción

Es todas aquellas actividades, técnicas y métodos que comunican las ventajas del producto al mismo tiempo que convencen y persuaden a los clientes para que lo adquieran.

g.1.4.4. Publicidad

La empresa pondrá énfasis en los siguientes aspectos para realizar una buena publicidad para dar a conocer los servicios que ofrecerá el nuevo complejo deportivo de canchas múltiples:

Publicidad en Radio.- Se la realizará en una emisora del Cantón Zamora como es Radio Podocarpus por ser la de mayor sintonía de acuerdo con los resultados de la pregunta N°14.

Prensa escrita, Diario la Hora.- Este medio de comunicación tiene buena aceptación por parte de lectores y enunciantes, se realizará una publicación diaria de lunes a viernes para dar a conocer los servicios del complejo deportivo.

g.2. ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio permitió definir el tamaño, la localización y la ingeniería del complejo deportivo.

g.2.1. Tamaño

El tamaño permite conocer la capacidad instalada y utilizada del complejo deportivo.

g.2.1.1. Capacidad Instalada

Es la capacidad máxima que pueden alcanzar los recursos humanos, materiales y económicos del complejo deportivo en un periodo de tiempo determinado.

El complejo deportivo trabajará 6 días a la semana de martes a domingo, el lunes estará destinado a mantenimiento de canchas, los horarios de atención será de 14H00 a 22H00 por ser los de mayor demanda, se

trabajaran 8 horas diarias y 288 días en el año. La capacidad instalada del complejo deportivo está calculada de la siguiente manera:

Capacidad Instalada para Indoor – Fútbol

- 1 Partido de Indoor Fútbol equivale a 1 hora
- 8 Partidos a 8 horas
- 8 Partidos x 12 personas (cada partido) = 96 personas diarias
- 96 Personas x 288 días = 27.648 personas anuales

Capacidad Instalada para Ecuavóley

- 1 Partido de Ecuavóley equivale a 1 hora
- 8 Partidos a 8 horas
- 8 Partidos x 6 personas (cada partido) = 48 personas diarias
- 48 Personas x 288 días = 13.824 personas anuales

Capacidad Instalada para Básquet

- 1 Partido de Básquet equivale a 1 hora
- 8 Partidos a 8 horas
- 8 Partidos x 10 personas (cada partido) = 80 personas diarias
- 80 Personas x 288 días = 23.040 personas anuales

Capacidad Instalada Total

Cuadro N° 36
Capacidad Instalada Anual

Deporte	Capacidad Instalada
Indoor – Fútbol	27.648
Ecuavóley	13.824
Básquet	23.040
Total	64.512

Fuente: Tamaño de la empresa Elaboración: La Autora

La capacidad instalada del complejo deportivo es de 64.512 personas o visitas en el año. Conociendo que la demanda insatisfecha es de 131.485 personas o visitas, se estima cubrir el 49,06% del total de la demanda.

A continuación se detalla lo explicado.

Cuadro N° 37
Capacidad Instalada del Proyecto

Demanda Insatisfecha (visitas)	Porcentaje a Cubrir	Capacidad Instalada (visitas)
131.485	49,06%	64.512
Total Capac Instalada 10	64.512	

Fuente: Tamaño de la empresa Elaboración: La Autora

g.2.1.2. Capacidad Utilizada

Cuadro N° 38

Capacidad Utilizada del Proyecto

Años	Capacidad	% de	Capacidad
Allos	Instalada	Participación	Utilizada
1	64.512	100%	64.512
2	64.512	100%	64.512
3	64.512	100%	64.512
4	64.512	100%	64.512
5	64.512	100%	64.512
6	64.512	100%	64.512
7	64.512	100%	64.512
8	64.512	100%	64.512
9	64.512	100%	64.512
10	64.512	100%	64.512

Fuente: Tamaño de la empresa Elaboración: La Autora

Por ofrecer un servicio, se va a trabajar con el 100% de su capacidad instalada todos los años de vida útil del proyecto.

g.2.2. Localización

En este punto se procede a escoger el lugar idóneo donde se ubicará el complejo deportivo de canchas múltiples en el Cantón Zamora.

g.2.2.1. Macro Localización

Se refiere a la ubicación de la macro zona donde se creara el proyecto y tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un país región.

El complejo deportivo estará ubicada en el Ecuador, en la Región siete, Provincia Zamora Chinchipe, Cantó Zamora, mismo que se demuestra en la siguiente gráfica:

Yacuambi

Yantzaza

Guadalupe

Centinela del Condor

San Carlos de las Minas

Zamora

Nangaritza

Palanda

Gráfica N° 28

Macro Localización de la Empresa

Fuente: Municipio de Zamora Elaboración: La Autora

g.2.2.2. Micro Localización

Es la selección y re-limitación precisa del área donde se va a ubicar el complejo deportivo de canchas múltiples, en el Cantón de Zamora.

Matriz de Valoración o Ponderación

Para definir la micro-localización, se consideró tres alternativas, con el objeto de analizar, cuál de ellas es la más conveniente para ubicar la empresa.

Los lugares escogidos son los siguientes:

- Opción 1: Barrió 10 de Noviembre en la Av. Alonso de Mercadillo, Av.
 Del Maestro y Escalinata Daniel Martínez.
- Opción 2: Barrió Santa Elena. (Av. Celestino Márquez y Camilo Pinto).
- Opción 3: Barrió Benjamín Carrión (Calle José Durán).

Dentro de la matriz de valoración o ponderaciones se analizaron factores como, servicios básicos, costo del terreno, disponibilidad de mano de obra, facilidad de parqueadero, medios de transporte, buen ambiente.

De manera que permita elegir el lugar más adecuado para la ubicación del complejo deportivo.

Cuadro N° 39

Matriz de Valoración o Ponderación

Factores	Peso	Opción 1		Opción 2		Opción 3	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Servicios Básicos	30%	9	2,7	9	2,7	9	2,7
Costo del Terreno	20%	8	1,6	7	1,4	8	1,6
Disponibilidad de Mano de Obra	10%	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Facilidad de Parqueadero	10%	8	0,8	7	0,7	7	0,7
Medios de Transporte	20%	9	1,8	8	1,6	8	1,6
Buen Ambiente	10%	8	0,8	7	0,7	9	0,9
Total	100%		8,6		8		8,4

Fuente: Micro-localización Elaboración: La Autora

De acuerdo con de la matriz de valoración o ponderación, se pudo conocer que el lugar más apropiado para ubicar la empresa es en el Barrió 10 de Noviembre en la Av. Alonso de Mercadillo, Av. Del Maestro y Escalinata Daniel Martínez, por ser, el lugar que posee mayor calificación y ponderación.

Gráfica N° 29

Micro Localización de la Empresa



Fuente: Municipio de Zamora Elaboración: La Autora

g.2.3. Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto está orientada a determinar todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento del complejo deportivo desde la descripción del proceso productivo, adquisición de equipo y maquinaria y la distribución óptima de las instalaciones.

g.2.3.1. Proceso del Servicio

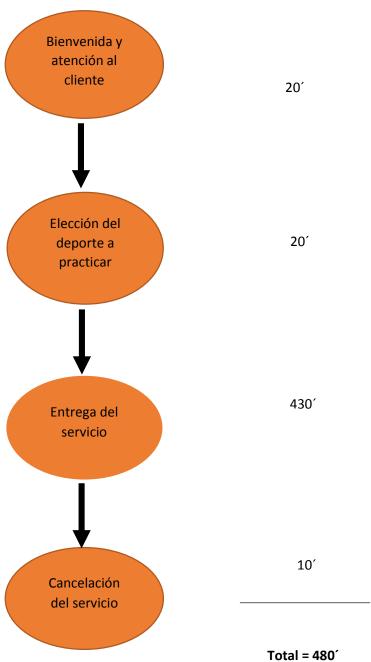
- Bienvenida y Atención al Cliente.- Cuando el cliente ingrese al complejo deportivo se lo atenderá de manera cordial y amistosa, haciendo sentir importante y parte de la empresa.
- Elección del Deporte a Practicar.- El cliente tendrá que elegir el deporte que va a practicar dentro del complejo deportivo Indoor – Fútbol, Ecuavóley o Básquet.
- Entrega del Servicio.- El cliente podrá hacer uso del servicio o del deporte que solicito anteriormente.
- Cancelación del Servicio.- Una vez que el cliente disfrutó del servicio como puede ser la práctica de Indoor – Fútbol, Ecuavóley o Básquet, se dirige a caja y cancela.

g.2.3.2. Flujograma del Proceso Productivo

El flujograma está diseñado de forma general para la prestación de servicio de canchas múltiples a 224 personas en un día (8 horas).

Gráfica N° 30

Flujograma del Servicio de Canchas Múltiples



Fuente: Ingeniería de la empresa Elaboración: La Autora

g.2.3.3. Descripción de Requerimientos

g.2.3.3.1. Requerimientos del Servicio

Cuadro N° 40 Requerimientos del Servicio

Denominación
Cancha de Indoor – Fútbol.
Cancha de Ecuavóley
Cancha de Básquet

Fuente: Requerimientos del Servicio

Elaboración: La Autora

g.2.3.3.2. Requerimientos de Talento Humano

Cuadro N° 41 Requerimientos de Talento Humano

Cantidad	Puesto
1	Gerente
1	Secretaria-Contadora
1	Asesor Jurídico (Temporal)
1	Ayudante
1	Cajero
1	Conserje – Guardianía

Fuente: Personal Complejo Deportivo Elaboración: La Autora

g.2.3.3.3. Requerimientos de Maquinaria y Equipo

Cuadro N° 42

Requerimientos de Maquinaria y Equipo

Cantidad	Denominación
1	Televisor Plasma de 30´´
1	Equipo de Sonido
1	Equipo de Iluminación
1	Refrigerador
1	Caja Registradora

Fuente: Almacén "MUNDIHOGAR

Elaboración: La Autora

g.2.3.3.4. Requerimientos de Muebles y Enseres

Cuadro N° 43
Requerimientos de Muebles y Enseres

Cantidad	Denominación
8	Mesas Ratango
32	Sillas Ratan Glamour
2	Escritorios SE 1,50mx 0,60m
2	Sillas Giratorias
2	Archivadores Aéreos

Fuente: Almacén "JENARC JNM MUEBLES"

Elaboración: La Autora

g.2.3.3.5. Requerimientos de Implementos Deportivos

Cuadro N° 44
Requerimientos de Implementos Deportivos

Cantidad	Denominación
1	Red para Ecuavóley
2	Arcos para Jugar Indoor – Fútbol
3	Pelota de Indoor – Fútbol
3	Pelota de Ecuavóley
3	Pelota de Básquet

Fuente: Almacén Confecciones "Sport 2001 Internacional"

Elaboración: La Autora

g.2.3.3.6. Requerimientos de Equipo de Computación

Cuadro N° 45
Requerimientos de Equipo de Computación

Cantidad	Denominación
	Computadora DELL C13/ Memoria RAM
2	4GB/Disco Duro 1TB/ Monitor LG
	19,5/Teclado/Mouse/Impresora

Fuente: Almacén "COMPU" Elaboración: La Autora

g.2.3.3.7. Requerimientos de Equipos de Oficina

Cuadro N° 46
Requerimientos de Equipos de Oficina

Cantidad	Denominación
1	Teléfono Inalámbrico Panasonic
1	Sumadora Casio

Fuente: Almacén "MUNDIHOGAR"

Elaboración: La Autora

g.2.3.4. Distribución de la Planta del Complejo Deportivo

El complejo deportivo de canchas múltiples estará distribuido de la siguiente manera:

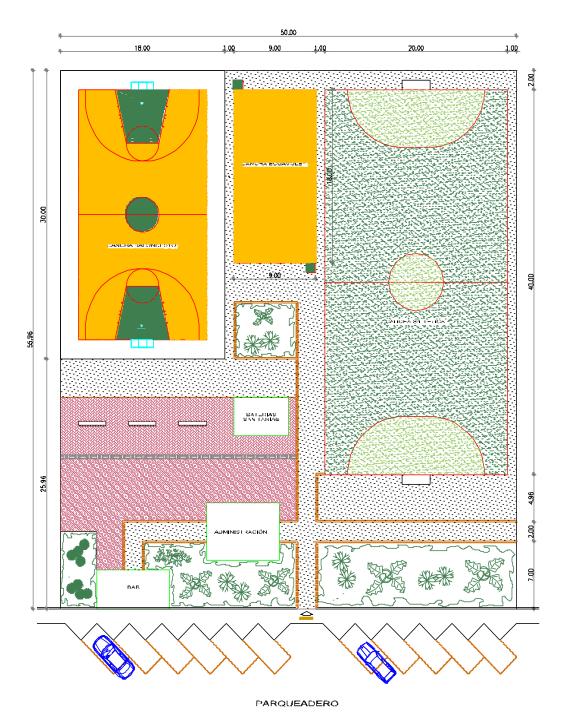
Contará con un terreno de 2.798 m2, espacio suficiente para prestar los servicios a los clientes que harán uso de las canchas múltiples, permitiendo ofrecer un servicio de calidad, lo cual contribuirá a la satisfacción del cliente, permite optimizar recursos y evitando demoras.

Estará distribuida de la siguiente manera:

- Administración (gerencia, secretaria contadora)
- Bar
- Cancha de Indoor Fútbol
- Cancha de Básquet
- Cancha de Ecuavóley
- Baños
- Parqueadero

Gráfica N° 31

Distribución de la Planta del Complejo Deportivo



ÁREA CONSTRUCCIÓN= 2798.00m

Fuente: Ingeniería de la empresa Elaboración: La Autora

g.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Como toda empresa para constituirse necesita tener una estructura legal que le permita operar, por lo tanto el complejo deportivo estará constituido bajo escritura pública de acuerdo a las leyes de la superintendencia de compañías, y permisos otorgados por el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Zamora, Ministerio de Salud Pública, Ministerio del Ambiente, Permiso de la Intendencia y Bomberos, ya que estos requisitos son los requerimientos fundamentales y necesarios para el legal funcionamiento de la empresa.

g.3.1. Constitución Legal de la Empresa

El complejo deportivo de canchas múltiples se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, y estará registrada en la Superintendencia de Compañías.

Su conformación requiere de:

- Nombre.- La empresa se denominara "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."
- Solicitud de Aprobación.- se debe presentar tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía incluida la solicitud por el abogado al superintendente de compañías.

 Número Mínimo y Máximo de Socios.- Se constituirá con un mínimo de 2 socios y un máximo de quince.

 Capital Mínimo.- El capital mínimo para constituirse es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América.

g.3.2. Minuta de Constitución del "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."

Señor Notario.- En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda.", de acuerdo a las siguientes estipulaciones.

Primera Comparecientes.- Concurre al otorgamiento de esta escritura la señorita Mayra Andrea Aldaz Guazhima, soltera, con cédula de identidad 1900576479, y el señor Luis Alfredo Nugra Morocho con cédula de identidad 1900334002, todos de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en el Cantón Zamora, legalmente capaces, sin prohibición para establecer esta compañía; quienes comparecen por sus propios derechos.

Segunda.- Los comparecientes convienen en crear la Compañía de Responsabilidad Limitada.

"Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."

CAPITULO PRIMERO

NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

Art. 1.- La compañía llevará el nombre de "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."

Art. 2.- El domicilio principal de la Compañía es en el Cantón Zamora, en el Barrió 10 de Noviembre en la Av. Alonso de Mercadillo, Av. Del Maestro y Escalinata Daniel Martínez.

Art. 3.- La Compañía tiene como objeto principal la creación de un complejo deportivo con canchas múltiples Indoor – Fútbol, Ecuavóley y Básquet,

Art. 4.- El plazo de duración de la compañía es de diez años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato en el Registro Mercantil del Cantón Zamora. Pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prolongar su duración si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en la Ley y en este Estatuto.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA

LEGAL

Art. 5.- El capital social de la Compañía es de USD \$ 724.389,15 dólares

de los Estados Unidos de América, el cual tendrá dos tipos de

financiamiento interno y externo

CAPITULO TERCERO

DE LA DISOLUCIÓN Y LA DURACIÓN

Art. 6.- La disolución y liquidación de la compañía se rige por las

disposiciones pertinentes de la ley de compañías.

Art. 7.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de

uno o más de sus socios.

Mayra Andrea Aldaz Guazhima

Luis Alfredo Nugra Morocho

C.I.:1900576479

C.I.: 1900334002

98

g.3.3. Estructura Administrativa

Niveles Jerárquicos

Los niveles jerárquicos del complejo deportivo de canchas múltiples son los siguientes:

- Nivel Legislativo.- Es el primer nivel de autoridad de la empresa lo constituye la Junta General de Socios cuya funciones de legislar sobre la política que se debe seguir la empresa.
- Nivel Ejecutivo.- Es el segundo nivel de autoridad y lo constituye el gerente, este nivel toma decisiones, sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para su fiel cumplimiento.
- Nivel Asesor.- Lo constituye el asesor jurídico, quien ofrecerá sus servicios temporalmente; es decir, solo cuando la empresa lo requiera.
- Nivel Auxiliar.- Está integrado por la secretaria y el conserje –
 guardián; la secretaria servirá de apoyo al nivel ejecutivo, mientras
 que el conserje guardián se encargará del cuidado y
 mantenimiento de todos los activos de la empresa.

 Nivel Operativo.- Es el responsable directo de ejecutar las actividades de la empresa, está conformado por la contadora, cajera, y ayudante.

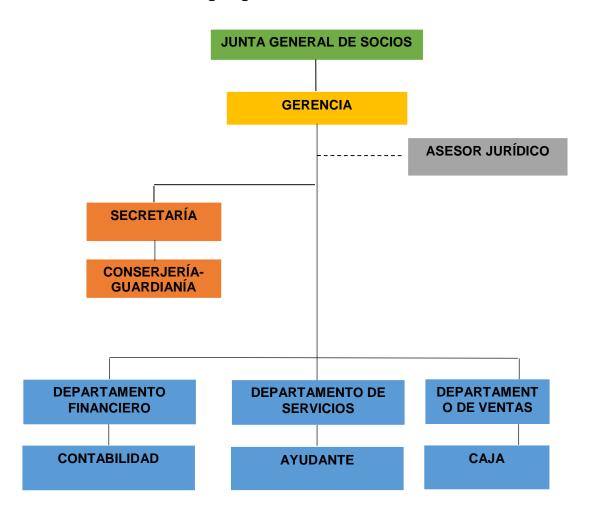
g.3.4. Organigramas

Un organigrama es una representación gráfica que indica la constitución interna de la empresa, desde el nivel superior hasta el nivel inferior

- Organigrama Estructural.- Indica claramente la estructura del complejo deportivo y los puestos que lo conforman.
- Organigrama Funcional.- Detalla las funciones de cada nivel jerárquico y los puesto de trabajo de la empresa.
- Organigrama Posicional.- Especifica el sueldo de cada persona que ocupa un puesto de trabajo, en el complejo deportivo.

g.3.4.1. Organigrama Estructural del "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."

Gráfica N° 32
Organigrama Estructural



Simbología:

- NIVEL LEGISLATIVO

 NIVEL EJECUTIVO

 NIVEL ASESOR
- NIVEL AUXILIAR
- NIVEL OPERATIVO

Fuente: Estudio Organizacional Elaboración: La Autora

g.3.4.2. Organigrama Funcional "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."

Gráfica Nº 33 **Organigrama Funcional JUNTA GENERAL DE SOCIOS** Velar por el adecuado manejo de la empresa. Legislar políticas y dictar reglamentos. **GERENTE** Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa. Representar legalmente a la empresa. **ASESOR JURÍDICO** Representar jurídicamente a la empresa **SECRETARIA** Asistir al gerente Atender a los clientes **CONSERJE-GUARDIÁN** Encargado de la limpieza y vigilancia de la empre **DEPARTAMENTO DE DEPARTAMENTO DE DEPARTAMENTO FINANCIERO SERVICIOS VENTAS CONTADORA** CAJERO/A **AYUDANTE** Llevar la contabilidad del Encargado de proveer a los jugadores chalecos y Encargado del cobro por el alquiles de las canchas múltiples complejo deportivo equipos necesarios para de canchas la práctica deportiva Venta de bebidas y dentro del complejo. todo lo relacionado al múltiples. bar.

Fuente: Estudio Organizacional Elaboración: La Autora

g.3.4.2. Organigrama Posicional "Complejo Deportivo de Canchas Múltiples Zamora Cía. Ltda."

Gráfica N° 34

Organigrama Posicional JUNTA GENERAL DE SOCIOS GERENTE USD \$ 400,00 **ASESOR JURÍDICO** USD \$ 250,00 SECRETARIA-CONTADORA USD \$ 354,00 **CONSERJE-GUARDIÁN** USD \$ 354,00 **DEPARTAMENTO DEPARTAMENTO DE DEPARTAMENTO SERVICIOS FINANCIERO DE VENTAS AYUDANTE** CAJERO/A **CONTADORA** USD \$ 354,00 USD \$ 354,00 USD \$ 354,00

Fuente: Estudio Organizacional Elaboración: La Autora

g.3.4. Manual de Funciones

Contiene información básica respecto de las tareas que debe cumplir cada

puesto de trabajo o cada nivel administrativo parar facilitar una mejor

selección del personal en los distintos cargos de la empresa.

Las partes que integran el presente manual de funciones son las siguientes:

Código

Título del puesto

Naturaleza del trabajo

Funciones

Características

Requisitos

A continuación se hace el detalle del Manual de Funciones para los

diferentes puestos de trabajo:

g.3.4.1. Código: 01

Título del Puesto: GERENTE

Nivel Jerárquico: Ejecutivo

Naturaleza del Trabajo: Realizar toda la planificación, organización,

dirección y control de las actividades de la empresa.

Funciones Típicas:

Representar legalmente a la empresa.

• Establecer las políticas administrativas y de ventas para lograr las

metas previstas de la empresa.

Hacer cumplir las normas de seguridad e higiene en el trabajo.

Compensar y remunerar en forma adecuada a los empleados.

Solicitar información contable-financiera al Contador.

Autorizar contrataciones o liquidaciones de contratos de trabajo.

Supervisar las funciones de todos los puestos de trabajo.

Ordenar la elaboración de los presupuestos.

Características de la Clase:

Requiere de iniciativa y criterio para resolver problemas que se pudieran

presentar en la empresa.

Supervisa trabajo del personal que labora en la empresa.

Requisitos Mínimos:

Educación: Título en Ingeniería Comercial

Experiencia: Mínima 1 año

Proactivo

Responsable

105

g.3.4.2. Código:

Título del Puesto: ASESOR JURÍDICO

02

Nivel Jerárquico: Asesor

Naturaleza del Trabajo: Asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.

Funciones Típicas:

• Aconsejar a directivos de la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos

de carácter jurídico.

• Mantener autoridad funcional más no de mando en razón de que

aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es

eventual.

• Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la

empresa.

• Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente

a la empresa.

Participar en procesos contractuales.

• Participar en sesiones de Junta de Socios.

Características de la Clase:

• Requiere de iniciativa y criterio para resolver problemas que se pudieran

presentar en la empresa de carácter legal.

Requisitos Mínimos:

• Educación: Título universitario, Abogado

• Experiencia: Dos años en funciones similares.

g.3.4.3. Código: 03

Título del Puesto: SECRETARIA

Nivel Jerárquico: Auxiliar

Naturaleza del Trabajo:

Organizar y controlar las actividades administrativas de la Gerencia tales como: reuniones internas y externas, audiencias, etc.

Funciones Típicas:

- Apoyar al gerente general.
- Llevar agenda del gerente general.
- Establecer buenas relaciones interpersonales tanto con los clientes internos como externos.
- Archivar toda la información que reciba y proporcionarla cuando se necesite.
- Informar las noticias ocurridas en la empresa según sean de su incumbencia.

Contestar el teléfono.

• Redactar cartas, memorandos, certificados etc. que el gerente requiera.

• Y las demás que le asigne el Jefe inmediato superior de acuerdo a las

características del puesto.

Características del Puesto:

• El puesto requiere de eficiencia, responsabilidad, discreción en el

desarrollo de sus funciones.

• Requiere de esfuerzo mental.

Requisitos Mínimos:

• Educación: Título de Secretaria Bilingüe

• **Experiencia:** 2 años en labores similares.

Cursos de computación

g.3.4.3. Código:

04

Título del Puesto:

CONTADORA

Nivel Jerárquico:

Auxiliar

Naturaleza del Trabajo:

Llevar la contabilidad del complejo deportivo de canchas múltiples.

108

Funciones Típicas:

Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por

concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos.

• Llevar mensualmente los libros generales de compras y ventas,

mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la

declaración de IVA.

• Elaborar los comprobantes de diario, mediante el registro oportuno de

la información siguiendo con los principios contables generalmente

Aceptado, a objeto de obtener los estados financieros.

• Llevar libros contables (diario, mayor e inventarios).

• Y las demás que le asigne el Jefe inmediato superior de acuerdo a las

características del puesto.

Características del Puesto:

Requiere de iniciativa y criterio en la ejecución de su trabajo.

Conocimientos básicos en computación (hojas de cálculo).

Requiere de esfuerzo mental.

Requisitos Mínimos:

Educación: Título en Contabilidad y Auditoría o carreras afines.

• Experiencia: 2 años en labores similares.

Cursos de computación

g.3.4.4. Código:

05

Título del Puesto:

CONSERJE – GUARDIÁN

Nivel Jerárquico:

Auxiliar

Naturaleza del Trabajo: Encargado de las actividades de tramitación

administrativa, limpieza y vigilancia de las instalaciones del Complejo

Deportivo.

Funciones Típicas:

Mantener limpia el área física del complejo deportivo de canchas

múltiples.

Mantenerse vigilante y a expectativas de los servicios básicos

• Controlar el ingreso y salida de personas del complejo deportivo.

• Informar a sus superiores acontecimientos que atenten con la seguridad

del complejo deportivo.

Garantizar la protección de las personas y los bienes del complejo

deportivo.

Características del Puesto:

Se caracteriza por tener autoridad funcional y no de mando, ya que cumple

con las funciones encomendadas a él y no toma decisiones.

110

Requisitos Mínimos:

• Educación: Bachiller

• Experiencia: Mínima 1 año

Responsable

Eficiente

Eficaz

g.3.4.5. Código: 06

Título del Puesto: CAJERO/A

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Trabajo:

Encargado de atender y cobrar a los clientes por los servicios prestados dentro del complejo deportivo.

Funciones Típicas:

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores.
- Cobro por alquiler de canchas de Indoor Fútbol, Ecuavóley y Básquet.
- Venta de bebidas y productos de bar como confitería, snacks, etc.
- Realizar el control de calidad de los servicios que se prestan dentro del complejo deportivo.

• Y las demás que le asigne el Jefe inmediato superior de acuerdo a las

características del puesto.

Características de la Clase:

Requiere de actitud, iniciativa y concentración para la realización de

labores dentro de esta área.

Requisitos Mínimos:

• Educación: Bachiller

• Experiencia: Mínima 1 año

Responsable

g.3.4.6. Código:

07

Título del Puesto:

AYUDANTE

Nivel Jerárquico:

Operativo

Naturaleza del Trabajo: Proveer a los jugadores de todos los implementos

necesarios para la práctica de deporte dentro del complejo deportivo.

Funciones Típicas:

Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores.

• Revisar que las canchas estén adecuadas para la práctica de deporte.

112

- Entregar implementos necesarios como chalecos, pelotas a los deportistas dentro del complejo.
- Y las demás que le asigne el Jefe inmediato superior de acuerdo a las características del puesto.

Características de la Clase:

 Requiere de actitud, iniciativa y concentración para la realización de labores dentro de esta área.

Requisitos Mínimos:

- Título de Bachiller
- Experiencia mínima 1 año

g.4. ESTUDIO FINANCIERO

g.4.1. Inversiones y Financiamiento

Una vez conocido los diversos requerimientos para el proyecto, se procede a estimar el monto total de la inversión en sus diferentes rubros; considerando las cotizaciones más convenientes, así como las mejores alternativas de financiamiento.

g.4.1.1. Inversiones

La inversión del proyecto tendrá tres tipos de activos:

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

g.4.1.1.1. 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

El terreno a utilizar en el proyecto tiene una área de 2798m² (50m x 55,96m).

En el siguiente cuadro se detalla su costo actual.

Cuadro N° 47
Inversión en Terreno (en USD \$)

Denominación	Cantidad m ²	Valor Unitario	Total
Terreno	2.798 m ²	167,00	467.266,00
Total			467.266,00

Fuente: Departamento de Avalúos del Municipio del Cantón Zamora

Elaboración: La Autora

Construcciones

Para determinar los costos por construcción e instalaciones se utilizó los precios referenciales que maneja el Ingeniero Civil Klever Márquez, profesional dedicado a la construcción por más de 30 años. En el siguiente cuadro se detalla el costo posible de la construcción del complejo deportivo de canchas múltiples:

Cuadro N° 48
Inversión en Construcción (en USD \$)

Denominación	Cantidad m ²	Valor Unitario	Total
Cancha Sintética de			
Indoor – Fútbol	779,38	155,00	120.803,90
Cancha de Ecuavóley	162,00	155,00	25.110,00
Cancha de Básquet	426,86	155,00	66.163,30
Administración	136,00	155,00	21.080,00
Bar	25,00	155,00	3.875,00
Baños	20,00	155,00	3.100,00
	240.132,20		

Fuente: Ing. Klever Márquez especialista en construcción, Anexo N°4.1, Proforma Nº1

Depreciación de Construcción

Costo Vida Útil Valor Residual (5%) Valor a Depreciar Valor Anual a Depreciar USD \$ 240.132,20 20 años USD \$ 12.006,61 USD \$ 228.125,59 USD \$ 11.406,28

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor total
0	240.132,20	12.006,61	-	228.125,59
1	228.125,59	12.006,61	11.406,28	216.719,31
2	216.719,31	12.006,61	11.406,28	205.313,03
3	205.313,03	12.006,61	11.406,28	193.906,75
4	193.906,75	12.006,61	11.406,28	182.500,47
5	182.500,47	12.006,61	11.406,28	171.094,19
6	171.094,19	12.006,61	11.406,28	159.687,91
7	159.687,91	12.006,61	11.406,28	148.281,63
8	148.281,63	12.006,61	11.406,28	136.875,35
9	136.875,35	12.006,61	11.406,28	125.469,07
10	125.469,07	12.006,61	11.406,28	114.062,80
11	114.062,80	12.006,61	11.406,28	102.656,52
12	102.656,52	12.006,61	11.406,28	91.250,24
13	91.250,24	12.006,61	11.406,28	79.843,96
14	79.843,96	12.006,61	11.406,28	68.437,68
15	68.437,68	12.006,61	11.406,28	57.031,40
16	57.031,40	12.006,61	11.406,28	45.625,12
17	45.625,12	12.006,61	11.406,28	34.218,84
18	34.218,84	12.006,61	11.406,28	22.812,56
19	22.812,56	12.006,61	11.406,28	11.406,28
20	11.406,28	12.006,61	11.406,28	\$ 0,00

Fuente: Cuadro N° 48 Elaboración: La Autora

Maquinaria y Equipo

La maquinaria que se requiere para la puesta en marcha del complejo deportivo es la siguiente:

Cuadro N° 49

Maquinaria y Equipo (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Televisor Plasma de 30´´	1	803,57	803,57
Equipo de Sonido	1	375,00	375,00
Equipo de Iluminación	1	267,86	267,86
Refrigerador	1	428,57	428,57
Caja Registradora	1	88,42	88,42
IVA			235,61
T	2.199,03		

Fuente: Almacén "MUNDIHOGAR, Anexo N°4.2, Proforma N°2

Cuadro N° 50

Maquinaria y Equipo a Depreciar (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Televisor plasma de 30´´	1	803,57	803,57
Equipo de sonido	1	375,00	375,00
Equipo de iluminación	1	267,86	267,86
Refrigerador	1	428,57	428,57
IVA			225,00
To	2.100,00		

Fuente: Cuadro N° 49 Elaboración: La Autora

Depreciación de Maquinaria y Equipo

 Costo
 USD \$ 2.100,00

 Vida Útil
 10 años

 Valor Residual (10%)
 USD \$ 210,00

 Valor a Depreciar
 USD \$ 1.890,00

 Valor Anual a Depreciar
 USD \$ 189,00

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Total
0	2.100,00	210,00	-	1.890,00
1	1.890,00	210,00	189,00	1.701,00
2	1.701,00	210,00	189,00	1.512,00
3	1.512,00	210,00	189,00	1.323,00
4	1.323,00	210,00	189,00	1.134,00
5	1.134,00	210,00	189,00	945,00
6	945,00	210,00	189,00	756,00
7	756,00	210,00	189,00	567,00
8	567,00	210,00	189,00	378,00
9	378,00	210,00	189,00	189,00
10	189,00	210,00	189,00	0,00

Fuente: Cuadro N° 50 Elaboración: La Autora

Muebles y Enseres

Los muebles y enseres que se requieren para la puesta en funcionamiento del complejo deportivo son los siguientes:

Cuadro N°51

Muebles y Enseres (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Muebles y Enseres de Planta			
Mesas Ratango	8	31,25	250,00
Sillas Ratan Glamour	32	9,82	314,24
Muebles y Enseres de Oficina			
Escritorios SE 1,50mx 0,60m	2	147,32	294,64
Sillas Giratorias	2	28,57	57,14
Archivadores Aéreos	2	84,82	169,64
IVA			130,28
Total	1.215,94		

Fuente: Almacén "JENARC JNM MUEBLES", Anexo N°4.3, Proforma N°3 Elaboración: La Autora

Cuadro N°52 Muebles y Enseres a Depreciar (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total	
Muebles y Enseres de Oficina				
Escritorios SE 1,50mx 0,60m	2	147,32	294,64	
IVA			35,36	
Tota	330,00			

Fuente: Cuadro N°51 Elaboración: La Autora

Depreciación de Muebles y Enseres

 Costo
 USD \$ 330,00

 Vida Útil
 10 años

 Valor Residual (10%)
 USD \$ 33,00

 Valor a Depreciar
 USD \$ 297,00

 Valor Anual a Depreciar
 USD \$ 29,70

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Total
0	330,00	33,00	•	297,00
1	297,00	33,00	29,70	267,30
2	267,30	33,00	29,70	237,60
3	237,60	33,00	29,70	207,90
4	207,90	33,00	29,70	178,20
5	178,20	33,00	29,70	148,50
6	148,50	33,00	29,70	118,80
7	118,80	33,00	29,70	89,10
8	89,10	33,00	29,70	59,40
9	59,40	33,00	29,70	29,70
10	29,70	33,00	29,70	0,00

Fuente: Cuadro N°52 Elaboración: La Autora

Equipo de Computación

El equipo de computación para la puesta en marcha del complejo deportivo de canchas múltiples Zamora es el siguiente:

Cuadro N° 53
Inversión en Equipo de Computación (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computadora DELL C13/ Memoria RAM 4GB/Disco Duro 1TB/ Monitor LG 19,5/Teclado/Mouse/ Impresora	2	625,00	1.250,00
IVA			150,00
Total			1.400,00

Fuente: Almacén "COMPU", Anexo N°4.4, Proforma N°4

Depreciación de Equipo de Computación

Costo USD \$ 1.400,00

Vida Útil3 añosValor Residual (33,33%)USD \$ 466,62Valor a DepreciarUSD \$ 933,38Valor Anual a DepreciarUSD \$ 311,13

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor total
0	1.400,00	466,62	-	933,38
1	933,38	466,62	311,13	622,25
2	622,25	466,62	311,13	311,13
3	311,13	466,62	311,13	0,00

Fuente: Cuadro N° 53 Elaboración: La Autora

Reinversión de Equipo de Computación 1

Se volverá a reinvertir en equipo de computación a partir del cuarto año de vida útil del proyecto.

Cuadro N° 54

Reinversión en Equipo de Computación 1 (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computadora DELL C13/ Memoria RAM 4GB/Disco Duro 1TB/ Monitor LG 19,5/Teclado/Mouse/Impresora	2	721,93	1.443,86
IVA			USD \$ 173,26
Total			1.617,12

Fuente: Almacén "COMPU" Elaboración: La Autora

Depreciación de Reinversión de Equipo de Computación 1

 Costo
 USD \$ 1.617,12

 Vida Útil
 3 años

 Valor Residual (33,33%)
 USD \$ 538,99

 Valor a Depreciar
 USD \$ 1.078,14

 Valor Anual a Depreciar
 USD \$ 359,38

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Total
0	1.617,12	538,99	-	1.078,14
1	1.078,14	538,99	359,38	718,76
2	718,76	538,99	359,38	359,38
3	359,38	538,99	359,38	0,00

Fuente: Cuadro N° 54 Elaboración: La Autora

Reinversión de Equipo de Computación 2

Se volverá a reinvertir en equipo de computación a partir del séptimo año de vida útil del proyecto.

Cuadro N° 55
Reinversión en Equipo de Computación 2 (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computadora DELL C13/ Memoria RAM 4GB/Disco Duro 1TB/ Monitor LG 19,5/Teclado/Mouse/ Impresora	2	804,36	1.608,72
IVA			193,05
Total			1.801,77

Fuente Almacén "COMPU" Elaboración: La Autora

Depreciación Reinversión de Equipo de Computación 2

Costo USD \$ 1.801,77
Vida Útil 3 años
Valor Residual (33,33%) USD \$ 600,53
Valor a Depreciar USD \$ 1.201,24
Valor Anual a Depreciar USD \$ 400,41

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Total
0	1.801,77	600,53	-	1.201,24
1	1.201,24	600,53	400,41	800,83
2	800,83	600,53	400,41	400,41
3	400,41	600,53	400,41	0,00

Fuente: Cuadro N° 55 Elaboración: La Autora

Reinversión de Equipo de Computación 3

Se volverá a reinvertir en equipo de computación a partir del décimo año de vida útil del proyecto.

Cuadro N° 56

Reinversión de Equipo de Computación 3 (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computadora DELL C13/ Memoria RAM 4GB/Disco Duro 1TB/ Monitor LG 19,5/Teclado/Mouse/ Impresora	2	1.035,21	2.070,42
IVA			248,45
Total			2.318,87

Fuente Almacén "COMPU" Elaboración: La Autora

Depreciación Reinversión de Equipo de Computación 3

 Costo
 USD \$ 2.318,87

 Vida Útil
 3 años

 Valor Residual (33,33%)
 USD \$ 772,88

 Valor a Depreciar
 USD \$ 1.545,99

 Valor Anual a Depreciar
 USD \$ 515,33

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Total
0	2.318,87	772,88	-	1.545,99
1	1.545,99	772,88	515,33	1.030,66
2	1.030,66	772,88	515,33	515,33
3	515,33	772,88	515,33	0,00

Fuente: Cuadro N° 56 Elaboración: La Autora

Equipos de Oficina

El complejo deportivo de canchas múltiples al momento de iniciar sus actividades comenzará con el siguiente equipo de oficina:

Cuadro N° 57
Equipo de Oficina (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Teléfono Inalámbrico			
Panasonic	1	55,00	55,00
Sumadora Casio	1	140,00	140,00
IVA			23,40
Total			218,40

Fuente: Almacén "MUNDIHOGAR", Anexo N°4.5, Proforma Nº 5

Cuadro N°58

Equipo de Oficina a Depreciar (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Sumadora Casio	1	140,00	140,00
IVA			16,80
Total			156,80

Fuente: Cuadro N° 57 Elaboración: La Autora

Depreciación de Equipo de Oficina

 Costo
 USD \$ 156,80

 Vida Útil
 10 años

 Valor Residual (10%)
 USD \$ 15,68

 Valor a Depreciar
 USD \$ 141,12

 Valor Anual a Depreciar
 USD \$ 14,11

Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor total
0	156,80	15,68	-	141,12
1	141,12	15,68	14,11	127,01
2	127,01	15,68	14,11	112,90
3	112,90	15,68	14,11	98,78
4	98,78	15,68	14,11	84,67
5	84,67	15,68	14,11	70,56
6	70,56	15,68	14,11	56,45
7	56,45	15,68	14,11	42,34
8	42,34	15,68	14,11	28,22
9	28,22	15,68	14,11	14,11
10	14,11	15,68	14,11	0,00

Fuente: Cuadro N° 58 Elaboración: La Autora

Total de Activos Fijos

El total de activos fijos para la puesta en marcha el complejo deportivo es de USD \$ 712.431,57 dólares de los Estados Unidos de América.

Cuadro N° 59

Resumen de Activos Fijos (en USD \$)

Activos fijos	Valor
Terreno	467.266,00
Construcciones	240.132,20
Maquinaria y Equipo	2.199,03
Muebles y Enseres	1.215,94
Equipos de Computación	1.400,00
Equipos de Oficina	218,40
Total	712.431,57

Fuente: Cuadro N° 47, 48, 49, 51, 53, 57

Elaboración: La Autora

g.4.1.1.2. Activos Diferidos

Los Activos diferidos agrupan los valores correspondientes a los costos ocasionados para el funcionamiento e implementación del complejo deportivo previo a su operación, la inversión en activos diferidos se indica en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 60
Inversión de Activos Diferidos (en USD \$)

Activo Diferido	Valor
Inscripción en la Superintendencia de Compañías	100,00
Diseños Arquitectónicos	623,00
Permisos de Construcción y Funcionamiento	200,00
Estudio de Factibilidad	1.337,00
Notaria	50,00
Pago de Predio Urbano	150,00
Total	2.460,00

Fuente: Municipio del Cantón Zamora

Amortización del Activo Diferido

La amortización resulta de la división del activo diferido para los diez años de vida útil del proyecto, siendo su valor de USD \$ 246,00 dólares de los Estados Unidos de América.

g.4.1.1.3. Inversiones en Activo Circulante o Capital de Trabajo

Son los activos requeridos necesarios para prestar el servicio de canchas múltiples a los habitantes del Cantón Zamora.

Confitería

Son todos los productos que se van a vender en el bar, entre los cuales tenemos: refrescos, confitería, snacks, etc., se estima un gasto diario de \$250,00 dólares de los Estados Unidos de América para la compra de estos productos. El rubro de este activo se presenta a continuación:

Cuadro N° 61
Confitería (en USD \$)

Descripción	Valor Total Diario	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Todo lo concerniente a confitería, refrescos y snacks	223,21		
IVA	26,79		
Total	250,00	6.000,00	72.000,00

Fuente: "SUPERMERCADO DICAVI CIA. LTDA", Anexo Nº4.6, Proforma Nº6

Cuadro N° 62
Proyección de Confitería (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	72.000,00
2016	74.642,40
2017	77.381,78
2018	80.221,69
2019	83.165,82
2020	86.218,01
2021	89.382,21
2022	92.662,54
2023	96.063,25
2024	99.588,77

Fuente: Cuadro N° 61 Elaboración: La Autora

Mano de Obra Directa

La mano de obra directa lo integra el ayudante y el cajero/a, porque ellos tienen relación directa con el cliente.

Cuadro N° 63

Mano de Obra Directa para el Primer Año (en USD \$)

Cantidad	Puesto	Remuneración Básica Unificada	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte Patronal (11.15%)	Aporte IESS- SECAP (1%)	Valor Mensual	Valor Anual
1	CAJERO	354,00	29,50	29,50	39,47	3,54	456,01	5.472,13
1	AYUDANTE	354,00	29,50	29,50	39,47	3,54	456,01	5.472,13
	Total		59,00	59,00	78,94	7,08	912,02	10.944,26

Fuente: Ministerio del Trabajo Elaboración: La Autora

Mano de Obra Directa para el Segundo Año (en USD \$)

Cuadro N° 64

Cantidad	Puesto	Remuneración Básica Unificada	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Aporte Patronal (11.15%)	Aporte IESS- SECAP (1%)	Valor Mensual	Valor Anual
1	CAJERO	354,00	29,50	29,50	29,50	39,47	3,54	485,51	5.826,13
1	AYUDANTE	354,00	29,50	29,50	29,50	39,47	3,54	485,51	5.826,13
	Total		59,00	59,00	59,00	78,94	7,08	971,02	11.652,26

Fuente: Ministerio del Trabajo Elaboración: La Autora

Cuadro N° 65

Proyección Mano de Obra Directa (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	10.944,26
2016	11.652,26
2017	12.079,90
2018	12.523,23
2019	12.982,84
2020	13.459,31
2021	13.953,26
2022	14.465,35
2023	14.996,23
2024	15.546,59

Fuente: Cuadro N° 63, 64 Elaboración: La Autora

Suministros de Oficina

Son los implementos necesarios para las labores administrativas y de servicios dentro del complejo deportivo. La inversión en suministros de oficina se detalla a continuación:

Cuadro N° 66
Suministro de Oficina (en USD \$)

Denominación	Cant.	Valor Unitario	Valor Total		
Resma de Papel Bond	Unidad	24	3,0000	72,00	
Caja de esferos color negro Bic 24 unidades		24	0,1488	3,57	
Caja de lápiz Mongol 24 unidades	Unidad	24	0,1116	2,68	
Borradores	Unidad	5	0,0893	0,45	
Cuaderno espiral grande de 100 hojas a cuadro	Unidad	4	1,0714	4,29	
Carpetas (archivadores)	Unidad	10	1,8571	18,57	
Cuaderno para apuntes contables	Unidad	2	1,8571	3,71	
Carpetas Folder	Unidad	10	0,1339	1,34	
Vincha Folder	Unidad	10	0,0446	0,45	
Correctores	Unidad	4	1,7857	7,14	
Sellos	Unidad	2	4,4643	8,93	
Tinta Black Fco	LT	4	22,3214	89,29	
Tinta Cyan	LT	4	22,3214	89,29	
Tinta Magenta	LT	4	22,3214	89,29	
Tinta Yellow	LT	4	22,3214	89,29	
Pendrive 4GB Usbflix 2,0 Maxell	Unidad	4	8,9286	35,71	
Clips normal 1.0MM 9-32 Alex	Unidad	8	2,6786	21,43	
Grapas 26/6 5000und Alex	Caja	8	2,6786	21,43	
IVA				33,43	
Total Anual					
Total Mensual				49,36	

Fuente: "PAPELERIA Y AFINES MC", Anexo N°4.7, Proforma N° 7

Cuadro N° 67

Proyección de Suministro de Oficina (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	592,27
2016	614,00
2017	636,54
2018	659,90
2019	684,12
2020	709,22
2021	735,25
2022	762,24
2023	790,21
2024	819,21

Fuente: Cuadro N° 66 Elaboración: La Autora

Materiales de Limpieza

Son los materiales necesarios para mantener limpias las instalaciones del complejo deportivo, el detalle de este rubro se especifica a continuación:

Cuadro N° 68

Materiales de Limpieza (en USD \$)

Denominación	Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Escobas	Unidad	4	2,23	8,92
Trapeador	Unidad	4	1,79	7,16
Papel Higiénico	Paquete	6	3,53	21,18
Desinfectante	Galón	4	4,46	17,84
Detergente	Kilos	6	2,42	14,52
Jaboncillos	Unidad	6	0,67	4,02
Ambiental	Galón	6	0,45	2,70
Lavador de Baño	Unidad	3	2,81	8,43
Franelas	Metro	6	1,34	8,04
Fundas de Basura	Paquete	2	0,89	1,78
Recogedor de Basura	Unidad	2	1,33	2,66
Balde Escurridor	Unidad	2	3,53	7,06
Basurero	Unidad	2	4,03	8,06
Toalla	Unidad	6	3,79	22,74
IVA	16,21			
	151,32			
Fuente: Almanana (IMPRO)	12,61			

Fuente: Almacenes "IMPROLIM R.M.", Anexo N°4.8, Proforma Nº 8

Cuadro N° 69

Proyección Materiales de Limpieza (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	151,32
2016	156,88
2017	162,63
2018	168,60
2019	174,79
2020	181,21
2021	187,86
2022	194,75
2023	201,90
2024	209,31

Fuente: Cuadro N° 68
Elaboración: La Autora

Sueldos Administrativos

El gasto por sueldos administrativos es el siguiente:

Cuadro N° 70

Sueldos Administrativos para el Primer Año (en USD \$)

Cantidad	Puesto	Remuneración Básica Unificada	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte Patronal	Aporte IESS- SECAP (1%)	Valor Mensual	Valor Anual
1	GERENTE	400,00	33,33	29,50	44,60	4,00	507,43	6.089,20
1	SECRETARIA	354,00	29,50	29,50	39,47	3,54	452,47	5.429,65
1	CONTADORA	354,00	29,50	29,50	39,47	3,54	452,47	5.429,65
1	ASESOR JURIDICO							250,00
1	CONSERJE-GUARDIÁN	354,00	29,50	29,50	43,01	USD \$ 3,54	456,01	5.472,13
	Total		121,83	118,00	166,55	14,62	1.868,39	22.670,64

Fuente: Ministerio del Trabajo Elaboración: La Autora

Cuadro N° 71

Sueldos Administrativos para el Segundo Año (en USD \$)

Cantidad	Puesto	Remuneración Básica Unificada	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Aporte Patronal	Aporte IESS- SECAP (1%)	Valor Mensual	Valor Anual
1	GERENTE	400,00	33,33	29,50	33,33	44,60	4,00	540,77	6.489,20
1	SECRETARIA	354,00	29,50	29,50	29,50	39,47	3,54	481,97	5.783,65
1	CONTADORA	354,00	29,50	29,50	29,50	39,47	3,54	481,97	5.783,65
1	ASESOR JURIDICO								250,00
1	CONSERJE-GUARDIÁN	354,00	29,50	29,50	29,50	43,01	3,54	485,51	5.826,13
	Total		121,83	118,00	121,83	166,55	14,62	1.990,22	24.132,64

Fuente: Ministerio del Trabajo Elaboración: La Autora

Cuadro N° 72
Proyección Sueldos Administrativos (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	22.670,64
2016	24.132,64
2017	25.018,30
2018	25.936,48
2019	26.888,34
2020	27.875,15
2021	28.898,16
2022	29.958,73
2023	31.058,21
2024	32.198,05

Fuente: Cuadro N° 70, 71 Elaboración: La Autora

Consumo de Energía Eléctrica

El consumo de energía eléctrica a detalla continuación:

Cuadro N° 73
Energía Eléctrica (en USD \$)

Denominación	Cant. (kw/h)	Valor Diario	Valor Mensual	Valor Anual
Energía Eléctrica	1315	0,10	132,15	1.585,80
	Total	132,15	1.585,80	

Fuente: EERSSA, Anexo N°4.9, Proforma Nº 9

Cuadro N° 74

Proyección Energía Eléctrica (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	1.585,80
2016	1.644,00
2017	1.704,33
2018	1.766,88
2019	1.831,73
2020	1.898,95
2021	1.968,64
2022	2.040,89
2023	2.115,79
2024	2.193,44

Fuente: Cuadro N° 73 Elaboración: La Autora

Consumo Agua Potable

El complejo deportivo hará uso de agua para el baño y limpieza en el local, el gasto por agua potable es el siguiente:

Cuadro N° 75

Agua Potable (en USD \$)

Denominación	Cant. m ³	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo Mensual	129	0,23	29,67	356,04
Servicio de Alcantarillado Zamora			14,84	178,08
Recolección de Basura			1,00	12,00
Total			45,51	546,12

Fuente: EMAPAZ –EP (Consumo de Agua Potable Zamora), Anexo N°4.10, Proforma №10

Cuadro N° 76

Proyección Agua Potable (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	546,12
2016	566,16
2017	586,94
2018	608,48
2019	630,81
2020	653,96
2021	677,96
2022	702,85
2023	728,64
2024	755,38

Fuente: Cuadro N° 75 Elaboración: La Autora

Consumo de Teléfono, Internet y Televisión Pagada

La inversión por este activo es el siguiente:

Cuadro N° 77
Teléfono, Internet y Televisión Pagada (en USD \$)

Denominación	Cantidad Minutos	V. Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Teléfono (LLAMADA NAC AUTOMATICA ONNET)	350	0,06	21,00	252,00
INTERNET LINEAS DEDICADA XDSL			18,00	216,00
Televisión Pagada (Plan Súper SD)			15,00	180,00
Total			54,00	648,00

Fuente: CNT, Anexo N°4.11 Elaboración: La Autora

Cuadro N° 78

Proyección Teléfono, Internet y Televisión Pagada (en USD \$)

Años	Valor Total		
2015	648,00		
2016	671,78		
2017	696,44		
2018	722,00		
2019	748,49		
2020	775,96		
2021	804,44		
2022	833,96		
2023	864,57		
2024	896,30		

Fuente: Cuadro N° 77 Elaboración: La Autora

Implementos Deportivos

Son los implementos necesarios para prestar el servicio de canchas múltiples en sus tres modalidades, Indoor – Fútbol, Ecuavóley y Básquet. El valor por este activo se explica a continuación:

Cuadro N° 79
Implementos Deportivos (en USD \$)

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Total
Red para Ecuavóley	1	28,00	28,00
Arcos para jugar Indoor – Fútbol	2	200,00	400,00
Pelota de Indoor – Fútbol	3	50,00	150,00
Pelota de Ecuavóley	3	50,00	150,00
Pelota de Básquet	3	20,00	60,00
IVA			94,56
Total Anu	882,56		
Total Mensual			73,55

Fuente: Almacén Confecciones "Sport 2010 Internacional", Anexo N°4.12, Proforma Nº12

Cuadro N° 80

Proyección Implementos Deportivos (en USD \$)

Años	Valor Total
2015	882,56
2016	914,95
2017	948,53
2018	983,34
2019	1.019,43
2020	1.056,84
2021	1.095,63
2022	1.135,84
2023	1.177,52
2024	1.220,74

Fuente: Cuadro N° 79 Elaboración: La Autora

Publicidad

Dentro de este rubro están inmersos los gastos de publicidad que serán realizados en la Radio Podocarpus y Diario la Hora.

A continuación se expone esta inversión.

Cuadro N° 81
Publicidad (en USD \$)

Denominación	Cantidad	V. Unitario	IVA	Costo Mensual	Costo Anual
Paquete publicitario Radio Podocarpus	1	178,57	21,43	200,00	2.400,00
Paquete publicitario Diario La Hora	1	133,93	16,07	150,00	1.800,00
Total		312,50		350,00	4.200,00

Fuente: Radio Podocarpus, Diario La Hora, Anexo N°4.13, Anexo N°4.14, Proforma Nº13,14

Cuadro N° 82

Proyección de Publicidad (en USD \$)

Años	Valor Total	
2015	4.200,00	
2016	4.354,14	
2017	4.513,94	
2018	4.679,60	
2019	4.851,34	
2020	5.029,38	
2021	5.213,96	
2022	5.405,31	
2023	5.603,69	
2024	5.809,35	

Fuente: Cuadro N° 81 Elaboración: La Autora

Total de Activo Circulante o Capital de Trabajo

A continuación se detalla el total de los activos circulante para el mes y el año de operación:

Cuadro N° 83

Activo Circulante (en USD \$)

Activos Circulantes o Capital de Trabajo	Mes	Año 1
GASTOS DE PRODUCCIÓN		
Confitería	6.000,00	72.000,00
Mano de Obra Directa	912,02	10.944,26
TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN	6.912,02	82.944,26
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Suministros de Oficina	1.868,39	22.670,64
Materiales de Limpieza	49,36	592,27
Sueldos Administrativos	12,61	151,32
Consumo de Agua	45,51	546,12
Consumo de Luz	132,15	1.585,80
Servicio de Teléfono, Internet, Televisión Pagada	54,00	648,00
Implementos Deportivos	73,55	882,56
TOTAL G. ADMINISTRACIÓN	2.235,56	27.076,71
GASTOS DE VENTA		
Publicidad	350,00	4.200,00
TOTAL GASTOS DE VENTA	350,00	4.200,00
Total	9.497,58	114.220,97

Fuente: Cuadro N° 61, 63, 66, 68, 70, 73, 75, 77, 79, 81

Inversión Total para la Creación del Complejo Deportivo de Canchas Múltiples en el Cantón Zamora

Cuadro N° 84
Inversión Total para la Creación del Complejo Deportivo (en USD \$)

Rubro	Monto
Activos Fijos	
Terreno	467.266,00
Construcciones	240.132,20
Maquinaria y Equipo	2.199,03
Muebles y Enseres	1.215,94
Equipos de Computación	1.400,00
Equipos de Oficina	218,40
Total de Activos Fijos	712.431,57
Activos Diferidos	
Inscripción en la Superintendencia de Compañías	100,00
Diseños Arquitectónicos	623,00
Permisos de Construcción y Funcionamiento	200,00
Estudio de Factibilidad	1.337,00
Notaria	50,00
Pago de Predio Urbano	150,00
Total de Activos Diferidos	2.460,00
Activos Circulantes	
Gastos de Producción	
Confitería	6.000,00
Mano de Obra Directa	912,02
Total Gastos de Producción	6.912,02
Gastos de Administración	
Suministros de Oficina	1.868,39
Materiales de Limpieza	49,36
Sueldos Administrativos	12,61
Consumo de Agua	45,51
Consumo de Luz	132,15
Servicio de Teléfono	54,00
Implementos Deportivos	73,55
Total G. Administración	2.235,56
Gastos de Venta	
Publicidad	350,00
Total Gastos de Venta	350,00
Total de Activos Circulantes	9.497,58
Total de la Inversión	724.389,15
Fuente: Cuadro N° 59, 60, 83	

Fuente: Cuadro N° 59, 60, 83 Elaboración: La Autora

g.4.1.1. Financiamiento

El financiamiento del presente proyecto será de dos tipos interna y externa:

Fuentes Internas.- Representa el 58,59% del total de la inversión se lo financiara por las aportaciones de los socios que será la suma de USD \$424.389,15 dólares de los Estados Unidos de América.

Fuentes Externas.- Después de buscar algunas alternativas de financiamiento más convenientes para este proyecto, se decidió solicitar un préstamo al Banco Nacional de Fomento, ya que es un organismo que otorga créditos para este tipo de inversiones. El crédito solicitado es de USD \$ 300.000,00 dólares de los Estados Unidos de América, a una tasa de interés anual del 10,47% (Crédito de Consumo). La fuente externa representa el 41,41% del total de la inversión.

Cuadro N° 85
Financiamiento del Proyecto (en USD \$)

Financiamiento	Porcentaje	Valor
Fuente Externa	41,41%	300.000,00
Fuente Interna	58,59%	424.389,15
Total	100,00%	724.389,15

Fuente: Cuadro N° 84 Elaboración: La Autora

Amortización

La amortización del crédito se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 86

Amortización de Préstamo (en USD \$)

Monto: USD \$ 300.000,00

Tasa Efectiva: 10,47%

Plazo: 10 años

Forma de Pago: mensual

Cuota	Saldo Inicial	Capital.	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	300.000,00	2.500,00	2.500,00	78,65	5.000,00
2	297.500,00	2.500,00	2.479,17	77,99	4.979,17
3	295.000,00	2.500,00	2.458,33	77,34	4.958,33
4	292.500,00	2.500,00	2.437,50	76,68	4.937,50
5	290.000,00	2.500,00	2.416,67	76,03	4.916,67
6	287.500,00	2.500,00	2.395,83	75,37	4.895,83
7	285.000,00	2.500,00	2.375,00	74,72	4.875,00
8	282.500,00	2.500,00	2.354,17	74,06	4.854,17
9	280.000,00	2.500,00	2.333,33	73,41	4.833,33
10	277.500,00	2.500,00	2.312,50	72,75	4.812,50
11	275.000,00	2.500,00	2.291,67	72,10	4.791,67
12	272.500,00	2.500,00	2.270,83	71,44	4.770,83
13	270.000,00	2.500,00	2.250,00	70,79	4.750,00
14	267.500,00	2.500,00	2.229,17	70,13	4.729,17
15	265.000,00	2.500,00	2.208,33	69,47	4.708,33
16	262.500,00	2.500,00	2.187,50	68,82	4.687,50
17	260.000,00	2.500,00	2.166,67	68,16	4.666,67
18	257.500,00	2.500,00	2.145,83	67,51	4.645,83
19	255.000,00	2.500,00	2.125,00	66,85	4.625,00
20	252.500,00	2.500,00	2.104,17	66,20	4.604,17
21	250.000,00	2.500,00	2.083,33	65,54	4.583,33
22	247.500,00	2.500,00	2.062,50	64,89	4.562,50
23	245.000,00	2.500,00	2.041,67	64,23	4.541,67
24	242.500,00	2.500,00	2.020,83	63,58	4.520,83
25	240.000,00	2.500,00	2.000,00	62,92	4.500,00
26	237.500,00	2.500,00	1.979,17	62,26	4.479,17
27	235.000,00	2.500,00	1.958,33	61,61	4.458,33
28	232.500,00	2.500,00	1.937,50	60,95	4.437,50
29	230.000,00	2.500,00	1.916,67	60,30	4.416,67
30	227.500,00	2.500,00	1.895,83	59,64	4.395,83
31	225.000,00	2.500,00	1.875,00	58,99	4.375,00
32	222.500,00	2.500,00	1.854,17	58,33	4.354,17
33	220.000,00	2.500,00	1.833,33	57,68	4.333,33
34	217.500,00	2.500,00	1.812,50	57,02	4.312,50
35	215.000,00	2.500,00	1.791,67	56,37	4.291,67
36	212.500,00	2.500,00	1.770,83	55,71	4.270,83
37	210.000,00	2.500,00	1.750,00	55,06	4.250,00

39	ا موا	207 500 00	2 500 00	4 700 47	54.40l	4 000 47
40	38	207.500,00	2.500,00	1.729,17	54,40	4.229,17
41		,		,	,	
42 197.500,00 2.500,00 1.645,83 51,78 4.145,6 44 192.500,00 2.500,00 1.625,00 44 192.500,00 2.500,00 1.625,00 45 190.000,00 2.500,00 1.604,17 50,47 4.104,1 45 190.000,00 2.500,00 1.582,50 49,16 4.082,2 47 185.000,00 2.500,00 1.520,50 49,16 4.082,2 48 182.500,00 2.500,00 1.520,83 47,86 4.001,1 49 180.000,00 2.500,00 1.500,00 47,19 4.000,0 49 180.000,00 2.500,00 1.500,00 47,19 4.000,0 50 177.500,00 2.500,00 1.479,17 46,53 3.979, 51 175.000,00 2.500,00 1.479,17 46,53 3.979, 52 172.500,00 2.500,00 1.479,17 46,53 3.979, 53 170.000,00 2.500,00 1.437,50 45,22 3.937, 53 170.000,00 2.500,00 1.416,67 44,57 3.916,64 167,500,00 2.500,00 1.375,00 43,26 3.875,55 165.000,00 2.500,00 1.375,00 43,26 3.875,55 165.000,00 2.500,00 1.375,00 43,26 3.875,55 165.000,00 2.500,00 1.375,00 43,26 3.875,55 165.000,00 2.500,00 1.333,33 41,95 3.835,56 162,500,00 2.500,00 1.333,33 41,95 3.835,56 162,500,00 2.500,00 1.333,33 41,95 3.835,56 162,500,00 2.500,00 1.331,33 41,95 3.833,56 167,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,6 16 152,500,00 2.500,00 1.291,67 40,64 3.791,7 17,7 17,7 17,7 17,7 17,7 17,7 17,7						•
43					•	
44		·		<i>'</i>		·
46		,		,		-,
46						•
47 185.000.00 2.500.00 1.541.67 48.50 4.024.18 49 180.000.00 2.500.00 1.500.00 47.19 4.000.18 49 180.000.00 2.500.00 1.500.00 47.19 4.000.18 49 180.000.00 2.500.00 1.500.00 47.19 4.000.18 47.55 40.20.20 47.50 45.53 3.979.18 45.58 3.979.18 45.58 3.959.18 45.58 3.959.18 45.58 45.58 3.959.18 45.58					,	
48					, ,	
49					,	•
50					•	•
51						,
552 172,500,00 2,500,00 1,437,50 45,22 3,337,50 53 170,000,00 2,500,00 1,416,67 44,57 3,916,6 54 167,500,00 2,500,00 1,395,63 43,91 3,895,6 55 165,000,00 2,500,00 1,354,17 42,60 3,854,17 57 160,000,00 2,500,00 1,333,33 41,95 3,833,33 58 157,500,00 2,500,00 1,312,50 41,29 3,812,5 59 155,000,00 2,500,00 1,270,83 39,98 3,770,6 60 152,500,00 2,500,00 1,270,83 39,98 3,770,6 61 150,000,00 2,500,00 1,229,17 3,867 3,729,1 62 147,500,00 2,500,00 1,229,17 3,867 3,729,1 63 145,000,00 2,500,00 1,187,50 37,36 3,687,6 64 142,500,00 2,500,00 1,187,50 37,36 3,687,6 66		· ·				
553		,			,	
554						,
555					•	
56					,	•
57 160.000.00 2.500.00 1.333,33 41,95 3.833,5 58 157.500.00 2.500.00 1.312,50 41,29 3.812,5 59 155.000.00 2.500.00 1.291,67 40,64 3.791,6 60 152.500.00 2.500.00 1.250,00 39,33 3.750,1 61 150.00.00 2.500.00 1.229,17 38,67 3.729,1 63 145.000.00 2.500.00 1.229,17 38,67 3.729,1 63 145.000.00 2.500.00 1.208,33 38,01 3.708,1 64 142.500.00 2.500.00 1.185,50 37,36 3.687,6 65 140.000.00 2.500.00 1.186,67 36,70 3.681,6 67 135.000.00 2.500.00 1.125,00 35,39 3.625,6 68 132.500.00 2.500.00 1.104,17 34,74 3.604,7 69 130.000,00 2.500.00 1.082,50 33,43 3.622,7 71					· ·	· ·
58					•	•
59					, ,	3.833,33
60			,		,	· ·
61		· ·			· ·	
62		,			•	· ·
63						•
64 142.500,00 2.500,00 1.187,50 37,36 3.687,6 65 140.000,00 2.500,00 1.166,67 36,70 3.666,6 66 137.500,00 2.500,00 1.145,83 36,05 3.645,6 67 135.000,00 2.500,00 1.145,00 35,39 3.625,6 68 132.500,00 2.500,00 1.041,17 34,74 34,74 3.604,7 69 130.000,00 2.500,00 1.083,33 34,08 3.583,70 127.500,00 2.500,00 1.083,33 34,08 3.583,70 127.500,00 2.500,00 1.062,50 33,43 3.562,5 71 25.000,00 2.500,00 1.041,67 32,77 3.541,67 72 122.500,00 2.500,00 1.020,83 32,12 3.520,77 12.000,00 2.500,00 1.041,67 32,77 3.541,67 73 120.000,00 2.500,00 1.000,00 31,46 3.500,67 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 34.789,75 115.000,00 2.500,00 997,17 30,80 34.789,75 115.000,00 2.500,00 997,17 30,80 34.789,77 110.000,00 2.500,00 997,50 29,49 3.437,57 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,67 88 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,68 107.500,00 2.500,00 885,83 28,18 3.395,79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,68 107.500,00 2.500,00 885,83 28,18 3.395,83 107.500,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,38 29,500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,58 39.000,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,58 39.000,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,58 39.000,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,58 39.000,00 2.500,00 875,00 23,60 3.250,00 885,83 20,18 89.80 102.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,58 39.000,00 2.500,00 875,00 23,60 3.250,00 885,83 20,18 89.000,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,59 39.000,00 2.500,00 875,00 23,60 3.250,00 3.250,00 99 37,50 21,63 3.145,59 99 99 97,500,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 89 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 97 7.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.33,33 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.33,33 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.33,33 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.345,6 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.345,6 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.345,6 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.345,6 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.345,6 99 99 97,500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.345,6 99 99 97,500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,10 101 50.000,00 2.500,00 479,17 15,07 2.		· ·				
65 140,000,00 2,500,00 1,166,67 36,70 3,666,6 66 137,500,00 2,500,00 1,145,83 36,05 3,645,6 67 135,000,00 2,500,00 1,125,00 35,39 3,625,6 68 132,500,00 2,500,00 1,104,17 34,74 3,604,7 69 130,000,00 2,500,00 1,083,33 34,08 3,583,7 70 127,500,00 2,500,00 1,062,50 33,43 3,562,5 71 25,000,00 2,500,00 1,002,83 32,12 3,520,6 72 122,500,00 2,500,00 1,000,00 31,46 3,500,6 74 117,500,00 2,500,00 979,17 30,80 3,479,1 75 115,000,00 2,500,00 978,33 30,15 3,458,3 76 112,500,00 2,500,00 978,50 29,49 3,437,5 77 110,000,00 2,500,00 976,67 28,84 3,416,6 78 107,500,						•
66		,				
67 135.000,00 2.500,00 1.125,00 35,39 3.625,6 68 132.500,00 2.500,00 1.104,17 34,74 3.604,7 69 130.000,00 2.500,00 1.083,33 34,08 3.583,3 70 127.500,00 2.500,00 1.062,50 33,43 3.562,5 71 25.000,00 2.500,00 1.041,67 32,77 3.541,6 72 122.500,00 2.500,00 1.000,00 31,46 3.500,6 73 120.000,00 2.500,00 979,17 30,80 3.478,1 74 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 3.478,1 75 115.000,00 2.500,00 937,50 29,49 3.431,6 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.431,6 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 875,00 27,53 3.376,6 80 102.500,00 </td <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td>						
68 132,500,00 2,500,00 1.104,17 34,74 3,604,1 69 130,000,00 2,500,00 1.083,33 34,08 3,583,1 70 127,500,00 2,500,00 1.062,50 33,43 3,562,5 71 25,000,00 2,500,00 1.041,67 32,77 3,541,6 72 122,500,00 2,500,00 1.020,83 32,12 3,520,6 73 120,000,00 2,500,00 1,000,00 31,46 3,500,6 74 117,500,00 2,500,00 979,17 30,80 3,479,1 75 115,000,00 2,500,00 978,17 30,80 3,478,1 76 112,500,00 2,500,00 937,50 29,49 3,437,5 77 110,000,00 2,500,00 916,67 28,84 3,416,6 78 107,500,00 2,500,00 875,00 27,53 3,376,6 80 102,500,00 2,500,00 875,00 27,53 3,374,8 81 107,500,00 </td <td></td> <td>· ·</td> <td>· ·</td> <td></td> <td>•</td> <td></td>		· ·	· ·		•	
69 130.000,00 2.500,00 1.083,33 34,08 3.583,3 70 127.500,00 2.500,00 1.062,50 33,43 3.562,5 71 25.000,00 2.500,00 1.041,67 32,77 3.541,6 72 122.500,00 2.500,00 1.020,83 32,12 3.520,6 73 120.000,00 2.500,00 1.000,00 31,46 3.500,0 74 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 3.479,1 75 115.000,00 2.500,00 958,33 30,15 3.456,5 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,6 79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 107.500,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 81 107.500,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>•</td>						•
70					,	
71 25.000,00 2.500,00 1.041,67 32,77 3.541,6 72 122.500,00 2.500,00 1.020,83 32,12 3.520,8 73 120.000,00 2.500,00 1.000,00 31,46 3.500,6 74 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 3.479,1 75 115.000,00 2.500,00 958,33 30,15 3.458,3 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,6 79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,6 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,6 82 97.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,6 83 95.000,0					,	· ·
72 122.500,00 2.500,00 1.020,83 32,12 3.520,8 73 120.000,00 2.500,00 1.000,00 31,46 3.500,0 74 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 3.479,5 75 115.000,00 2.500,00 958,33 30,15 3.486,5 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 81 100.000,0 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 81 100.000,0 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 81 100.000,0 2.500,00 833,33 26,22 3.333,3 82 97.500,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 83 95.000,0 <					· ·	
73 120.000,00 2.500,00 1.000,00 31,46 3.500,0 74 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 3.478,1 75 115.000,00 2.500,00 958,33 30,15 3.458,5 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,8 79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,3 82 97.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,8 83 95.000,0 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 <t< td=""><td></td><td></td><td></td><td></td><td>•</td><td>· ·</td></t<>					•	· ·
74 117.500,00 2.500,00 979,17 30,80 3.479,17 75 115.000,00 2.500,00 958,33 30,15 3.488,2 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,6 79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,5 82 97.500,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,6 86 87.500,00 <t< td=""><td></td><td></td><td></td><td>,</td><td></td><td>3.500,00</td></t<>				,		3.500,00
75 115.000,00 2.500,00 958,33 30,15 3.458,3 76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,8 79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,3 82 97.500,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,6 85 90.000,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 86 87.500,00 2.500,00 783,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2		,		,	· ·	3.479,17
76 112.500,00 2.500,00 937,50 29,49 3.437,5 77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,6 80 102.500,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,6 80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,3 82 97.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,6 83 95.000,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,8 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,6 86 87.500,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.	75	115.000,00		958,33		3.458,33
77 110.000,00 2.500,00 916,67 28,84 3.416,6 78 107.500,00 2.500,00 895,83 28,18 3.395,8 79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,0 80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,2 82 97.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,5 83 95.000,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,0 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.5	76	112.500,00	2.500,00	937,50	29,49	3.437,50
79 105.000,00 2.500,00 875,00 27,53 3.375,0 80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,1 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,3 82 97.500,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,6 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,7 87 85.000,00 2.500,00 763,33 22,28 3.208,5 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,6 92 72.500,00 2.500	77	110.000,00	2.500,00	916,67	28,84	3.416,67
80 102.500,00 2.500,00 854,17 26,87 3.354,181 81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,33 82 97.500,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,8 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,6 86 87.500,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 91 75.00,00 2.500,00 684,83 20,32 3.145,8 92 72.500,00 2.50	78	107.500,00	2.500,00	895,83	28,18	3.395,83
81 100.000,00 2.500,00 833,33 26,22 3.333,3 82 97.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,5 83 95.000,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,8 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,0 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 91 75.00,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 92 72.500,00 2.500,00	79	105.000,00	2.500,00	875,00	27,53	3.375,00
82 97.500,00 2.500,00 812,50 25,56 3.312,5 83 95.000,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,8 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,0 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,5 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 644,83 20,32 3.145,8 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00	80	102.500,00	2.500,00	854,17		3.354,17
83 95.000,00 2.500,00 791,67 24,91 3.291,6 84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,6 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,7 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00	81	100.000,00	2.500,00	833,33	26,22	3.333,33
84 92.500,00 2.500,00 770,83 24,25 3.270,6 85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,0 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,8 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,1 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00		97.500,00	2.500,00	812,50		3.312,50
85 90.000,00 2.500,00 750,00 23,60 3.250,0 86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00						3.291,67
86 87.500,00 2.500,00 729,17 22,94 3.229,1 87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00					, -	3.270,83
87 85.000,00 2.500,00 708,33 22,28 3.208,3 88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,5 100 52.500,00 2.500,0				, ,		3.250,00
88 82.500,00 2.500,00 687,50 21,63 3.187,5 89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,8 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,0				,		3.229,17
89 80.000,00 2.500,00 666,67 20,97 3.166,6 90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,					,	
90 77.500,00 2.500,00 645,83 20,32 3.145,6 91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,1 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500						3.187,50
91 75.000,00 2.500,00 625,00 19,66 3.125,0 92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,1 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0		· ·			•	3.166,67
92 72.500,00 2.500,00 604,17 19,01 3.104,7 93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					- / -	•
93 70.000,00 2.500,00 583,33 18,35 3.083,3 94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0						
94 67.500,00 2.500,00 562,50 17,70 3.062,5 95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					· ·	
95 65.000,00 2.500,00 541,67 17,04 3.041,6 96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					· ·	,
96 62.500,00 2.500,00 520,83 16,39 3.020,6 97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,1 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0						
97 60.000,00 2.500,00 500,00 15,73 3.000,0 98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,1 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0		· ·	· ·		· ·	3.020,83
98 57.500,00 2.500,00 479,17 15,07 2.979,7 99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,8 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					•	
99 55.000,00 2.500,00 458,33 14,42 2.958,3 100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,8 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					· ·	
100 52.500,00 2.500,00 437,50 13,76 2.937,5 101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					•	2.958,33
101 50.000,00 2.500,00 416,67 13,11 2.916,6 102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,6 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0					•	2.937,50
102 47.500,00 2.500,00 395,83 12,45 2.895,8 103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0						2.916,67
103 45.000,00 2.500,00 375,00 11,80 2.875,0		,				2.895,83
		,			· ·	2.875,00
	104				11,14	2.854,17

105	40.000,00	2.500,00	333,33	10,49	2.833,33
106	37.500,00	2.500,00	312,50	9,83	2.812,50
107	35.000,00	2.500,00	291,67	9,18	2.791,67
108	32.500,00	2.500,00	270,83	8,52	2.770,83
109	30.000,00	2.500,00	250,00	7,87	2.750,00
110	27.500,00	2.500,00	229,17	7,21	2.729,17
111	25.000,00	2.500,00	208,33	6,55	2.708,33
112	22.500,00	2.500,00	187,50	5,90	2.687,50
113	20.000,00	2.500,00	166,67	5,24	2.666,67
114	17.500,00	2.500,00	145,83	4,59	2.645,83
115	15.000,00	2.500,00	125,00	3,93	2.625,00
116	12.500,00	2.500,00	104,17	3,28	2.604,17
117	10.000,00	2.500,00	83,33	2,62	2.583,33
118	7.500,00	2.500,00	62,50	1,97	2.562,50
119	5.000,00	2.500,00	41,67	1,31	2.541,67
120	2.500,00	2.500,00	20,83	0,66	2.520,83

Fuente: Banco Nacional de Fomento, Anexo N°5

Elaboración: La Autora

g.4.2. Presupuesto de Costos e Ingresos

g.4.2.1. Presupuesto de Costos

La estimación de los costos para los diez años del proyecto constituye aspectos básicos para la realización del mismo; aquí se determina la rentabilidad del proyecto así como la valoración de los desembolsos del mismo. Al iniciar el funcionamiento de la empresa se incurre en algunos gastos, los mismos que están basados en los precios del mercado y también están dados por la tasa de inflación, para la proyección de los costos se ha considerado la tasa de inflación de 3,67% del año 2014 (Fuente INEC).

La estimación de los costos totales permite el cálculo de los costos unitarios y por tanto el precio de venta al público, el mismo que debe ser competitivo para que tenga éxito la empresa.

Cuadro N° 87 Costos para los Diez Años de Vida Útil del Proyecto (en USD \$)

COSTO DE PRODUCCIÓN COSTO PRIMO Confitería 72 Mano de Obra Directa 10 Total Costo Primo 82 GASTOS DE FABRICACIÓN Depreciación de Construcción 11 Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	2.000,00 0.944,26 2.944,26 1.406,28 189,00 246,00 1.841,28 4.785,54	74.642,40 11.652,26 86.294,66 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28 98.135,94	77.381,78 12.079,90 89.461,68 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28 101.302,96	80.221,69 12.523,23 92.744,92 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	83.165,82 12.982,84 96.148,66 11.406,28 189,00 246,00	86.218,01 13.459,31 99.677,32 11.406,28 189,00 246,00	89.382,21 13.953,26 103.335,47 11.406,28 189,00 246,00	92.662,54 14.465,35 107.127,89 11.406,28 189,00	96.063,25 14.996,23 111.059,48 11.406,28 189,00	99.588,77 15.546,59 115.135,36 11.406,28 189.00
COSTO PRIMO 72 Confitería 72 Mano de Obra Directa 10 Total Costo Primo 82 GASTOS DE FABRICACIÓN 11 Depreciación de Construcción 11 Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	0.944,26 12.944,26 1.406,28 189,00 246,00 1.841,28	11.652,26 86.294,66 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	12.079,90 89.461,68 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	12.523,23 92.744,92 11.406,28 189,00 246,00	12.982,84 96.148,66 11.406,28 189,00 246,00	13.459,31 99.677,32 11.406,28 189,00	13.953,26 103.335,47 11.406,28 189,00	14.465,35 107.127,89 11.406,28 189,00	14.996,23 111.059,48 11.406,28	15.546,59 115.135,36 11.406,28
Confitería 72 Mano de Obra Directa 10 Total Costo Primo 82 GASTOS DE FABRICACIÓN 11 Depreciación de Construcción 11 Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	0.944,26 12.944,26 1.406,28 189,00 246,00 1.841,28	11.652,26 86.294,66 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	12.079,90 89.461,68 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	12.523,23 92.744,92 11.406,28 189,00 246,00	12.982,84 96.148,66 11.406,28 189,00 246,00	13.459,31 99.677,32 11.406,28 189,00	13.953,26 103.335,47 11.406,28 189,00	14.465,35 107.127,89 11.406,28 189,00	14.996,23 111.059,48 11.406,28	15.546,59 115.135,36 11.406,28
Mano de Obra Directa 10 Total Costo Primo 82 GASTOS DE FABRICACIÓN 11 Depreciación de Construcción 11 Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	0.944,26 12.944,26 1.406,28 189,00 246,00 1.841,28	11.652,26 86.294,66 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	12.079,90 89.461,68 11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	12.523,23 92.744,92 11.406,28 189,00 246,00	12.982,84 96.148,66 11.406,28 189,00 246,00	13.459,31 99.677,32 11.406,28 189,00	13.953,26 103.335,47 11.406,28 189,00	14.465,35 107.127,89 11.406,28 189,00	14.996,23 111.059,48 11.406,28	15.546,59 115.135,36 11.406,28
Total Costo Primo GASTOS DE FABRICACIÓN Depreciación de Construcción Depreciación de Maquinaria y Equipo Amortización del Activo diferido	1.406,28 189,00 246,00 1.841,28	11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	92.744,92 11.406,28 189,00 246,00	96.148,66 11.406,28 189,00 246,00	99.677,32 11.406,28 189,00	103.335,47 11.406,28 189,00	107.127,89 11.406,28 189,00	111.059,48	115.135,36 11.406,28
GASTOS DE FABRICACIÓN Depreciación de Construcción 11 Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	1.406,28 189,00 246,00 1.841,28	11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	11.406,28 189,00 246,00 11.841,28	11.406,28 189,00 246,00	11.406,28 189,00 246,00	11.406,28	11.406,28	11.406,28	11.406,28	11.406,28
Depreciación de Construcción 11 Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	189,00 246,00 1.841,28	189,00 246,00 11.841,28	189,00 246,00 11.841,28	189,00 246,00	189,00 246,00	189,00	189,00	189,00		
Depreciación de Maquinaria y Equipo 1 Amortización del Activo diferido 2	189,00 246,00 1.841,28	189,00 246,00 11.841,28	189,00 246,00 11.841,28	189,00 246,00	189,00 246,00	189,00	189,00	189,00		
Amortización del Activo diferido	246,00 1.841,28	246,00 11.841,28	246,00 11.841,28	246,00	246,00	•	•	•	189,00	189 00
	1.841,28	11.841,28	11.841,28		*	246,00	246.00			100,00
Total Casta de Esbrigación	· ·	· ·	,	11.841,28	44.044.00		2-10,00	246,00	246,00	246,00
Total Costo de Papricación	4.785,54	98.135,94	101.302,96		11.841,28	11.841,28	11.841,28	11.841,28	11.841,28	11.841,28
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN 94		ì		104.586,20	107.989,94	111.518,60	115.176,75	118.969,17	122.900,76	126.976,64
COSTO DE OPERACIÓN										
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldo Personal Administrativo y de Ventas 22	22.670,64	24.132,64	25.018,30	25.936,48	26.888,34	27.875,15	28.898,16	29.958,73	31.058,21	32.198,05
Depreciación Muebles y Enseres	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70	29,70
Depreciación Equipo de Computación	311,13	311,13	311,13	359,38	359,38	359,38	400,41	400,41	400,41	515,33
Depreciación Equipo de Oficina	14,11	14,11	14,11	14,11	14,11	14,11	14,11	14,11	14,11	14,11
Suministros de Oficina 5	592,27	614,00	636,54	659,90	684,12	709,22	735,25	762,24	790,21	819,21
Materiales de Limpieza	151,32	156,88	162,63	168,60	174,79	181,21	187,86	194,75	201,90	209,31
Luz 1.	1.585,80	1.644,00	1.704,33	1.766,88	1.831,73	1.898,95	1.968,64	2.040,89	2.115,79	2.193,44
Agua potable 5	546,12	566,16	586,94	608,48	630,81	653,96	677,96	702,85	728,64	755,38
Teléfono, Internet y Televisión Pagada	648,00	671,78	696,44	722,00	748,49	775,96	804,44	833,96	864,57	896,30
Implementos Deportivos 8	882,56	914,95	948,53	983,34	1.019,43	1.056,84	1.095,63	1.135,84	1.177,52	1.220,74
Total Gastos de Administración 27	7.431,65	29.055,35	30.108,65	31.248,87	32.380,90	33.554,48	34.812,17	36.073,47	37.381,07	38.851,57
GASTOS DE VENTAS										
Publicidad 4.	4.200,00	4.354,14	4.513,94	4.679,60	4.851,34	5.029,38	5.213,96	5.405,31	5.603,69	5.809,35
Total Gastos de Ventas 4.	4.200,00	4.354,14	4.513,94	4.679,60	4.851,34	5.029,38	5.213,96	5.405,31	5.603,69	5.809,35
GASTOS FINANCIEROS										
Interés del Préstamo 28	8.625,00	25.625,00	22.625,00	19.625,00	16.625,00	13.625,00	10.625,00	7.625,00	4.625,00	1.625,00
Total Gastos Financiaros 28	8.625,00	25.625,00	22.625,00	19.625,00	16.625,00	13.625,00	10.625,00	7.625,00	4.625,00	1.625,00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN 60	0.256,65	59.034,49	57.247,59	55.553,46	53.857,24	52.208,87	50.651,13	49.103,79	47.609,76	46.285,91
COSTO TOTAL 15	55.042,19	157.170,43	158.550,55	160.139,67	161.847,18	163.727,46	165.827,89	168.072,95	170.510,52	173.262,55

Fuente: Proyecciones Elaboración: La Autora

g.4.2.1.1. Clasificación de los Costos

Los costos se clasifican en costos fijos y variables como se demuestra a continuación:

Costos Fijos.- Está representado por los gastos que incurre la empresa por el solo hecho de existir. Es un gasto que se incurre así no produzca la empresa y normalmente dentro de estos gastos están los administrativos entre otros que generalmente sirven para realizar las operaciones no productivas.

- Depreciación de Construcción.
- Depreciación de Maquinaria y Equipo.
- Amortización del Activo diferido.
- Sueldo Personal Administrativo y de Ventas.
- Depreciación Muebles y Enseres.
- Depreciación Equipo de Computación.
- Depreciación Equipo de Oficina.
- Publicidad.
- Interés del préstamo.

Costos Variables.- Los costos variables por su parte están representados por todos los componentes del costo total a excepción del costo fijo, es

decir, los costos que están íntimamente relacionados con la capacidad del servicio.

- Mercadería para el bar
- Mano de Obra Directa
- Suministros de Oficina
- Materiales de Limpieza
- Luz
- Agua potable
- Teléfono, Internet y Televisión Pagada
- Implementos Deportivos

Cuadro N° 88

Clasificación de Costos (en USD \$)

	Año	1	Año	2	Α	\ño 3
RUBROS	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DE PRODUCCIÓN						
COSTO PRIMO						
Confitería		72.000,00		74.642,40		77.381,78
Mano de Obra Directa		10.944,26		11.652,26		12.079,90
Total Costo Primo						
GASTOS DE FABRICACIÓN						
Depreciación de Construcción	11.406,28		11.406,28		11.406,28	
Depreciación de Maquinaria y Equipo	189,00		189,00		189,00	
Amortización del Activo Diferido	246,00		246,00		246,00	
Total Costo de Fabricación						
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	11.841,28	82.944,26	11.841,28	86.294,66	11.841,28	89.461,68
COSTO DE OPERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldo Personal Administrativo y de Ventas	22.670,64		24.132,64		25.018,30	
Depreciación Muebles y Enseres	29,70		29,70		29,70	
Depreciación Equipo de Computación	311,13		311,13		311,13	
Depreciación Equipo de Oficina	14,11		14,11		14,11	
Suministros de Oficina		592,27		614,00		636,54
Materiales de Limpieza		151,32		156,88		162,63
Luz		1.585,80		1.644,00		1.704,33
Agua Potable		546,12		566,16		586,94
Teléfono, Internet y Televisión Pagada		648,00		671,78		696,44
Implementos Deportivos		882,56		914,95		948,53
Total Gastos de Administración						
GASTOS DE VENTAS						
Publicidad	4.200,00		4.354,14		4.513,94	
Total Gastos de Ventas						
GASTOS FINANCIEROS						
Interés del Préstamo	28.625,00		25.625,00		22.625,00	
Total Gastos Financiaros						
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	55.850,57	4.406,07	54.466,71	4.567,77	52.512,18	4.735,41
COSTO TOTAL	67.691,85	87.350,33	66.307,99	90.862,44	64.353,46	94.197,09

Fuente: Cuadro N° 87 Elaboración: La Autora

Cuadro N° 89

Clasificación de Costos (en USD \$)

	Añ	io 4	Año	5	Año 6		
RUBROS	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	
COSTO DE PRODUCCIÓN							
COSTO PRIMO							
Confitería		80.221,69		83.165,82		86.218,01	
Mano de Obra Directa		12.523,23		12.982,84		13.459,31	
Total Costo Primo							
GASTOS DE FABRICACIÓN							
Depreciación de Construcción	11.406,28		11.406,28		11.406,28		
Depreciación de Maquinaria y Equipo	189,00		189,00		189,00		
Amortización del Activo diferido	246,00		246,00		246,00		
Total Costo de Fabricación							
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	11.841,28	92.744,92	11.841,28	96.148,66	11.841,28	99.677,32	
COSTO DE OPERACIÓN							
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN							
Sueldo Personal Administrativo y de Ventas	25.936,48		26.888,34		27.875,15		
Depreciación Muebles y Enseres	29,70		29,70		29,70		
Depreciación Equipo de Computación	359,38		359,38		359,38		
Depreciación Equipo de Oficina	14,11		14,11		14,11		
Suministros de Oficina		659,90		684,12		709,22	
Materiales de Limpieza		168,60		174,79		181,21	
Luz		1.766,88		1.831,73		1.898,95	
Agua Potable		608,48		630,81		653,96	
Teléfono, Internet y Televisión Pagada		722,00		748,49		775,96	
Implementos Deportivos		983,34		1.019,43		1.056,84	
Total Gastos de Administración							
GASTOS DE VENTAS							
Publicidad	4.679,60		4.851,34		5.029,38		
Total Gastos de Ventas							
GASTOS FINANCIEROS							
Interés del Préstamo	19.625,00		16.625,00		13.625,00		
Total Gastos Financiaros							
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	50.644,26	4.909,20	48.767,87	5.089,37	46.932,72	5.276,15	
COSTO TOTAL	62.485,54	97.654,12	60.609,15	101.238,03	58.774,00	104.953,46	

Fuente: Cuadro N° 87 Elaboración: La Autora

Cuadro N° 90

Clasificación de Costos (en USD \$)

	Año	7	Añ	o 8	Año	9	Año 10		
RUBROS	Costo Fijo	Costo Variable							
COSTO DE PRODUCCIÓN									
COSTO PRIMO									
Confitería		89.382,21		92.662,54		96.063,25		99.588,77	
Mano de Obra Directa		13.953,26		14.465,35		14.996,23		15.546,59	
Total Costo Primo									
GASTOS DE FABRICACIÓN									
Depreciación de Construcción	11.406,28		11.406,28		11.406,28		11.406,28		
Depreciación de Maquinaria y Equipo	189,00		189,00		189,00		189,00		
Amortización del Activo diferido	246,00		246,00		246,00		246,00		
Total Costo de Fabricación									
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	11.841,28	103.335,47	11.841,28	107.127,89	11.841,28	111.059,48	11.841,28	115.135,36	
COSTO DE OPERACIÓN									
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN									
Sueldo Personal Administrativo y de Ventas	28.898,16		29.958,73		31.058,21		32.198,05		
Depreciación Muebles y Enseres	29,70		29,70		29,70		29,70		
Depreciación Equipo de Computación	400,41		400,41		400,41		515,33		
Depreciación Equipo de Oficina	14,11		14,11		14,11		14,11		
Suministros de Oficina		735,25		762,24		790,21		819,21	
Materiales de Limpieza		187,86		194,75		201,90		209,31	
Luz		1.968,64		2.040,89		2.115,79		2.193,44	
Agua Potable		677,96		702,85		728,64		755,38	
Teléfono, Internet y Televisión Pagada		804,44		833,96		864,57		896,30	
Implementos Deportivos		1.095,63		1.135,84		1.177,52		1.220,74	
Total Gastos de Administración									
GASTOS DE VENTAS									
Publicidad	5.213,96		5.405,31		5.603,69		5.809,35		
Total Gastos de Ventas									
GASTOS FINANCIEROS									
Interés del Préstamo	10.625,00		7.625,00		4.625,00		1.625,00		
Total Gastos Financiaros									
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	45.181,35	5.469,78	43.433,26	5.670,53	41.731,13	5.878,63	40.191,54	6.094,38	
Costo Total	57.022,64	108.805,26	55.274,53	112.798,42	53.572,41	116.938,11	52.032,82	121.229,74	

Fuente: Cuadro N° 87 Elaboración: La Autora

g.4.2.1.2. Costo Unitario de Producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello, se relaciona el costo total con el número de visitas establecidas en la capacidad utilizada.

$$CUP = \frac{CTP}{\#UP}$$

En Donde:

CUP = Costo Unitario de Producción

CTP = Costo Total de Producción

#UP = Número de unidades

producidas

$$CUP = \frac{\text{USD} \$155.042,19}{58.061} = USD\$2,40$$

CUP = USD \$ 2,40

g.4.2.1.3. Precio de Venta al Público (PVP)

Para establecer el precio de venta al público se debe considerar siempre como base el costo unitario de producción, sobre el cual se adicionará un margen de utilidad que en este caso será del 5%.

PVP = CUP + MU5%

PVP = USD \$2,40 + USD \$0,12

PVP = USD \$2,52

En Donde:

PVP = Precio de Venta al Público

CUP = Costo Unitario de Producción

MU = Margen de Utilidad

Los precios de la competencia son similares, estas empresas alquilan las canchas sintéticas en USD \$20,00 dólares de Estados Unidos de América, luego los jugadores se dividen este valor para el total; determinando así un valor unitario por persona, que normalmente es de USD \$1,67 dólares de los Estados Unidos de América.

g.4.2.1. Presupuesto de Ingresos

Los ingresos son producto de la venta de bienes y/o servicios que produce u ofrece una determinada empresa, en el presente caso se determinaran los ingresos por alquiler de las canchas múltiples y por el servicio de bar. El siguiente cuadro ayudará a entender mejor la determinación de los ingresos.

Cuadro N° 91
Ingresos del Proyecto para los Diez Años de Vida Útil (en USD \$)

Año	Costo Total	Capacidad	Costo	Margen Utilidad	DVD	Ingresos por	Ingreso Promedio	Ingreso por Venta	Ingress Total
Ano		Utilizada	Unitario	5%	PVP	Alquiler de Cancha	por Venta en el Bar	en el Bar	Ingreso Total
1	155.042,19	64.512	2,40	0,12	2,52	162.794,30	1,34	86.446,08	249.240,38
2	157.170,43	64.512	2,49	0,12	2,62	168.768,85	1,34	86.446,08	255.214,93
3	158.550,55	64.512	2,58	0,13	2,71	174.962,67	1,34	86.446,08	261.408,75
4	160.139,67	64.512	2,68	0,13	2,81	181.383,80	1,34	86.446,08	267.829,88
5	161.847,18	64.512	2,78	0,14	2,91	188.040,58	1,34	86.446,08	274.486,66
6	163.727,46	64.512	2,88	0,14	3,02	194.941,67	1,34	86.446,08	281.387,75
7	165.827,89	64.512	2,98	0,15	3,13	202.096,03	1,34	86.446,08	288.542,11
8	168.072,95	64.512	3,09	0,15	3,25	209.512,95	1,34	86.446,08	295.959,03
9	170.510,52	64.512	3,21	0,16	3,37	217.202,08	1,34	86.446,08	303.648,16
10	173.262,55	64.512	3,32	0,17	3,49	225.173,40	1,34	86.446,08	311.619,48

Fuente: Presupuesto de Ingresos

Elaboración: La Autora

g.4.3. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio (PE), corresponde a la situación productiva o generación de servicios, en que la empresa no obtiene ganancia, ni incurre en pérdida, cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el Punto de Equilibrio, es decir, mediante el punto de nivelación económica (PE) se obtiene los niveles de generación de servicios críticos del proyecto, a través de relacionar el comportamiento de las variables, ingresos totales y costos totales;

Para ellos el costo total se divide en costos fijos, que es aquel que no varía cuando aumenta o disminuye el nivel de generación de los servicios; y el costo variable, cuyo valor se modifica para los distintos niveles de producción.

Este método permite cambiar los diferentes factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas a diferentes niveles de operación, por lo cual se constituye en una herramienta importante para la toma de decisiones.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

Punto de Equilibrio en Forma Matemática

a. En Función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales-Costo Variable Total}} \times 100$$

PE=
$$\frac{\text{USD} \$ 67.691,85}{\text{USD} \$ 249.240,38-\text{USD} \$ 87.350,33} \times 100$$

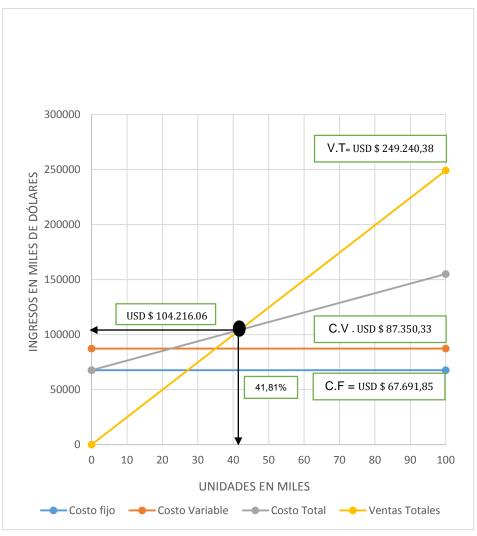
b. En Función de las Ventas

PE=
$$\frac{\text{USD } 67.691,85}{1 - \frac{\text{USD } \$ 87.350,33}{\text{USD } \$ 249.240,38}}$$

Punto de Equilibrio en Forma Gráfica

Gráfica N° 35

Punto de Equilibrio Año 1



Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

El punto de equilibrio para el primer año, acontece cuando el complejo deportivo tenga una capacidad instalada de 41,81% y un ingreso de USD \$104.216,06 dólares de los Estados Unidos de América.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

Punto de Equilibrio en Forma Matemática

a. En Función de la Capacidad Instalada

PE=
$$\frac{\text{USD} \$ 60.609,15}{\text{USD} \$ 274.486,66-\text{USD} \$ 101.238,03} \times 100$$

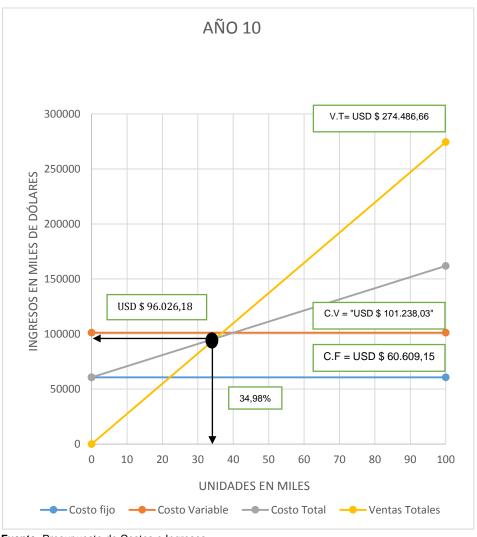
a. En Función de las Ventas

PE=
$$\frac{\text{USD $ 60.609,15}}{1 - \frac{\text{USD $ 101.238,03}}{\text{USD $ 274.486.66}}}$$

Punto de Equilibrio en Forma Gráfica

Gráfica N° 36

Punto de Equilibrio Año 5



Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

El punto de equilibrio para el año 5, acontece cuando el complejo deportivo tiene una capacidad instalada de 34,98% y un ingreso de USD \$ 96.026,18 dólares de los Estados Unidos de América.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

Punto de Equilibrio en Forma Matemática

b. En Función de la Capacidad Instalada

PE=
$$\frac{\text{USD} \$ 52.032,82}{\text{USD} \$ 311.619,48-\text{USD} \$ 121.229,74} \times 100$$

b. En Función de las Ventas

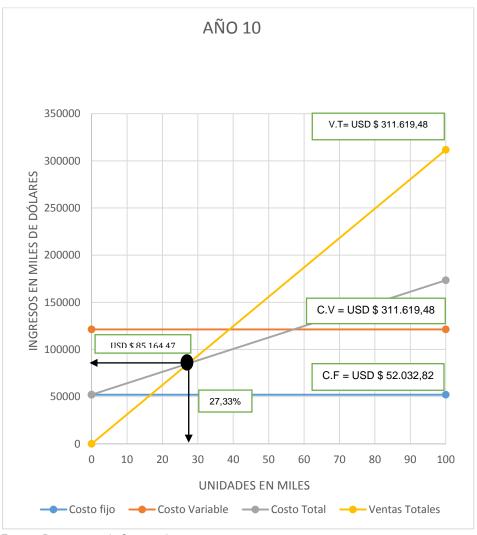
PE=
$$\frac{\text{USD $ 52.032,82}}{1 - \frac{\text{USD $ 121.229,74}}{\text{USD $ 311.619.48}}}$$

PE= USD \$ 85.164,47

Punto de Equilibrio en Forma Gráfica

Gráfica N° 37

Punto de Equilibrio Año 10



Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

El punto de equilibrio para el año 10, acontece cuando el complejo deportivo tiene una capacidad instalada de 27,33% y un ingreso de USD \$85.164,47 dólares de los Estados Unidos de América.

g.4.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias permite conocer la utilizada neta que tiene el complejo deportivo después de haber pagado impuestos.

Cuadro N° 92
Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado (en USD \$)

AÑOS	Año 1	AÑO 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
IGRESOS										
Ventas	249.240,38	255.214,93	261.408,75	267.829,88	274.486,66	281.387,75	288.542,11	295.959,03	303.648,16	311.619,48
Valor Residual			466,62			538,99			600,53	
Total ingresos	249.240,38	255.214,93	261.875,37	267.829,88	274.486,66	281.926,74	288.542,11	295.959,03	304.248,69	311.619,48
EGRESOS										
Costo de Producción	94.785,54	98.135,94	101.302,96	104.586,20	107.989,94	111.518,60	115.176,75	118.969,17	122.900,76	126.976,64
Costos de Operación	60.256,65	59.034,49	57.247,59	55.553,46	53.857,24	52.208,87	50.651,13	49.103,79	47.609,76	46.285,91
Total Egresos	155.042,19	157.170,43	158.550,55	160.139,67	161.847,18	163.727,46	165.827,89	168.072,95	170.510,52	173.262,55
Utilidad Gravable	94.198,19	98.044,50	103.324,82	107.690,21	112.639,48	118.199,27	122.714,22	127.886,08	133.738,17	138.356,92
15% Para Trabajadores	14.129,73	14.706,67	15.498,72	16.153,53	16.895,92	17.729,89	18.407,13	19.182,91	20.060,73	20.753,54
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	80.068,46	83.337,82	87.826,10	91.536,68	95.743,56	100.469,38	104.307,09	108.703,17	113.677,45	117.603,38
22% Impuesto a la Renta	17.615,06	18.334,32	19.321,74	20.138,07	21.063,58	22.103,26	22.947,56	23.914,70	25.009,04	25.872,74
Utilidad Antes de Reserva Legal	62.453,40	65.003,50	68.504,35	71.398,61	74.679,97	78.366,12	81.359,53	84.788,47	88.668,41	91.730,64
10% Reserva Legal	6.245,34	6.500,35	6.850,44	7.139,86	7.468,00	7.836,61	8.135,95	8.478,85	8.866,84	9.173,06
UTILIDAD NETA	56.208,06	58.503,15	1.653,92	64.258,75	67.211,98	70.529,51	73.223,58	76.309,62	79.801,57	82.557,57

Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos

Elaboración: La Autora

g.4.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

g.4.5.1. Flujo de Caja

Es una herramienta financiera que permite reconocer la verdadera liquidez que tiene la empresa. El flujo de caja nos permite enfrentar las decisiones sobre la compra de activos o el pago de pasivos. En él campo Financiero el flujo de caja permite calcular los indicadores del valor actual neto y tasa interna de retorno que son los que permiten tomar una decisión a cerca de la inversión a realizar

Cuadro N° 93 Flujo de Caja para los Diez años de Vida Útil del Proyecto (en USD \$)

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Ventas		249.240,38	255.214,93	261.875,37	267.829,88	274.486,66	281.926,74	288.542,11	295.959,03	304.248,69	311.619,48
Crédito Banco de Fomento	300.000,00										
Capital Propio	424.389,15										
Valor Residual				466,62			538,99			600,53	
Total de ingresos	724.389,15	249.240,38	255.214,93	262.341,99	267.829,88	274.486,66	282.465,72	288.542,11	295.959,03	304.849,22	311.619,48
EGRESOS											
Activo Fijo	712.431,57										
Activo Diferido	2.460,00										
Activo Circulante	9.497,58										
Presupuesto de Operación		155.042,19	157.170,43	158.550,55	160.139,67	161.847,18	163.727,46	165.827,89	168.072,95	170.510,52	173.262,55
15% Utilidad a los Trabajadores		14.129,73	14.706,67	15.498,72	16.153,53	16.895,92	17.729,89	18.407,13	19.182,91	20.060,73	20.753,54
22% Impuesto a la Renta		17.615,06	18.334,32	19.321,74	20.138,07	21.063,58	22.103,26	22.947,56	23.914,70	25.009,04	25.872,74
Reinversión Equipo de											
Computación 1					1.617,12						
Reinversión Equipo de											
Computación 2								1.801,77			
Reinversión Equipo de											
Computación 3											2.318,87
Amortización de Capital		30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Total de egresos	724.389,15	216.786,98	220.211,43	223.371,01	228.048,39	229.806,69	233.560,62	238.984,35	241.170,56	245.580,28	252.207,71
FLUJO DE CAJA	0,00	32.453,40	35.003,50	38.970,97	39.781,49	44.679,97	48.905,11	49.557,76	54.788,47	59.268,94	59.411,77

Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos Elaboración: La Autora

g.4.5.2. Valor Actual Neto (V.A.N.)

Corresponde a la estimación del valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En el cálculo del V.A.N., se basa en los siguientes criterios:

- Si el VAN es mayor que 1, el proyecto es conveniente financieramente.
- Si el VAN tiene un valor de 0, puede o no emprenderse en el proyecto.
- Si el VAN es negativo y menor que 1, el proyecto no es conveniente financieramente.

<u>Factor de Actualización</u>.- Se utiliza para calcular el valor actual, para este proyecto se ha tomado en cuenta la tasa de interés del préstamo el mismo que es del 10,47%, y se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$FA = \frac{1}{\left(1+i\right)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1+0.1047)^1} = 0.905223138$$

Cuadro N° 94
Valor Actual Neto (en USD \$)

Años	Flujo Neto	Fact. Actualización 10,47%	Flujo Actualizado
0	- 724.389,15		
1	32.453,40	0,905223138	29.377,57
2	35.003,50	0,819428929	28.682,88
3	38.970,97	0,741766026	28.907,34
4	39.781,49	0,671463769	26.711,83
5	44.679,97	0,607824540	27.157,58
6	48.905,11	0,550216837	26.908,41
7	49.557,76	0,498069011	24.683,19
8	54.788,47	0,450863593	24.702,13
9	59.268,94	0,408132156	24.189,56
10	59.411,77	0,369450671	21.949,72
		Total	263.270,21
		Inversión	724.389,15
.		VAN	- 461.118,94

Fuente: Flujo de Caja Elaboración: La Autora

VAN = ∑VAN (1 a 10 años) – Inversión

VAN = USD \$ 263.270,21- USD \$ 724.389,15

VAN = - USD \$ 461.118,94

Análisis.

El VAN del complejo deportivo es - USD \$ 461.118,94 dólares de los Estados Unidos de América, negativo y menor a uno por lo tanto el proyecto no es aceptable.

g.4.5.3. Tasa Interna de Retorno T.I.R.

Es el porcentaje que paga el proyecto por haber invertido en él. Los criterios que se consideran para aceptar o rechazar un proyecto en base a la TIR son los siguientes:

- TIR mayor que la tasa del costo del capital se acepta el proyecto.
- TIR igual que la tasa del costo del capital es indiferente ejecutar el proyecto.
- TIR menor que la tasa del costo de capital se rechaza el proyecto.

A continuación se presenta el cálculo de este indicador:

Cuadro N° 95

Tasa Interna de Retorno (en USD \$)

Años	Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		9,47%	Tm	11,47%	TM
0	- 724.389,15		- 724.389,15		- 724.389,15
1	32.453,40	0,91349228	29.645,93	0,89710236	29.114,02
2	35.003,50	0,83446815	29.209,31	0,80479264	28.170,56
3	38.970,97	0,76228021	29.706,80	0,72198138	28.136,32
4	39.781,49	0,69633709	27.701,32	0,64769120	25.766,12
5	44.679,97	0,63609856	28.420,87	0,58104530	25.961,09
6	48.905,11	0,58107112	28.417,34	0,52125711	25.492,13
7	49.557,76	0,53080398	26.305,46	0,46762098	23.174,25
8	54.788,47	0,48488534	26.566,13	0,41950389	22.983,98
9	59.268,94	0,44293902	26.252,52	0,37633793	22.305,15
10	59.411,77	0,40462137	24.039,27	0,33761364	20.058,22
	•	VAN Tm	- 448.124,20	VAN TM	- 473.227,31
			_	TIR	-26.23%

Fuente: Flujo de Caja Elaboración: La Autora

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor} \right)$$

$$TIR = 9,47 + 2 \left(\frac{-\text{USD} \$ 448.124,20}{-\text{USD} \$ 448.124,20 - \left(-\text{USD} \$ 473.227,31\right)} \right)$$
$$TIR = -26,23\%$$

Análisis.- La tasa interna de retorno es - 26,23% lo que indica, que no se puede realizar el proyecto.

g.4.5.3. Relación Beneficio / COSTO R.B.C.

Indica la utilidad que se obtendrá por cada dólar invertido. Se basa en los siguientes criterios:

- Si el Beneficio / Costo es mayor que 1, el proyecto se puede realizar.
- Si el Beneficio / Costo es igual a 1, puede o no realizarse el proyecto, es cuestión de decisión del inversionista.
- Si el resultado del cálculo Beneficio / Costo es menor que 1, se debe rechazar el proyecto ya que no es factible.

Cuadro N° 96
Relación Beneficio Costo (en USD \$)

	Actu	alización del Costo 1	Actualización de Ingresos					
Año	Costo Total Original	Factor de Actualización 10,47%	Costo Actualizado	Ingreso Original	Factor de Actualización 10,47%	Ingreso Actualizado		
0								
1	155.042,19	0,905223138	140.347,78	249.240,38	0,905223138	225.618,16		
2	157.170,43	0,819428929	128.790,00	255.214,93	0,819428929	209.130,50		
3	158.550,55	0,741766026	117.607,41	261.875,37	0,741766026	194.250,25		
4	160.139,67	0,671463769	107.527,98	267.829,88	0,671463769	179.838,06		
5	161.847,18	0,607824540	98.374,69	274.486,66	0,607824540	166.839,73		
6	163.727,46	0,550216837	90.085,61	281.926,74	0,550216837	155.120,84		
7	165.827,89	0,498069011	82.593,73	288.542,11	0,498069011	143.713,88		
8	168.072,95	0,450863593	75.777,98	295.959,03	0,450863593	133.437,15		
9	170.510,52	0,408132156	69.590,82	304.248,69	0,408132156	124.173,67		
10	173.262,55	0,369450671	64.011,97	311.619,48	0,369450671	115.128,02		
			974.707,96			1.647.250,26		
					RBC	1,69		

Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos

Elaboración: La Autora

$$R \ B/C = \frac{IngresosActualizados}{EgresosActualizados} = \frac{USD \$1.647.250,26}{USD \$974.707,96} = USD \$1,69$$

Análisis.- Este valor significa que por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de USD \$ 0,69 centavos de dólar de los Estados Unidos de América, lo que ratifica la conveniencia de realizar el proyecto.

g.4.5.4. Período de Recuperación de Capital

Es el tiempo que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que recibe.

A través de este criterio se determina el tiempo para recuperar la inversión.

Cuadro N° 97

Periodo de Recuperación de Capital (en USD \$)

Años	Inversión	Flujo Neto	Flujo Acumulado
0	- 724.389,15		
1		32.453,40	32.453,40
2		35.003,50	67.456,90
3		38.970,97	106.427,88
4		39.781,49	146.209,36
5		44.679,97	190.889,34
6		48.905,11	239.794,44
7		49.557,76	289.352,20
8		54.788,47	344.140,67
9		59.268,94	403.409,61
10		59.411,77	462.821,38

Fuente: Flujo de Caja Elaboración: La Autora

$$PRC=A$$
ño anterior a cubrir la Inversión+ $\left(\frac{\sum Primeros\ Flujos\ -\ Inverción}{Flujo\ Neto\ del\ a$ ño que supera la Inversión}
ight)

Análisis.- Como se puede observar, no existe un flujo acumulado que cubra la inversión del proyecto, por lo tanto, de acuerdo a este indicador no es factible realizar el proyecto.

g.4.5.5. Análisis de Sensibilidad

En un proyecto de factibilidad es necesario realizar el análisis de sensibilidad, en razón de que se debe conocer si le afectarán o no tanto el aumento en los costos, como una posible disminución de los ingresos, que son dos circunstancias que se presentan dentro de la economía diaria.

El análisis de sensibilidad no es más que una interpretación que matemáticamente se da a las situaciones inciertas que se presentarán en la implementación de un proyecto; esto debido a que influyen diversas condiciones económicas internas o externas que se presentarán en el futuro.

Cuadro N° 98 Análisis de Sensibilidad con Incremento del 5% en los Costos (en USD \$)

		Costo T.							
Años	Costo T. Original	Original Aumentado	Ingreso Original	Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual	
	5%				9,47%		11,47%		
0				- 724.389,15					
1	155.042,19	162.794,30	249.240,38	86.446,08	0,91349228	78.967,83	0,8971024	77.550,98	
2	157.170,43	165.028,95	255.214,93	90.185,98	0,83446815	75.257,32	0,8047926	72.581,01	
3	158.550,55	166.478,08	261.875,37	95.397,29	0,76228021	0,76228021 72.719,47		68.875,07	
4	160.139,67	168.146,65	267.829,88	99.683,23	0,69633709	69.413,13	0,6476912	64.563,95	
5	161.847,18	169.939,54	274.486,66	104.547,12	0,63609856	66.502,27	0,5810453	60.746,61	
6	163.727,46	171.913,84	281.926,74	110.012,90	0,58107112	63.925,32	0,5212571	57.345,01	
7	165.827,89	174.119,28	288.542,11	114.422,83	0,53080398	60.736,09	0,4676210	53.506,52	
8	168.072,95	176.476,60	295.959,03	119.482,43	0,48488534	57.935,28	0,4195039	50.123,34	
9	170.510,52	179.036,04	304.248,69	125.212,65	0,44293902	55.461,57	0,3763379	47.122,27	
10	173.262,55	181.925,68	311.619,48	129.693,79	0,40462137	52.476,88	0,3376136	43.786,39	
					Total	653.395,16	Total	596.201,15	
					Inversión	- 724.389,15	Inversión	- 724.389,15	
					VAN Tm	- 70994,00	VAN TM	- 128188,00	
							NTIR	698,74%	

Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos Elaboración: La Autora

1. NUEVA TIR

$$NTIR = Tm + Dt \frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor}$$

NTIR 698,74%

2. DIFERENCIA DE TIR

3. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

4. SENSIBILIDAD

$$Dif .TIR = TIRproy. - NuevaTIR$$

$$\%Var = (Dif .TIR / TIRproy.)*100$$

DIF.TIR -0,33

%Var.

1,27

0,18

Análisis.- Mediante los resultados obtenidos, se puede observar que el índice de sensibilidad es 0,18 menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a un incremento de hasta 5% en los costos, pero si este índice llegará a 1 el proyecto ya es sensible. De acuerdo a los resultados de este indicador se puede decir que el proyecto es ejecutable.

Cuadro N° 99 Análisis de Sensibilidad con Disminución del 5% en los Ingresos (en USD \$)

	Ingreso Original	Ingreso Original		Actualización							
Años		Disminuido	Costo Original	Flujo Neto	Neto Factor de Valor Actualización		Factor de Actualización	Valor Actual			
		5%			9,47%	Tm	11,47%	TM			
0				- 724.389,15							
1	249.240,38	236.778,36	155.042,19	81.736,17	0,91349228	74.665,36	0,8971024	73.325,71			
2	255.214,93	242.454,18	157.170,43	85.283,75	0,83446815	71.166,57	0,8047926	68.635,74			
3	261.875,37	248.781,60	158.550,55	90.231,05	0,76228021	68.781,34	0,7219814	65.145,14			
4	267.829,88	254.438,38	160.139,67	94.298,72	0,69633709	5.663,69	0,6476912	61.076,45			
5	274.486,66	260.762,33	161.847,18	98.915,15	0,63609856	62.919,78	0,5810453	57.474,18			
6	281.926,74	267.830,40	163.727,46	104.102,94	0,58107112	60.491,21	0,5212571	54.264,40			
7	288.542,11	274.115,00	165.827,89	108.287,12	0,53080398	57.479,23	0,4676210	50.637,33			
8	295.959,03	281.161,08	168.072,95	113.088,13	0,01947710	2.202,63	0,4195039	47.440,91			
9	304.248,69	289.036,25	170.510,52	118.525,74	0,44293902	52.499,67	0,3763379	44.605,73			
10	311.619,48	296.038,50	173.262,55	122.775,95	0,40462137	49.677,77	0,3376136	41.450,83			
		1	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		Total	565.547,27	Total	564.056,41			
					Inversión	- 724.389,15	Inversión	- 724.389,15			
					VAN	- 158.841,88	VAN	- 160.332,74			
							NTIR	-203,62%			

Fuente: Presupuesto de Costos e Ingresos Elaboración: La Autora

1. NUEVA TIR

$$NTIR = Tm + Dt \frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor}$$

NTIR -203,62%

2. DIFERENCIA DE TIR

3. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

4. SENSIBILIDAD

$$Dif.TIR = TIRproy. - NuevaTIR$$

$$\%Var = (Dif .TIR / TIRproy.)*100$$

DIF.TIR 1,77

%Var. -6,76 3,32

Análisis.- Mediante los resultados obtenidos, se puede observar que el índice de sensibilidad es 3,32 mayor a uno, lo que significa que el proyecto es sensible a una disminución de hasta 5% en los ingreso. De acuerdo a los resultados de este indicador se puede decir que el proyecto no es factible de realizar.

g.5. ESTUDIO AMBIENTAL Y SOCIAL

Niveles de Impacto

En el siguiente cuadro se indica un rango de niveles de impactos positivos y negativos que se pueden encontrar en cada área.

Cuadro N° 100

Niveles de Impacto

• 3	Impacto Alto Negativo
• 2	Impacto Medio Negativo
1 Impacto Bajo Negativo	
0	No hay Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

Fuente: Estudio Ambiental y Social

Elaboración: La Autora

Se construye para cada una de las áreas una matriz en las que horizontalmente se ubica los niveles de impacto establecidos, mientras que verticalmente se determina una serie de indicadores que permitirá tener información específica y puntal del área analizada.

A cada indicador, se asigna un nivel de impacto, positivo o negativo, luego se encuentra la sumatoria de los niveles de impacto, la misma que será dividida para el número de indicadores establecidos en cada área, obteniéndose matemáticamente el nivel de impacto del área de estudio.

Bajo cada matriz de área se realiza un breve análisis, en el que se selecciona y argumenta las razones, motivos, circunstancias que conllevaron a asignar el nivel de impacto al indicador de la matriz.

g.5.1. Estudio Ambiental

Cuadro N° 101

Matriz de Impacto Ambiental

Nivel de Impacto Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Clasificación de Desechos						Х		2
Contaminación						Х		2
Contaminación de Aguas Servidas			Х					-1
Total			-1			4		3

Fuente: Estudio Ambiental y Social

Elaboración: La Autora

Total de Impacto Ambiental = 3/3

Total de Impacto Ambiental = 1

Nivel de Impacto = Bajo Positivo

Análisis

Al tratar los desechos sólidos se habla precisamente de la basura, estos residuos tendrán un trato especial, será clasificada en sus respectivos basureros, los cuales se encontraran en sitios estratégicos del complejo deportivo.

No existe ningún tipo de contaminación por parte del complejo deportivo, el tratamiento de aguas servidas será el que indique el Municipio del Cantón Zamora.

g.5.1. Estudio Social

Cuadro N° 102

Matriz de Impacto Social

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	2	Total
Indicador	3		- 1)	•		3	Iotai
Nivel de Calidad de Vida						Х		2
Grado de Estabilidad Laboral						Х		2
Grado de Bienestar Comunitario							Х	3
Incremento de Actividad Deportiva						Χ		2
Impulsar el Deporte en la Ciudad						Х		2
Total						8	3	11

Fuente: Estudio Ambiental y Social

Elaboración: La Autora

Total de Impacto Ambiental = 11/5

Total de Impacto Ambiental = 2,2

Nivel de Impacto = Impacto Medio Positivo

Análisis

Calidad de Vida.- Mejorará la calidad de vida de las personas, por medio del deporte que se practicará en el complejo deportivo, impulsando la mentalidad de en cuerpo sano mente sana, disminuyendo el sedentarismo y los problemas de salud en las personas.

Bienestar Social.- Los individuos que practiquen estos deportes, generaran tranquilidad a las personas que se preocupen por ellas, ya que se alejaran de los vicios de la sociedad como son: el alcohol, tabaco u otros que aquejan a los individuos.

Desarrollo Local.- Fomentará un desarrollo local ya que se podrá atraer a personas de otras ciudades y cantones a visitar y practicar deporte en el Cantón Zamora.

h. CONCLUSIONES

Luego del análisis de los diferentes estudios realizados, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- De acuerdo a los estudios realizados especialmente en la evaluación financiera se pudo conocer que el proyecto no es factible, por los indicadores financieros como VAN, TIR, PRC, y Análisis de Sensibilidad, son negativos. Por tal motivo, su ejecución no es recomendable, así el proyecto tenga una buena demanda, buena ubicación y constitución.
- En el estudio de mercado, de los resultados obtenidos de una muestra de 375 personas encuestadas, se pudo conocer que la demanda efectiva del presente proyecto de es 180.989 visitas, la oferta es de 49.504 vistas y la demanda insatisfecha es de 131.485 visitas.
- La inversión requerida para la puesta en marcha del presente proyecto es de USD \$ 724.389,15 dólares de los Estados Unidos de América, tendrá dos tipos de financiamiento, interno de USD \$ 424.389,15 dólares de los Estados Unidos de América y el externo de USD \$300.000,00 dólares de los Estados Unidos de América. Los costos para el primer son de USD \$ 155.042,19 dólares de los Estados Unidos de América y los ingresos son de USD \$ 249.240,38 dólares de los Estados Unidos de América.

i. RECOMENDACIONES

Para la implementación adecuada del presente proyecto es necesario realizar las siguientes recomendaciones:

- El presente proyecto de investigación no es factible, porque su evaluación financiera presenta resultados negativos.
- Está demostrado de que existe una demanda insatisfecha, por lo que se recomienda implementar canchas sin la infraestructura realizada en el proyecto.
- El costo de la inversión es muy alta, en vista que los costos del terreno y los materiales de construcción y de la infraestructura del proyecto son costosos, por lo tanto no permite ser competitivos ni se recupera su inversión dentro de la vida útil del proyecto.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, C. (21 de 11 de 2013). Los beneficios de la evaluación financieradeproyectos. Obtenido de http://www.educamericas.com/articu los/columnas-de-opinion/los-beneficios-de-la-evaluacion-financiera-deproyectos-0
- Amaya, J. (2010). Toma de decisiones gerenciales: Métodos cuantitativos para la administración. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Aristizabal López, N. (20 de Enero de 2015). Fuentes de Financiamiento. Obtenido de http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sede s/manizales/4010039/index.html
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2010). Fundamentos de Marketing (6^a ED.).
 México: PRENTICE HALL MEXICO.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
 (2012). Economía y empresa: Finanzas y contabilidad. AECA, 28.
- Baena Graciá, V., & Montero Sánchez, M. (2010). Instrumentos de marketing: decisiones sobre producto, precio, distribución, comunicación y marketing directo. Barcelona: UOC Editorial.
- Bravo Berrocal, R., & Bravo Caro, J. A. (2015). La Educación Físico-Deportiva: un Reto Social. Fuentes, 227.
- Cardona Salazar, L., & Buitrago Ángel, P. A. (15 de Octubre de 2014).
 Factibilidad para la Creación de una Empresa de Publicidad enlaCiudaddePereira. Obtenido, de, http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/4400/1/6581186132C268F.pdf
- Carrillo Martínez, L. (2014). Aplicación del análisis de sensibilidad en un proyecto empresarial como soporte a la toma de decisiones. El Tintero, 1-14.
- Chávez Hernández, N. (12 de Octubre de 2014). El impacto ambiental y social de un proyecto de inversión. Octenido de http://tescoadministración.com/

- Córdoba, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Colombia:
 Ecoe Ediciones.
- Córdova Padilla, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos.
 Colombia: Ecoe Ediciones.
- Federación Deportiva de Zamora. (2014). 50 Años de leyendas y glorias del Deporte Zamora.
- Fernández Espinoza, S. (2007). Los proyectos de Inversión. Costa Rica: Tecnologíca de Costa Rica.
- Fernández, L., Fernández López, S., & Rodríguez Sandiás, A. (2007).
 La práctica de las finanzas de empresa. México: Delta Publicaciones.
- FIBA. (17 de Enero de 2014). Baloncesto . Obtenido de Baloncesto : http://www.fbrm.es/reglamento/
- FNE. (2015). Ecuavóley. EcuRed, 3.
- Fúquene Retamoso, C. E. (2010). Producción limpia, contaminación y gestión ambiental. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Gavilanes, J. (30 de Junio de 2012). Niveles Jerárquicos de la EmpresauOrganización. Obtenido de http://niveles de la empresa. blogspot .com/
- Gómez, A. M. (20 de Noviembre de 2014). Estudio Técnico. Obtenidodehttp://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/Gomez AM/cap2a.pdf
- Gosso, F. (2008). hiper satisfaccion del cliente. México: Panorama Editorial.
- Graterol Rodriguez, M. L. (18 de Febrero de 2011). Proyecto de inversion. Obtenido de http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto -inversion/proyecto-inversion.shtml
- Gutierrez Gorostiaga, J. (2015). Gestión y Control Administrativo de las Operaciones de Caja UF0527. España: INTERNATIONAL THOMSON EDITOR SPAIN PARANINFO SA.

- Herrera, F., Velasco, C., Denen, H., & Radulovich, R. (2010).
 Fundamentos de análisis económico: guía para investigación y extensión rural. Costa Rica: CATIE Editorial.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. (25 de Febrero de 2014). Censo de Población y Vivienda 2010. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/snilink/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/ 1901_ZAMORA_ZAMORA%20CHINCHIPE.pdf
- Iturrioz del Campo, J. (3 de Marzo de 2015). Valor Actualizado Neto (VAN). Obtenido de http://www.expansion.com/diccionarioeconomico/valor-actualizado-neto-van.html
- Jiménez Boulanger, F., Espinoza Gutiérrez, C. L., & Fonseca Retana,
 L. (2007). Ingeniería Economíca. Costa Rica: Tegnologica de Costa Rica.
- La Hora. (11 de Julio de 2011). Baloncesto, uno de los deportes más populares. Deportes, págs. 1-4.
- Machuca Esteves, M. (30 de Septiembre de 2012). CONCEPTOS DEGESTIÓNFINANCIERA. Obtenido de http://gye.ecomundo.edu.ec/do c_aula_virtual_ecotec/tareas/2012E1/COM266/alum/2011540480_155 1_2012E1_COM266_conceptos_de_GF.pdf
- Mankiw, G. (2010). Principios de Economía. Madrid: S.A. MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA DE ESPAÑA.
- Minkin, N. (2012). Principios de Economía. Sexta Edición. México: Cengage Lerning.
- Miranda Miranda, J. J. (2005). Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera, económica, sicial y ambiental Quinta Edición. Bogotá: MM Editores.
- Miranda, J. J. (2010). El desafío de la gerencia de proyectos. Alcance -Tiempo - Presupuesto - Calidad. Bogotá: MM Editores.
- Nassir Sapag, C. (17 de Octubre de 2011). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación Segunda Edición. Obtenido de http://www.academia.edu/5276345/Proyectos_de_Inversi%C3%B3n_-_Nassir_Sapag_Cha%C3%ADn_-_2_Edicion.

- Palacio Salazar , I. (2010). Guia practica para la identificacion, formulacion y evaluacion de proyectos. Bogotá: Universidad de Rosario.
- Pérez Fernández , J. A. (3 de Noviembre de 2010). Gestión por procesos. Cuarta Edición . Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de Definición de Flujogramas: http://definicion.mx/flujogramas/.
- RealAcademíaEspañola.(2014).Deporte.Obtenidode.http://dle.rae.es/?id=CFEFwiY&o=h.
- Real Academia Española. (2014). Usuario. Obtenido de http://dle.rae.es/?w=usuario&m=form&o=h.
- Rey Pombo, J. (2011). Contabilidad general: administración y finanzas.
 Segunda Edición. Madrid: Paraninfo.
- Rivera Camino, J., & Molero Ayala, V. (2010). Marketing y fútbol : El mercado de las pasiones. Madrid - España: ESIC.
- Trelles Araujo, G. (3 de Noviembre de 2012). El proceso organizativo ylaorganización. Obtenido de http://www.monografias.com/trabajos3/pro ceso-administrativo/proceso-administrativo2.shtml.
- Valbuena Álvarez, R. (2010). La Evaluación Del Proyecto en la Decisión Del Empresario. México: Facultad de Económia UNAM.
- Vaquiro C., J. D. (23 de Febrero de 2010). Periodo de recuperación delainversión-PRI.Obtenido de http://www.pymesfuturo.com/pri.htm.

k. ANEXOS

Anexo N°1. FORMATO DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PLAN DE CONTINGENCIA

INTRODUCCIÓN: La presente encuesta tiene como objetivo fundamental obtener información sobre la implementación de un Complejo Deportivo de Canchas Múltiples en el cantón Zamora. Favor contestar con elocuencia y responsabilidad, previo a que la información obtenida guarde correspondencia con la realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (X) la alternativa o alternativas que respondan a su pregunta.

1.	¿Es usted una persona económicamente activa?
	SI () NO ()
2.	¿En su tiempo libre realiza usted algún tipo de deporte?
	SI () NO ()
3.	¿Visita usted algún centro deportivo en el Cantón Zamora?
	SI () NO ()
4.	¿Qué deporte usted realiza en un centro deportivo? Señale el más importante.
	Indoor – Fútbol () Ecuavóley () Básquet () Otro () Especifique
5.	¿Con qué frecuencia practica el deporte anteriormente seleccionado? Indique una alternativa como la más importante.
	Diario () Semanal () Quincenal () Mensual () Trimestral () Semestral () Anual ()
6.	¿Qué tipo de horario prefiere usted para realizar deporte? Indique una alternativa como la más importante.
	Mañana () Tarde () Noche ()
7.	¿Cuánto paga usted por el alquiler de una cancha en un centro deportivo?
	\$1 a \$15 () \$16 a \$30 ()
8.	¿Cuándo asiste usted a un centro deportivo, cuánto gasta por consumo de bar
	\$0,01 a \$2,00 () \$2,01 a \$4,00 ()

9.	¿Considera usted necesario que cada actividad deportiva que se practique en el complejo deportivo este dirigido por un experto?
	SI () NO ()
10.	¿Qué aspectos considera importantes para que el complejo deportivo sea llamativo? Indique una alternativa como la más importante.
	Ubicación () Precios competitivos () Buena atención () Parqueadero () Servicios de bar (confitería) ()
11.	¿En qué lugar le gustaría a usted que se instale el complejo deportivo de canchas múltiples?
	Barrio 10 de Noviembre (Av. Alonso de Mercadillo, Av. del Maestro y Escalinata Daniel Martínez) () Barrio Santa Elena (Av. Celestino Márquez y Camilo Pinto) () Barrio Benjamín Carrión (Calle José Duran) ()
12.	¿A través de qué medios de comunicación le gustaría que se publique los servicios del complejo deportivo? Indique una alternativa como la más importante.
	TV () Radio () Prensa () Hojas Volantes () Redes Sociales ()
13.	¿En qué horario usted tiene mayor accesibilidad para escuchar los medios de comunicación? Indique una alternativa como la más importante.
	Mañana () Tarde () Noche ()
14.	¿Si su respuesta fue la radio, cuál de las siguientes emisoras usted escucha? Indique una alternativa como la más importante.
	Radio Podocarpus () Radio Integración () Radio Romántica () Radio la Voz de Zamora () Radio Amazonas ()
15.	¿De las siguientes opciones cual le gustaría recibir como promoción por hacer uso del complejo deportivo? Indique una alternativa como la más importante.
	Camisetas () Gorras () Llaveros () Descuentos especiales a estudiantes () Otro () Especifique
16.	¿Si en el Cantón Zamora, provincia Zamora Chinchipe se implementará un complejo deportivo de canchas múltiples (Indoor – Fútbol, Ecuavóley y Básquet), con servicios de parqueadero, precios competitivos, buena atención, infraestructura adecuada. ¿Haría usted uso de este servicio?
	SI () NO ()

Gracias por su colaboración

Anexo N°2. FORMATO DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS OFERENTES



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PLAN DE CONTINGENCIA

INTRODUCCIÓN: La presente encuesta tiene como objetivo fundamental obtener información sobre la implementación de un Complejo Deportivo de Canchas Múltiples en el cantón Zamora. Favor contestar con elocuencia y responsabilidad, previo a que la información obtenida guarde correspondencia con la realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (X) la alternativa o alternativas que respondan a su pregunta.

1.	 Su negocio tiene el servicio de canchas r Básquet) para la práctica deportiva? 	nú	ltip	les (Indoor – Fi	útbol,	Ecuavó	ley y
	SI () NO	С	()				
2.	2. ¿Qué deporte se practica dentro de su neç	god	io?	•				
	Indoor - Fútbol () Ecuavóley Básquet ()		()				
3.	3. ¿En la semana cuantas personas visitan s	u r	neg	ocio	?			
	1 a 100 () 101 a 200 Más de 200 ()		()				
4.	4. ¿En qué días existe mayor demanda de pe	ers	ona	s?				
	Lunes a Jueves () Viernes a Domir	ngo) ()				
5.	5. ¿Cuál es el precio por el alquiler de una ca	anc	ha	(una	hora)?			
	\$1 a \$15 () \$16 a \$30		()				
6.	6. ¿Realiza algún tipo de publicidad para dar	a	con	oce	r el servicio	o que	ofrece	?
	SI () NO		()				
7.	7. ¿En qué medios publicitarios da a col ciudadanía? Señale el más importante.	noc	cer	los	servicios	que	ofrece	a la
	TV () Radio Prensa () Hojas Volantes Redes Sociales () Ninguno	i	())				
8.	3. ¿Ofrece usted algún tipo de promoción po	r e	l al	quile	er de canch	na?		
	Camisetas () Gorras Llaveros () Descuentos es Ninguno ()	spe	cial	es	()			
9.	9. ¿Considera que este tipo de negocio es re	enta	able	?				
	SI () NO ()					
	Gracias por su co	olak	oora	aciói	า			

Anexo N°3 Certificado Ambiental

Ministerio del Ambiente

CERTIFICADO AMBIENTAL

DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ZAMORA CHINCHIPE

La DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ZAMORA CHINCHIPE, en cumplimiento a las disposiciones contenidas en la Constitución de la República del Ecuador, la normativa ambiental aplicable y los requerimientos previstos para esta categoria:

CERTIFICA QUE EL PROYECTO, OBRA O ACTIVIDAD:

PROYECTO DE CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE.

Se encuentra registrado con el No. MAE-SUIA-RA-DPAZCH-2015-561, debiendo aplicar durante todas las fases de su actividad la Guia de Buenas Prácticas Ambientales emitida por el Ministerio del Ambiente del Ecuador, la misma que debe ser descargada de la página del SUIA de forma obligatoria.

DETALLES DEL PROYECTO, OBRA O ACTIVIDAD:

Datos Técnicos

Actividad:

AMPLIACIÓN, REHABILITACIÓN Y MEJORAMIENTO DE CENTROS DEPORTIVOS

Ubicación Geográfica

Dirección:

Barrio 10 de Noviembre - Av. del Maestro y Alonso de Mercadillo						
Provincia	Cantón	Parroquia				
ZAMORA CHINCHIPE	ZAMORA	ZAMORA				

Datos Administrativos

Nombre del representante legal:	ALDAZ GUAZHIMA MAYRA ANDREA
Email:	mayra_andrea85@hotmall.com
Teléfono:	2608175
Código del proyecto:	MAE-RA-2015-214646
Dirección:	Barrio:Benjamin Carrión

El presente Certificado Ambiental no es de carácter obligatorio, siendo importante la aplicación de las buenas prácticas ambientales en el desarrollo de su actividad.

Atentamente,



PAOLA MAGDALENA CARRERA UBIDIA SUBSECRETARIO DE CALIDAD AMBIENTAL

Yo, ALDAZ GUAZHIMA MAYRA ANDREA con cédula de identidad 1900576479 declaro bajo juramento que la información que consta en el presente certificado es de mi absoluta responsabilidad. En caso de forzar, faisificar, modificar, alterar o introducir cualquier corrección al presente documento, asumo tácitamente las responsabilidades y sanciones determinadas por la ley.

Atentamente,

Srta.ALDAZ GUAZHIMA MAYRA ANDREA (Firma)

H 2015

Calle Madrid 1156 y Andalucia Clulto – Ecuador Código Postat 170100 Talefonas (863 2) 3967-600 concumiliantia gela ao

Anexo Nº 4. Proformas

4.1. Construcciones

PROFORMA Nº: 26

CLIENTE: Mayra Aldaz Guazhima

TELEFONO: 072608-175

DIRECCION: Av. Del Ejecito y José Duran

DETALLE: Presupuesto Referencial, Construcción de un Complejo

Deportivo de Canchas Múltiples.

El presupuesto referencial para el presente proceso se establece en (\$240.132,20) USD incluido IVA, con fecha 20 de Octubre de 2015.

CANTIDAD m2	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
779,38	Cancha Sintética de Indoor – Fútbol	\$155,00	\$ 120.803,90
162,00	Cancha de Ecuavoley	\$155,00	\$ 25.110,00
426,86	Cancha de Básquet	\$ 155,00	\$ 66.163,30
136,00	Área de Administración	\$ 155,00	\$ 21.080,00
25,00	Bloque 1: Bar	\$ 155,00	\$ 3.875,00
20,00	Bloque 2: Baños	\$ 155,00	\$ 3.100,00
		TOTAL	\$240.132,20

Fuente: Ing. Klever Márquez Quezada

Elaboración: La Autora

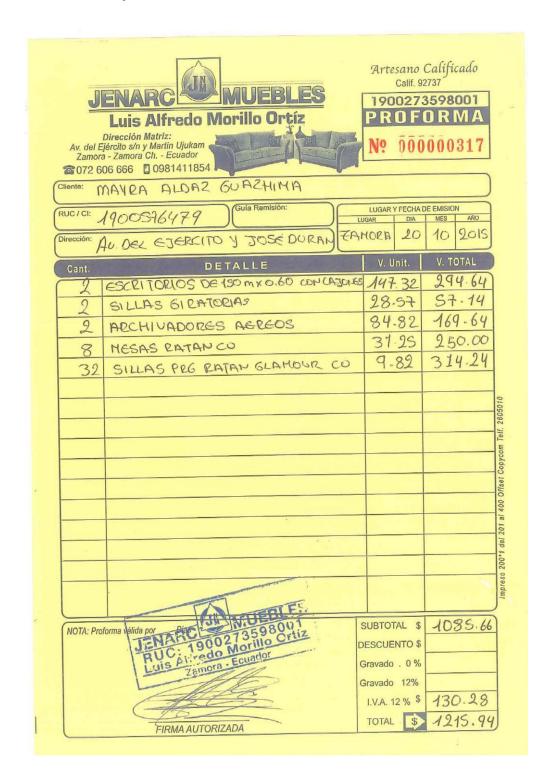
Ingeniero Clvil

4.2. Maquinaria y Equipo

	Whirtpeol	RUC: 010	3662615001
n	nundihogar ••••••••••••••••••••••••••••••••••••	PROF	ORMA
	ECTRODOMESTICOS & JOYERIA (Burn)		
	ventino Pallazhco Yunga	000	3862
Dirección Mat	rtz: Barrio 10 de Noviembre	YAMAH	SONY.
Amazonas Email:mundi	y Luis Márquez * Teif. 2606 386 hogar84@hotmail.com - Cel: 080941844 ZAMORA CH ECUADOR	Panasoni	c HONDA
Cliente:	Marra Aldoz.		
RUC:	Telef:	LUGAR Y FECH	
Dirección:	00576479		0 0
	140° 401 - (620 +0 1 7,7)	71100	
CANT.	DETALLÉ	V. UNIT.	V. TOTAL
1	Televisor SHART 30P. 26.	803.57	803-57
-1	Eguipo de Sonido Sony	375.00	375.00
1	Eguipo de iluminación	267.86	267.86
ı	Refrigeratora Global.	428.57	428.57
)	Caja Registradora	88.42	88.42
	2		/
	on V A		
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		
	Markey - 1 State - Day 1 - Day 1		
	the state of the s		
	7		
	在京日本日本日本 日本日本日本		
	esc: 010355261500		
CUENCA CASTR	RO EDGAR FABIAN - EDITORIAL ZAMORA - Dirección: Diego de Vaca el 24 de Mayo y Pio Jananillo - Zunoro		1963.42
SON:	osmi cien to noven to yrucus wi	DESCUENTO \$	
	OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD	V. / IVA 0% \$	/ - /
	11/1/11	V. / IVA 12% \$	
	ORIGINAL BLANCO: ADQUIRENTE COPIA COLOR: EMISOR	TOTAL	2199.03
	IRMA AUTORIZADA COPIA COLOR: EMISOR		
_			

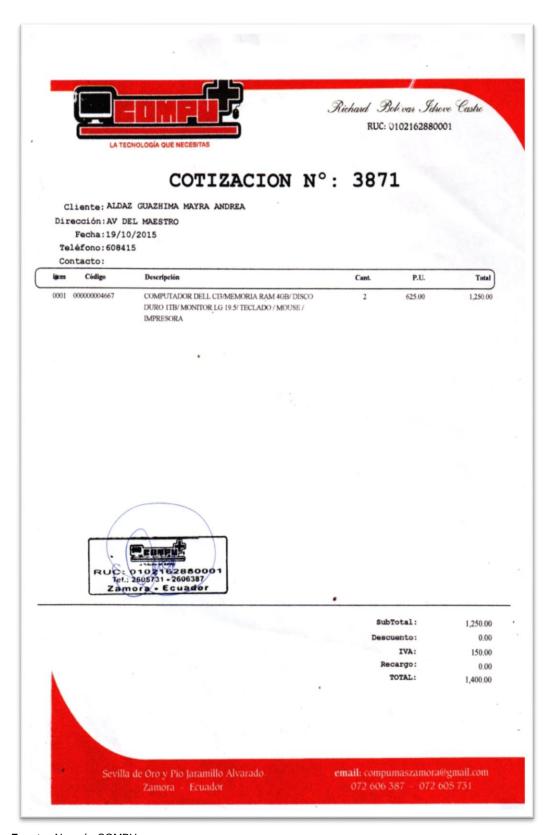
Fuente: Almacén MUNDIHOGAR Elaboración: La Autora

4.3. Muebles y Enseres



Fuente: Almacén "JENARC JNM MUEBLES"

4.4. Equipo de Computación



Fuente: Almacén COMPU Elaboración: La Autora

4.5. Equipo de Oficina

m	nundihogar	# Indurama	PROF	DRMA
	ECTRODOMESTICOS & JOYERIA	Oster	0003	3848
THE RESERVE	ventino Pallazhco Yunga	Chalde Chalde	YAMAHA	SONY _®
mazonas	rtz: Barrio 10 de Noviembre y Luis Márquez * Telf. 2606 386 hogar84@hotmail.com - Cel: 080941844	H ECUADOR	Panasonic	HONDA
Cliente:	Maria Maria Crashin	20		
RUC: 10	Telefo	170	LUGAR Y FECHA I	DE EMISION
100.70	(005H6479) (3608)	110	LUGAR DIA	MES AÑO
Dirección:	Au del Ciercito y J. S). JE	amaa 21	10 700
CANT.	DETALLE		V. UNIT.	V. TOTAL
1	Tele Cono Indiambro	o Panax	vic 55,00	55,00
1	Simadora Casio		140,00	140,00
				1
			4	
	and the			
	The second secon			
	Significance of the Control of the	N. C. Control of the		
	Chapter Street, Str. 10 May 19			
		- mode		
UENCA CASTR	O EDGAR FABIAN - EDITORIAL ZAMORA - Dirección: Diego de Veca e/. 24 de Mayo y P	o Jaramillo - Zamora	Cuarazu	195 00
			SUBTOTAL \$	113,00
SON:	- GRIGARG, A LLEVAR CONTABILI	DAD	V. / IVA 0% \$	
299 H	ındîhoqar		V./IVA 12% \$	
250	THE COURT OF THE PARTY OF THE P		IVA 12 % \$	23,40

Fuente: Almacén MUNDIHOGAR Elaboración: La Autora

4.6. Confitería

SUPERMERCADO DICAVI CIA. LTDA.

AV. HEROES DE PAQUISHA Y SEVILLA DE ORO Phone: 072603413 Fax: 072603413

e-mail: dicavigina@yahoo.es

ALITON

Valido Hasta: 10/2015

CONTRIBUYENTE ESPECIAL SEGUN RESOLUCION No 00574 DEL 07-08-2009

CLIENTE: ALDAZ GUAZHIMA MAYRA ANDREA

RUC/CI: 1900576479 TELEFONO: 2608415

DIRECCION: AVENIDA DEL MAESTRO

FECHA: 23/10/2015

PROFORMA No: 06847

		PROPOR	MA NO:UE	0047
Codigo	Descripción	Cant.	Precio	Total
7861018301049	RUFFLES 200G¶	10	2.00	20.0
7861018582000	RUFFLES PAPA SURTIDO 29GR¶	50	0.35	17.5
703133091336	RIZADAS SURIIDA 30GR¶	50	0.28	14.0
7703133072946	RIZADAS PAPAS 100G¶	5	0.85	4.2
861018304774	DORITOS SURTIDO 38GR¶	49	0.40	19.6
861006748043	TORTOLINES MADURITOS QUESO 45G9	50	0.35	17.5
861006749439	TORTOLINES CHIFLES SURTIDO 300GRS	4	1.68	6.7:
861024608718	GOCA COLA 3LT¶	10	2.18	21.8
861024620307	COCACOLASURTIDA 400ML¶	30	0.45	13.5
861074900787	PURE WATER PLUSS G 300CC¶	60	0.24	14.4
702192213017	GATORADE PET SURTIDO 391ML QO ON Z)	20	1.05	21.0
59494004376	V 220 TU AL MAXIMO 365CM¶	20	0.85	17.00
8606890	SUNNY VIDRIO SURT 200ML®	20	0.38	7.6
861018506037	PLATANITOS SURTIDO 45GR¶	30	0.35	17.50
861006749859	TORTOLINES MADURITOS 130GR¶	10	0.90	9.00
702189039668	DORITOS DINAMITA 42G¶	4	0.46	184
		•		
	$(V_{\mathcal{O}})$			
	and the second	SubTotal		223.2
		SubTotal SubTotal	12:	
		SubTotal SubTotal SubTotal	12:	· 223.2
		SubTotal SubTotal SubTotal Descue	12: 10:	223.2 - 223.2 0.0 0.0
		SubTotal SubTotal SubTotal Descue	12: 10: nto: VA:	· 223.2

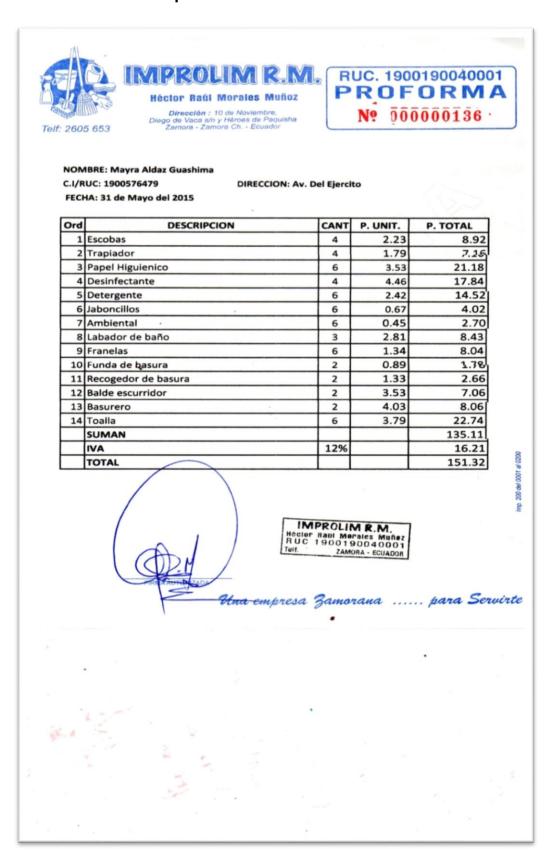
Fuente: "SUPERMERCADO DICAVI CIA. LTDA"

4.7. Suministros de Oficina

PAPELERIA Y AFINES MC AMAZONAS Y FRANCISCO DE ORELLANA Phone: 2607142 Fax: e-mail: pamc2015@yahoo.com 513 COTIZACION N° Cliente: ALDAZ GUAZHIMA MAYRA ANDREA Direccion: AV DEL MAESTRO Y JOSE DURAN Ruc: 1900576479 Fecha: 20/10/2015 Telefono: 072608175 Fax: Contacto: Part Number Descripción Total 0001 011707 RSMA BOND A4 75GR COPYLASER RSM 72.00 0002 018290 BOLIG FINO 0.8MM BIC UND 24.00 0.1488 4.00 0003 000092 LAPIZ MONGOL TRIANGULAR PAPER MATE UND 24.00 0.1116 3.00 0004 008489 BORRA NEON MINI ERAN005 NATARAJ UND 5.00 0.0893 0.50 0005 000047 UNIV 100H CD UND 4.00 1.0714 4.80 0006 014766 ARCH T/O L80MM AZL REAL UND 10.00 1.8571 20.80 0007 015047 UNIV CONTA GRAP 40H VERNAZA UND 2.00 1.8571 4.16 0008 016150 FOLDER MANILA T/O S/V UND 10.00 0.1339 1.50 0009 004074 VINCHA P/FOLDER ALEX UND 10.00 0.0446 0.50 0010 002653 CORREC LIQ 9ML PASSOLA UND 1.7857 8.00 0011 015623 SELLO STAMP MOUSE 20 COLOP UND 2.00 4.4643 10.00 0012 013540 TINTA LITRO P/IMPRES BLACK FCO 22.3214 4.00 100.00 0013 013781 TINTA LITRO P/IMPRES CYAN LT 4.00 22.3214 100.00 0014 008240 TINTA LITRO P/IMPRES MAGENTA LT 22.3214 100.00 0015 015784 TINTA LITRO P/IMPRES YELLOW LT 3.00 22.3214 75.00 0016 017534 PENDRIVE 4GB USBFLIX 2.0 MAXELL UND 4.00 8.9286 40.00 0017 007754 CLIPS NORMAL 1.0MM 9-32 ALEX UND 8.00 2.6786 24.00 0018 010677 GRAPAS 26/6 5000UND ALEX CJA 8.00 2.6786 SubTotal: 536.53 Descuento: 0.00 IVA: 55.74 IVAO%: 72.00 TOTAL: 592.27 CONDICION DE PAGO POR ALQUILER: CONTRATACION CONDICIONES DE CONTRATACION -> Orden de Compra Sin otro particular saludamos a Ud. atentamente. Contacto: USUARIO

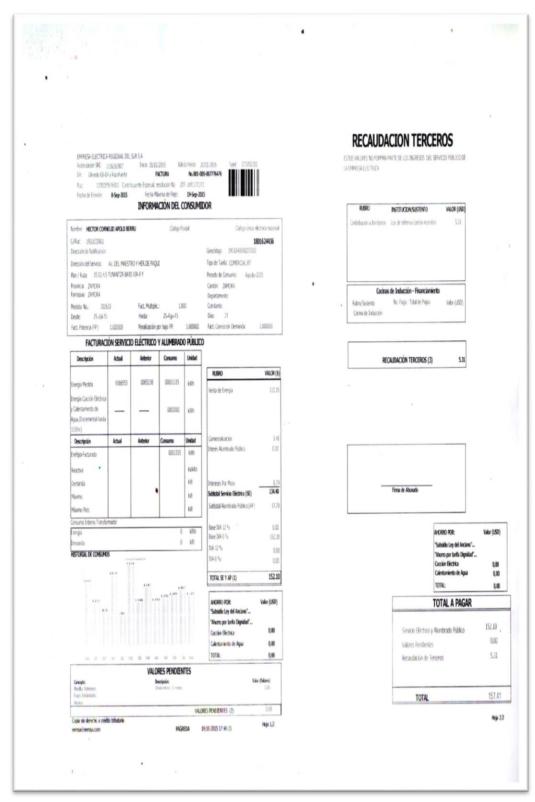
Fuente: "PAPELERIA Y AFINES MC"

4.8. Materiales de Limpieza



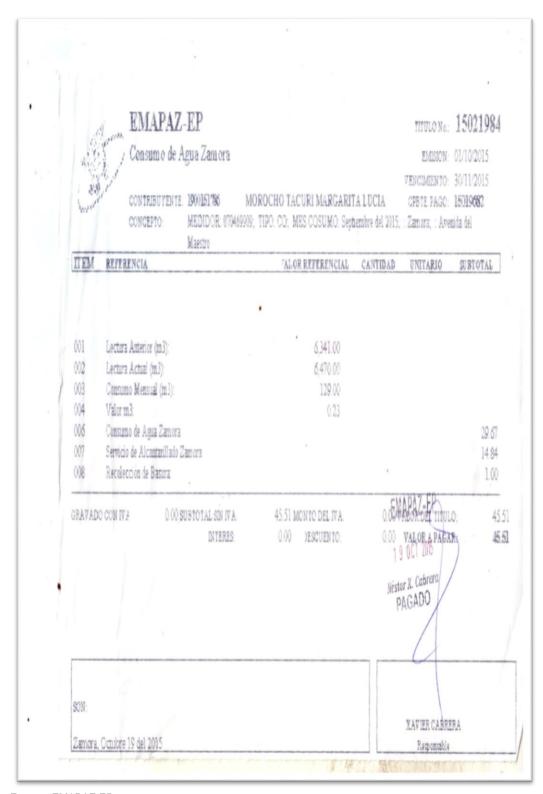
Fuente: Almacén "IMPROLIM R.M."

4.9. Energía Eléctrica



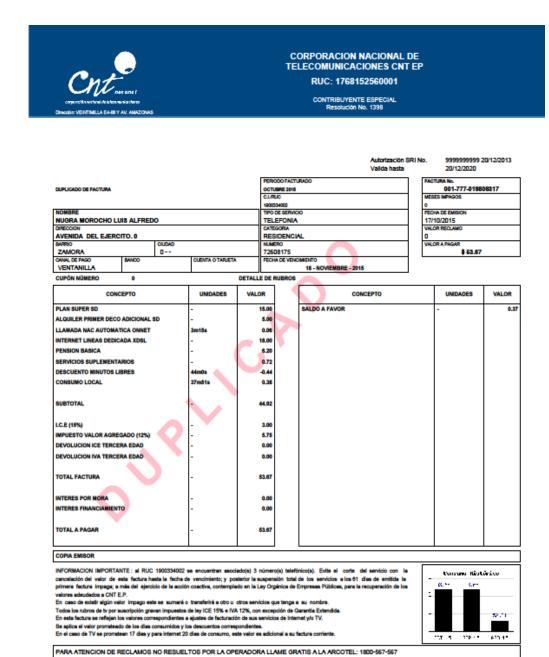
Fuente: EERSSA Elaboración: La Autora

4.10. Consumo de Agua Potable



Fuente: EMAPAZ-EP Elaboración: La Autora

4.11. Teléfono, Internet, Televisión Pagada



Fuente: CNT

4.12. Implementos Deportivos

Sport Luis Alberto	R.u.c.: 0100942	The second second
Sport Mars Sand	PROFO	RMA
2001 Mora Sanmartín	00000	95
Internacional		
Dirección Matriz: Barrio 10 de Noviembre calle Luis Márquez y Amazonas - Telf. 2	ZAMORA CH E 605 153	CUADOR
Cliente: Majora Aldos Qua	2hima.	
Lugar y Fecha: Zamiru, 20. Ofer	the 2015	
10-53/11/0		
Dirección: Ada- del Harto J	José Due	1001
CANT. DETALLE	V. UNIT.	V. TOTAL
1 Red pure Ecravoley	28	20 2
2 Areas b. Jugar From &	bl 200-	400+
3 felolosde hildr Turbl.	:02	AD:
3 felolis d. Ecue voley	50=	NO:
3 felictus de Bos quet.	202	60 =
A STATE OF THE STA		1
Del: 000001 al 000100	SUBTOTAL \$	788.
SON: pchocine or ocheche for x	DESCUENTO \$	788 =
OBLIGADO A LEVAR CONTABILIDA	V/.TARIFA 0% \$	9451
receled Jan 174	IVA 12% \$	1 11 3 4
ELRAIA AUTORIZADA FIRMA CLIENTE	TOTAL	8825

Fuente: Almacén "Sport 2010 Internacional" Elaboración: La Autora

4.13. Publicidad en Radio



RUC: 1900310853001

Zamora, 20 de octubre de 2015

PROFORMA Mayra Aldaz Ciudad.-

Reciban un atento y cordial saludo de quienes conformamos RADIO PODOCARPUS 98.1FM, a la vez que le deseamos éxitos en sus delicadas funciones.

Este medio de comunicación le ofrece una variada programación y una amplia cobertura en la provincia de Zamora Chinchipe, cubriendo con su señal a los cantones de Yantzaza, El Pangui, Nangaritza, Paquisha, Centinela del Cóndor, Zamora y Yacuambi. Así mismo, ponemos a disposición nuestra pág. www.radiopodocarpus.com,

Radio Podocarpus 98.1 FM le ofrece la siguiente oferta publicitaria, la misma que está vigente durante este año.

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL.
1	MES DE PUBLICIDAD RADIAL	178.57	178.57
		IVA 12%	21.43
		TOTAL	200.00

Así mismo, ofrecemos nuestro firme compromiso de respetar el horario establecido por el cliente y de ubicar 1 cuña diaria como bonificación. Será un placer trabajar con ustedes.

Podocarpubase ra agusta Judith Sotomayor Villavicen RUC: 1900310853001

Atentamente,

Patricio Delgado Torres.

GERENTE

Fuente: RADIO PODOCARPUS 98.1 FM Elaboración: La Autora

4.14. Publicidad en Prensa

DIARIO LA HORA REGIONAL ZAMORA

PROFORMA PUBLICITARIA

Cliente: MAYRA ALDAZ GUAZHIMA

Ruc: 1900576479

Dirección: Av. del Ejército y José Durán

Lugar y fecha de emisión: Zamora, octubre 20 del 2015

CANTIDAD	· DETALLE	V.UNIT.	V. TOTAL
8	Publicaciones mensuales página comercial indeterminada, B/N	16.74	133.93
	Tamaño: 2 col. x 10 Cm.		
	Fecha de publicación: Indeterminada		
		Subtotal \$	133.93
		V/IVA \$	
		V/IVA 12% \$	16.07
		IVA 12% \$	
		TOTAL \$	150.00

Son: ciento cincuenta dólares 00/100

DIARIO LA HORA 190082152001

Atentamente | FDIHCRA Cia. Lida. | TELF: 577.099 579-848 | 571-857

torena Obaco Ortiz

Dir: Imbabura y 18 de Nov. Esq.

LOJA - EQUADOR

DIARIO LA HORA ZAMORA

Telf. 2606750

Fuente: DIARIO LA HORA Elaboración: La Autora

Anexo Nº 5. Tabla de Amortización Banco Nacional de Fomento



Cuota	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	300,000.00	2,500.00	2,500.00	78.65	5,078.65
2	297,500.00	2,500.00	2,479.17	77.99	5,057.16
3	295,000.00	2,500.00	2,458.33	77.34	5,035.67
4	292,500.00	2,500.00	2,437.50	76.68	5,014.18
5	290,000.00	2,500.00	2,416.67	76.03	4,992.69
6	287,500.00	2,500.00	2,395.83	75.37	4,971.21
7	285,000.00	2,500.00	2,375.00	74.72	4,949.72
8	282,500.00	2,500.00	2,354.17	74.06	4,928.23
9	280,000.00	2,500.00	2,333.33	73.41	4,906.74
10	277,500.00	2,500.00	2,312.50	72.75	4,885.25
11	275,000.00	2,500.00	2,291.67	72.10	4,863.76
12	272,500.00	2,500.00	2,270.83	71.44	4,842.27
13	270,000.00	2,500.00	2,250.00	70.79	4,820.78
14	267,500.00	2,500.00	2,229.17	70.13	4,799.30
15	265,000.00	2,500.00	2,208.33	69.47	4,777.81
16	262,500.00	2,500.00	2,187.50	68.82	4,756.32
17	260,000.00	2,500.00	2,166.67	68.16	4,734.83
18	257,500.00	2,500.00	2,145.83	67.51	4,713.34
19	255,000.00	2,500.00	2,125.00	66.85	4,691.85
20	252,500.00	2,500.00	2,104.17	66.20	4,670.36
21	250,000.00	2,500.00	2,083.33	65.54	4,648.88
22	247,500.00	2,500.00	2,062.50	64.89	4,627.39
23	245,000.00	2,500.00	2,041.67	64.23	4,605.90
24	242,500.00	2,500.00	2,020.83	63.58	4,584.41
25	240,000.00	2,500.00	2,000.00	62.92	4,562.92
26	237,500.00	2,500.00	1,979.17	62.26	4,541.43
27	235,000.00	2,500.00	1,958.33	61.61	4,519.94
28	232,500.00	2,500.00	1,937.50	60.95	4,498.45
29	230,000.00	2,500.00	1,916.67	60.30	4,476.97
30	227,500.00	2,500.00	1,895.83	59.64	4,455.48

31	225,000.00	2,500.00	1,875.00	58.99	4,433.99
32	222,500.00	2,500.00	1,854.17	58.33	4,412.50
33	220,000.00	2,500.00	1,833.33	57.68	4,391.01
34	217,500.00	2,500.00	1,812.50	57.02	4,369.52
35	215,000.00	2,500.00	1,791.67	56.37	4,348.03
36	212,500.00	2,500.00	1,770.83	55.71	4,326.54
37	210,000.00	2,500.00	1,750.00	55.06	4,305.06
38	207,500.00	2,500.00	1,729.17	54.40	4,283.57
39	205,000.00	2,500.00	1,708.33	53.74	4,262.08
40	202,500.00	2,500.00	1,687.50	53.09	4,240.59
41	200,000.00	2,500.00	1,666.67	52.43	4,219.10
42	197,500.00	2,500.00	1,645.83	51.78	4,197.61
43	195,000.00	2,500.00	1,625.00	51.12	4,176.12
44	192,500.00	2,500.00	1,604.17	50.47	4,154.63
45	190,000.00	2,500.00	1,583.33	49.81	4,133.14
46	187,500.00	2,500.00	1,562.50	49.16	4,111.66
47	185,000.00	2,500.00	1,541.67	48.50	4,090.17
48	182,500.00	2,500.00	1,520.83	47.85	4,068.68
49	180,000.00	2,500.00	1,500.00	47.19	4,047.19
50	177,500.00	2,500.00	1,479.17	46.53	4,025.70
51	175,000.00	2,500.00	1,458.33	45.88	4,004.21
52	172,500.00	2,500.00	1,437.50	45.22	3,982.72
53	170,000.00	2,500.00	1,416.67	44.57	3,961.24
54	167,500.00	2,500.00	1,395.83	43.91	3,939.75
55	165,000.00	2,500.00	1,375.00	43.26	3,918.26
56	162,500.00	2,500.00	1,354.17	42.60	3,896.77
57	160,000.00	2,500.00	1,333.33	41.95	3,875.28
58	157,500.00	2,500.00	1,312.50	41.29	3,853.79
59	155,000.00	2,500.00	1,291.67	40.64	3,832.30
60	152,500.00	2,500.00	1,270.83	39.98	3,810.81
61	150,000.00	2,500.00	1,250.00	39.33	3,789.32
62	147,500.00	2,500.00	1,229.17	38.67	3,767.84
63	145,000.00	2,500.00	1,208.33	38.01	3,746.35
64	142,500.00	2,500.00	1,187.50	37.36	3,724.86
65	140,000.00	2,500.00	1,166.67	36.70	3,703.37
66	137,500.00	2,500.00	1,145.83	36.05	3,681.88
67	135,000.00	2,500.00	1,125.00	35.39	3,660.39
68	132,500.00	2,500.00	1,104.17	34.74	3,638.90
69	130,000.00	2,500.00	1,083.33	34.08	3,617.41
70	127,500.00	2,500.00	1,062.50	33.43	3,595.93
71	125,000.00	2,500.00	1,041.67	32.77	3,574.44
72	122,500.00	2,500.00	1,020.83	32.12	3,552.95
73	120,000.00	2,500.00	1,000.00	31.46	3,531.46
74	117,500.00	2,500.00	979.17	30.80	3,509.97
75	115,000.00	2,500.00	958.33	30.15	3,488.48
76	112,500.00	2,500.00	937.50	29.49	3,466.99
77	110,000.00	2,500.00	916.67	28.84	3,445.50

78	107,500.00	2,500.00	895.83	28.18	3,424.02
79	105,000.00	2,500.00	875.00	27.53	3,402.53
80	102,500.00	2,500.00	854.17	26.87	3,381.04
81	100,000.00	2,500.00	833.33	26.22	3,359.55
82	97,500.00	2,500.00	812.50	25.56	3,338.06
83	95,000.00	2,500.00	791.67	24.91	3,316.57
84	92,500.00	2,500.00	770.83	24.25	3,295.08
85	90,000.00	2,500.00	750.00	23.60	3,273.59
86	87,500.00	2,500.00	729.17	22.94	3,252.11
87	85,000.00	2,500.00	708.33	22.28	3,230.62
88	82,500.00	2,500.00	687.50	21.63	3,209.13
89	80,000.00	2,500.00	666.67	20.97	3,187.64
90	77,500.00	2,500.00	645.83	20.32	3,166.15
91	75,000.00	2,500.00	625.00	19.66	3,144.66
92	72,500.00	2,500.00	604.17	19.01	3,123.17
93	70,000.00	2,500.00	583.33	18.35	3,101.69
94	67,500.00	2,500.00	562.50	17.70	3,080.20
95	65,000.00	2,500.00	541.67	17.04	3,058.71
96	62,500.00	2,500.00	520.83	16.39	3,037.22
97	60,000.00	2,500.00	500.00	15.73	3,015.73
98	57,500.00	2,500.00	479.17	15.07	2,994.24
99	55,000.00	2,500.00	458.33	14.42	2,972.75
100	52,500.00	2,500.00	437.50	13.76	2,951.26
101	50,000.00	2,500.00	416.67	13.11	2,929.77
102	47,500.00	2,500.00	395.83	12.45	2,908.29
103	45,000.00	2,500.00	375.00	11.80	2,886.80
104	42,500.00	2,500.00	354.17	11.14	2,865.31
105	40,000.00	2,500.00	333.33	10.49	2,843.82
106	37,500.00	2,500.00	312.50	9.83	2,822.33
107	35,000.00	2,500.00	291.67	9.18	2,800.84
108	32,500.00	2,500.00	270.83	8.52	2,779.35
109	30,000.00	2,500.00	250.00	7.87	2,757.86
110	27,500.00	2,500.00	229.17	7.21	2,736.38
111	25,000.00	2,500.00	208.33	6.55	2,714.89
112	22,500.00	2,500.00	187.50	5.90	2,693.40
113	20,000.00	2,500.00	166.67	5.24	2,671.91
114	17,500.00	2,500.00	145.83	4.59	2,650.42
115	15,000.00	2,500.00	125.00	3.93	2,628.93
116	12,500.00	2,500.00	104.17	3.28	2,607.44
117	10,000.00	2,500.00	83.33	2.62	2,585.96
118	7,500.00	2,500.00	62.50	1.97	2,564.47
119	5,000.00	2,500.00	41.67	1.31	2,542.98
120	2,500.00	2,500.00	20.83	0.66	2,521.49

^{*}Nota: Los montos reflejados en la tabla, son referenciales y se ajustan a las condiciones y capacidad de pago de cada ciudadano.

Fuente: Banco Nacional de Fomento



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PLAN DE CONTINGENCIA

TITULO:

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015"

Anteproyecto de tesis previo a la obtención del Título de Ingeniera Comercial.

AUTORA:

Mayra Andrea Aldaz Guazhima

LOJA – ECUADOR 2015

a. Tema

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO DE CANCHAS MÚLTIPLES EN EL CANTÓN ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE PARA EL AÑO 2015.

b. Problemática

Hoy en día el cuidado de la salud se ha convertido en un factor influyente dentro de los hábitos de las personas, una forma de hacerlo es con la práctica del deporte. En el cantón de Zamora, no existe canchas de uso múltiples que brinden seguridad y sobre todo que tengan diferentes opciones como es de básquet, futbol y ecuavóley, por tal razón surge la idea de la presente propuesta, la misma que con su implementación dará un servicio personalizado a la ciudadanía, para que practique su deporte favorito inclusive en la noche y no tengan inconveniente con el clima.

Así mismo, podemos aludir que en Zamora existe incremento de enfermedades derivadas por el sedentarismo y el stress, debiéndose buscar soluciones al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, y a la vez propiciar emprendimientos que mejoren el nivel socioeconómico del cantón. Con la implementación de una empresa dedicada al alquiler de canchas de uso múltiple se espera contribuir a la ciudadanía con la solución de la falta de una empresa que brinde este servicio para el ocio y además promulgue una cultura sana de ejercitación y cuidado de la salud.

De esta forma se plantea el problema siguiente:

¿Será factible la creación e implementación de un complejo deportivo de canchas múltiples en el cantón Zamora?

Preguntas Significativas:

- ¿Existe demanda para el servicio de alquiler de canchas múltiples en el cantón Zamora?
- ¿Existe oferta que brinde este servicio en el cantón Zamora?
- ¿Cuál será la mejor localización para el proyecto?
- ¿Será viable la creación de un complejo deportivo de canchas múltiples en el cantón Zamora?

c. Justificación

1. Justificación Académica:

Con el desarrollo de este proyecto, se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera universitaria, lo cual permitirá visionar este proyecto como una oportunidad de negocio, además, previo a esto se obtendrá el título de tercer nivel de Ingeniería Comercial, el proyecto quedará en la biblioteca de la Universidad Nacional de Loja para que sirva como guía de consulta para posibles inversionistas y estudiantes.

2. Justificación Social:

El presente proyecto se justifica socialmente por cuanto la aplicación de la presente propuesta, ayudará al desarrollo socio económico en forma directa al cantón Zamora, ya que permitirá mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

3. Justificación Económica:

Este proyecto contribuirá además del aporte a la comunidad, con la implementación del proyecto de factibilidad, se propiciará la generación de nuevas fuentes de empleo e ingresos económicos para los inversionistas y de la misma manera para el crecimiento económico en el Cantón Zamora.

d. Objetivos

Objetivo General:

Determinar la viabilidad comercial de la propuesta de implementación de un complejo deportivo de canchas múltiples en el cantón Zamora.

Objetivos Específicos:

- Evaluar la demanda para la creación de un complejo deportivo en el
 Cantón Zamora a través del desarrollo de un estudio de mercado.
- Establecer la viabilidad técnica de la propuesta a través del estudio correspondiente.
- Diseñar la estructura organizacional y proponer un manual orgánico funcional a través del estudio administrativo y legal.
- Elaborar un estudio de ingresos y gastos a través del estudio financiero del proyecto.
- Evaluar económicamente y financiera mente la propuesta.
- Evaluar el impacto ambiental y social de la puesta en marcha de la propuesta.

e. Marco Teórico

1. Marco Referencial

En los últimos años en el Cantón Zamora, el deporte se ha desarrollado como una opción lúdica y saludable. Los zamoranos comparten su tiempo entre el trabajo y actividades deportivas como el ecuavóley, fútbol, que son los deportes de más acogida en todo el cantón. Las iniciativas personales son las que priman en la realización de encuentros deportivos, la gallada, grupos de amigos, de vecinos, son los que permiten y hacen posible los primeros escalones en la historia deportiva del cantón Zamora. (Federación Deportiva de Zamora, 2014)

2. Marco Conceptual

Definición de Inversión

Graterol Rodríguez dice que un proyecto de inversión:

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber

si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias. (Graterol Rodriguez, 2011)

Estudio de Factibilidad

La factibilidad de mercados sirve para detectar la necesidad que tienen los consumidores en adquirir un bien o servicio específico en el mercado, se hace identificando la competencia, su precio y los canales de distribución que usan, se enfoca en determinar la demanda del producto en un mercado potencial que justifique la inversión del proyecto. (Cardona Salazar & Buitrago Ángel, 2014)

Elementos de un estudio de Factibilidad

Palacio Salazar dice que los estudios de un proyecto de factibilidad son:

- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Estudio administrativo.
- Estudio económico financiero.
- Evaluación del proyecto." (Palacio Salazar, 2010)

Estudio de Mercado

El Estudio de Mercado establecerá mediante un riguroso estudio en entorno economico en que se desarrollará el proyecto la existencia de la demanda insatisfecha del bien o servicio objeto del proyecto, las condiciones existentes en él tales como comoetencia, área de influencia, precio y niveles de los canales de comercializción que utilizará con determinadas fuentes de recursos. (Valbuena Álvarez, 2010)

Estudio Técnico

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. (Gómez, 2014)

Estudio Administrativo.

Para la fase de operación se hace necesario definir una estructura organizativa completamente diferente de la fase de ejecución y cuyo objetivo principal es poner a funcionar el proyecto y alcanzar los objetivos trazados. Como parte de este estudio se definen las relaciones de dependencia entre las diferentes estancias o niveles de la organización (organigramas), así como las funciones y relaciones, internas entre ellas, y externas al sector que pertenece el proyecto. (Fernández Espinoza, 2007)

Estudio Financiero.

La última etapa del análisis de la viabilidad 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 y conocer su rentabilidad. (Rey Pombo, 2011)

Valor Actual Neto (VAN).

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión.

Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Los criterios de decisión para el cálculo de Valor Actual Neto son los siguientes:

Criterios de Decisión:

- Si el VAN de un proyecto es positivo, la inversión deberá realizarse.
- Si el VAN es igual a cero la inversión queda al criterio del inversionista.
- Si el VAN es negativo debe rechazarse. (Iturrioz del Campo, 2015)

Sus fórmulas para el cálculo del Valor Actual Neto VAN

Factor de Actualización

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Formula VAN

VAN = ∑Flujo Neto Actualizado– Inversión

Tasa Interna de Retorno o de Rendimiento (TIR).

Es un instrumento para evaluar el rendimiento de una inversión, determinando con base en sus flujos de fondos netos. Dicha tasa hace que el valor actual de la entrada de fondos sea igual al valor actual de las salidas, es decir, que el valor actualizado neto (VAN) del flujo de fondo sea cero.

Criterios de Decisión:

- Si la TIR es mayor que la tasa del costo del capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que la tasa del costo del capital es indiferente ejecutar el proyecto.
- Si la TIR menor que la tasa del costo de capital se rechaza el proyecto.
 (Herrera, Velasco, Denen, & Radulovich, 2010)

Fórmulas para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR.

Factor de Actualización

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Fórmula TIR

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor} \right)$$

Periodo de Recuperación de Capital.

Instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. (Vaquiro C., 2010)

Fórmula para el cálculo del Periodo de Recuperación de Capital.

PRC=Año anterior a cubrir la Inversión+ $\left(\frac{\sum PrimerosFlujos actual-Inversión}{Flujo Neto del año que supera la Inversión}\right)$

Relación Costo-Beneficio.

El análisis económico del beneficio-costo es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto.

Criterios de Decisión:

- Si el Beneficio / Costo es mayor que 1, el proyecto se puede realizar y es factible.
- Si el Beneficio / Costo es igual a 1, puede o no realizarse el proyecto,
 es cuestión de decisión del inversionista.
- Si el resultado del cálculo Beneficio / Costo es menor que 1, se debe rechazar el proyecto ya que no es factible. (Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, 2007)

Fórmulas para el cálculo de la Relación Beneficio Costo.

RBC= Ingreso Actualizado

Análisis de sensibilidad.

La vulnerabilidad de los proyectos de inversión frente a las alternativas en

los precios de insumes o de otras causas de tipo económico, en periodos

de tiempo relativamente cortos obliga a los analistas considerar el riesgo

como un factor más en el cálculo de la eficiencia económica. La manera de

hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de

variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un

incremento o decremento de tos costos o de los Ingresos en función de

cómo se prevea esta variación. (Carrillo Martínez, 2014)

Criterios de Decisión:

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

• Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es

sensible a esos cambios.

Cuando el coeficiente resultante es igual a uno no se ve efecto alguno.

217

 Cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible.

Fórmulas para el cálculo del Análisis de Sensibilidad según: Carrillo Martínez, 2014)

Nueva TIR

$$NTIR=Tm + Dt \left(\frac{VAN menor}{VAN meno r- VAN mayor} \right)$$

Diferencia de TIR

Diferencias TIR=TIR Proyecto-Nueva TIR

Porcentaje de Variación

Porcentaje de Variación=
$$\frac{\text{Diferencias TIR}}{\text{TIR Proyecto}}$$

Sensibilidad

Impacto Ambiental

La evaluación de un proyecto, debe incluirse consideraciones de carácter ambiental, no solo por la conveniencia creciente, que la comunidad ha ido adquiriendo en torno a la calidad de vida presente y futura, sino que también

por los efectos económicos que introduce en un proyecto, ya sea por la necesidad de cumplir con normas impuestas a este respecto como para prevenir futuros impactos negativos derivados de una eventual compensación del daño causado por una inversión. (Miranda Miranda, 2005)

Impacto Social

El impacto social de los proyectos puede ser desde la generación de empleos hasta la mejora en las condiciones de vida del lugar donde se llevará a cabo. Si bien, este impacto no siempre es fácil de medir, debe ser tomado en cuenta buscando siempre indicadores que ayuden a esta evaluación. (Chávez Hernández , 2014)

f. Metodología

f.1. Métodos

- **f.1.1. Método Inductivo.-** Me permitirá seguir un proceso, el cual va de lo particular a lo general. Este método se utilizará en el desarrollo del estudio de mercado a través de aplicación de la entrevista, encuesta y todo el proceso de tabulación de información complementado con el método estadístico.
- **f.1.2. Método Deductivo.-** Me permitirá seguir un proceso sistemático analítico, el cual partirá de lo general a lo particular y me sirve para lograr comparar los hechos investigados.
- **f.1.3. Método Estadístico.-** La utilización de este método me permitirá la tabulación e interpretación de los resultados obtenidos mediante la aplicación de encuestas a los demandantes y oferentes.
- **f.1.4. Método Descriptivo.-** El cual permitirá describir los diferentes factores económicos y sociales de la presente propuesta.

f.2. Técnicas

f.2.1. Observación Directa.- Es aquella que nos permite determinar la situación actual en donde se establecerá la localización de las canchas

múltiples en el cantón Zamora, así como también para estudiar la oferta o competencia.

f.2.2. Técnica de la Encuesta.- La encuesta se la aplicará la población económicamente activa (PEA) del cantón Zamora, a fin de establecer la viabilidad y aceptación del proyecto, serán empleadas de acuerdo a la muestra representativa de la población total del sector.

También se aplicará una segunda encuesta a 7 dueños de negocios similares, con el objeto de saber cuál es su posicionamiento dentro del mercado.

e.4. Población y Muestra

e.4.1. Población

Para conocer la Población Económicamente Activa del Cantón Zamora, se acudió al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, según información proporcionada por esta institución, la PEA representa el 53,9% del total de la población del Cantón Zamora, es decir, económicamente activos son 13.750 habitantes, en el año 2010.

Las áreas, a las que se dedica la población económicamente activa (PEA) son: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, administración pública y defensa, comercio al por mayor y menor, construcción, enseñanza,

explotación de minas y canteras, industrias manufactureras, actividades de alojamiento y servicio de comidas, transporte y almacenamiento, actividades de la atención de la salud humana y otros.

La tasa de crecimiento de la Población Económicamente Activa del Cantón Zamora de acuerdo con el INEC es de 2%.

Formula de la Proyección:

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

Pf =
$$13.750 (1+0.02)^5$$

Pf = 13.750 (1,104080803)

Pf = 15.181

Al 2015 la Población Económicamente Activa (PEA), proyectada es de 15.181 habitantes para el Cantón de Zamora.

En vista de que el presente proyecto tiene una vida útil de 10 años, fue necesario hacer la proyección poblacional respectiva con una tasa de crecimiento poblacional del 2%.

Tabla N°1

Proyección de la Población

N°	Años	Población
1	2015	15.181
2	2016	15.485
3	2017	15.794
4	2018	16.110
5	2019	16.432
6	2020	16.761
7	2021	17.096
8	2022	17.438
9	2023	17.787
10	2024	18.143

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaboración: La Autora

e.4.2. Muestra

Conociendo la población, se aplicó la fórmula de la muestra, con el objeto de conocer, a cuantas personas se va a encuestar. La fórmula empleada para el cálculo de la muestra es la siguiente:

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

Donde:

z = (1,96) nivel de confianza

p = (0,5) probabilidad a favor

q = (0,5) probabilidad en contra

e = (0,05) margen de error de estimación

N = 15.181

N = tamaño de la muestra

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (15.181)}{(15.181) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25) (15.181)}{(15.181) (0,0025) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (3795,25)}{37,9525 + 0,9604}$$

$$n = \frac{14579,83}{38,9129}$$

$$n = 375$$

Se aplicaran 375 encuestas a la Población Económicamente Activa del Cantón Zamora.

g. Cronograma

														AÑC 201!												
No.	ACTIVIDADES		FEBRERO MARZO							ABRIL						N	/IAY	0		JUNIO				Jl	JLIC	,
NO.		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	APROBACIÓN DEL TEMA DE TESIS	Х	Х	Х	Х	Х																				
	PRESENTACION DEL PERFIL DEL PROYECTO DE TESIS																									
3	APROBACIÓN DEL PERFIL DEL PROYECTO DE TESIS (ART. 135 RRA)								х																	
4	DESIGNACIÓN DEL DIRECTOR								Χ																	
5	DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN (ART. 151 RRA)									Х																
5.1	ELABORACIÓN DE LA PARTE TEÓRICA (REVISION DE LITERATURA)									х																
5.2	ELABORACIÓN DE MATERIALES Y MÉTODOS										Х															
5.3	DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE LA INFORMACIÓN											Х														
5.4	APICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE LA RECOLECCION DE INFORMACION												Х	Х												
5.5	ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN														X											n
5.6	TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN (RESULTADOS Y DISCUSIÓN)															Х										
5.7	ELABORACIÓN DEL BORRADOR DEL INFORME FINAL (ART. 151 RRA COMPLETO)																Х	Х	Х							
5.8	REVISIÓN DEL BORRADOR DEL INFORME																			Х	Х					
5.9	APLICACIÓN DE RECTICTIFICACIONES AL BORRADOR DEL INFORME FINAL																					Х	Х			
5.10	PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL DE TESIS (CUARTO AVANCE DE TESIS)																							Х		
5.11	APROBACIÓN DEL INFORME FINAL DE TESIS																								Χ	
5.12	PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL DE TESIS IMPRESO Y EMISIÓN DE LA CERTIFICACIÓN DE DIRECTOR DE TESIS																								Х	
6	INICIO DEL TRÁMITE DE DECLARATORIA DE APTITUD LEGAL Y POSTERIOR DEFENSA Y SUSTENTACION DE TESIS SEGÚN CRONOGRAMA DE GRADOS CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS																									х

h. Presupuesto y Financiamiento

1. Recursos Humanos

- Estudiante Investigador: Mayra Andrea Aldaz Guazhima.
- Docente Especialista Asignado por el Plan de Contingencia de la UNL

• Recursos Materiales

- Resma Papel Bond A4
- Lápices
- Esferográficos
- Computador
- Impresora
- Tinta Toner
- Flash Memory
- Servicio Internet Mensual
- Transporte
- Alimentación

2. Presupuesto

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)	FINANCIAMIENT O
Resma Papel Bond A4	3	5,00	1 5,00	Por la autora
Lápices	12	0,40	4,80	Por la autora
Esferográficos	12	0,35	4,20	Por la autora
Computador	1	715,00	715,00	Por la autora
Impresora	1	98,00	98,00	Por la autora
Tinta Toner	4	24,50	98,00	Por la autora
Flash Memory	1	18,00	18,00	Por la autora
Servicio Internet Mensual	9	21,00	189,00	Por la autora
Transporte	15	3,00	45,00	Por la autora
Alimentación	15	10,00	150,00	Por la autora
TOTAL			\$1.337,00	

i. Bibliografía

- Cardona Salazar, L., & Buitrago Ángel, P. A. (15 de Octubre de 2014).
 Factibilidad para la Creación de una Empresa de Publicidad en la Ciudad de Pereira. Obtenido de http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/4400/1/65811861 32C268F.pdf
- Carrillo Martínez, L. (2014). Aplicación del análisis de sensibilidad en un proyecto empresarial como soporte a la toma de decisiones. El Tintero, 1-14.
- Chávez Hernández, N. (12 de Octubre de 2014). El impacto ambiental y social de un proyecto de inverción. Octenido de http://tescoadministración.blogspot.com/
- Federación Deportiva de Zamora. (2014). 50 Años de leyendas y glorias del Deporte Zamora .
- Fernández Espinoza, S. (2007). Los proyectos de Inversión. Costa Rica: Tecnologíca de Costa Rica.
- Gómez, A. M. (20 de Noviembre de 2014). Estudio Técnico. Obtenido de http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.p df
- Graterol Rodriguez, M. L. (18 de Febrero de 2011). Proyecto de inversion. Obtenido de http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml
- Herrera, F., Velasco, C., Denen, H., & Radulovich, R. (2010).
 Fundamentos de análisis económico: guía para investigación y extensión rural. Costa Rica: CATIE Editorial.
- Iturrioz del Campo, J. (3 de Marzo de 2015). Valor Actualizado Neto (VAN). Obtenido de http://www.expansion.com/diccionarioeconomico/valor actualizado-neto-van.html
- Jiménez Boulanger, F., Espinoza Gutiérrez, C. L., & Fonseca Retana,
 L. (2007). Ingeniería Economíca. Costa Rica: Tegnologica de Costa Rica.

- Miranda Miranda, J. J. (2005). Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera, económica, sicial y ambiental Quinta Edición. Bogotá: MM Editores.
- Palacio Salazar , I. (2010). Guia practica para la identificacion, formulacion y evaluacion de proyectos. Bogotá: Universidad de Rosario.
- Rey Pombo, J. (2011). Contabilidad general : administración y finanzas. Segunda Edición . Madrid: Paraninfo.
- Valbuena Álvarez, R. (2010). La Evaluacion Del Proyecto en la Decisión Del Empresario. México: Facultad de Económia UNAM.
- Vaquiro C., J. D. (23 de Febrero de 2010). Periodo de recuperación de la inversión - PRI. Obtenido de http://www.pymesfuturo.com/pri.htm

Anexo N°6. Fotografías del Trabajo de Campo

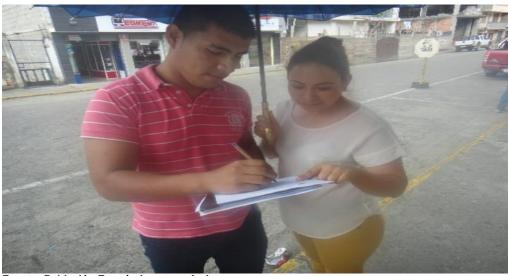
Fotografía N°1
Encuetas aplicando a los Demandantes



Fuente: Población Económicamente Activa

Elaboración: La Autora

Fotografía N°2
Encuetas aplicando a los Demandantes



Fuente: Población Económicamente Activa

Elaboración: La Autora

Fotografía N°3 **Encuetas aplicando a los Oferentes**



Fuente: Dueños de los Negocios de Canchas en el Cantón Zamora Elaboración: La Autora

Fotografía N°4 Práctica del Deporte (Ecuavóley)



Fuente: Canchas en el Cantón Zamora

Elaboración: La Autora

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	İ
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORIA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	iv
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	Vi
a. Titulo	1
b. Resumen	2
Abstract	6
c. Introducción	9
d. Revisión de Literatura	13
d.1. Marco Referencial	13
d.2. Marco Conceptual	16
e. Materiales y Métodos	35
e.1. Materiales	35
e.2. Métodos	36
e.3. Técnicas	37
e.4. Población y Muestra	38
f. Resultados	42
f.1. Encuesta Aplicada a Demandantes	42
f.2. Encuesta Aplicada a Oferentes	58
a Discusión	67

g.1. Estudio de Mercado	67
g.2. Estudio Técnico	80
g.3. Estudio Organizacional y Legal	95
g.4. Estudio Financiero	114
g.5. Estudio Ambiental y Social	173
h. Conclusiones	177
i. Recomendaciones	178
j. Bibliografía	179
k. Anexos	183
L Índice General	232

Índice de Tablas

Proyección de la Población Económicamente Activa	40
Índice de Cuadros	
Cuadro N°1 Persona Económicamente Activa	42
Cuadro N° 2 Realiza Deporte	43
Cuadro N° 3 Visita un Centro Deportivo	44
Cuadro N° 4 Deporte de Mayor Preferencia	45
Cuadro N° 5 Frecuencia en la Práctica de Deporte	46
Cuadro N° 6 Horario en el que Realizar Deporte	47
Cuadro N° 7 Precio que Paga por Alquiler de Cancha	
Cuadro N° 8 Gasto por Consumo de Bar	49
Cuadro N° 9 Prefiere la Dirección de un Experto	
Cuadro N° 10 Aspectos Importantes para el Uso de las Canchas Múlti	
Cuadro N° 11 Lugar Adecuado para la Ubicación del Complejo Depo	
Cuadro N° 12 Medios de Comunicación que Utiliza	
Cuadro N° 13 Horario en los que Hace Uso de los Medios de Comunica	
·	
Cuadro N° 14 Emisora de Mayor Preferencia	55
Cuadro N° 15 Promociones a Recibir	56
Cuadro N° 16 Haría Uso del Servicio de Canchas Múltiples	57
Cuadro N° 17 Ofrece el Servicio de Canchas Múltiples	58
Cuadro N° 18 Tipo de Deporte que se Practica Dentro de su Negocio .	59
Cuadro N° 19 Cuantas Personas Visitan su Negocio en la Semana	60
Cuadro N° 20 Días que Tiene Mayor Demanda de Clientes	61
Cuadro N° 21 Precio que Cobra por Alquiler de Cancha	
Cuadro N° 22 Realiza Publicidad	
Cuadro N° 23 Medios de Comunicación que Utiliza	
Cuadro N° 24 Realiza Algún Tipo de Promoción	
Cuadro N° 25 El Negocio es Rentable	
Cuadro N° 26 Servicio Per Cápita	
Cuadro N° 27 Demanda Potencial	
Cuadro N° 28 Demanda Real	
Cuadro N° 29 Demanda Efectiva	
Cuadro N° 30 Demanda Efectiva en Visitas	
Cuadro N° 31 Proyección de la Demanda para los 10 años de Vida Úti	
Proyecto	72

Cuadro N° 32 Registro de Visitas a las Empresas de la Competencia.	73
Cuadro N° 33 Oferta del Proyecto	
Cuadro N° 34 Proyección de la Oferta para los 10 años de Vida Útil	75
Cuadro N° 35 Demanda Insatisfecha del Proyecto	76
Cuadro N° 36 Capacidad Instalada Anual	
Cuadro N° 37 Capacidad Instalada del Proyecto	82
Cuadro N° 38 Capacidad Utilizada del Proyecto	83
Cuadro N° 39 Matriz de Valoración o Ponderación	86
Cuadro N° 40 Requerimientos del Servicio	90
Cuadro N° 41 Requerimientos de Talento Humano	90
Cuadro N° 42 Requerimientos de Maquinaria y Equipo	91
Cuadro Nº 43 Requerimientos de Muebles y Enseres	91
Cuadro Nº 44 Requerimientos de Implementos Deportivos	92
Cuadro Nº 45 Requerimientos de Equipo de Computación	92
Cuadro Nº 46 Requerimientos de Equipos de Oficina	92
Cuadro Nº 47 Inversión en Terreno	. 115
Cuadro Nº 48 Inversión en Construcción	. 115
Cuadro Nº 49 Maquinaria y Equipo	. 116
Cuadro Nº 50 Maquinaria y Equipo a Depreciar	. 117
Cuadro Nº 51 Muebles y Enseres	. 118
Cuadro Nº 52 Muebles y Enseres a Depreciar	. 118
Cuadro N° 53 Inversión en Equipo de Computación	. 119
Cuadro N° 54 Reinversión en Equipo de Computación 1	. 120
Cuadro N° 55 Reinversión en Equipo de Computación 2	. 121
Cuadro N° 56 Reinversión de Equipo de Computación 3	. 122
Cuadro N° 57 Equipo de Oficina	. 123
Cuadro N° 58 Equipo de Oficina a depreciar	. 123
Cuadro N° 59 Resumen de Activos Fijos	. 124
Cuadro N° 60 Inversión de Activos Diferidos	. 125
Cuadro N° 61 Confitería	
Cuadro N° 62 Proyección de Confitería	. 126
Cuadro N° 63 Mano de Obra Directa (primer año)	. 127
Cuadro N° 64 Mano de Obra Directa (segundo año)	. 127
Cuadro N° 65 Proyección Mano de Obra Directa	. 128
Cuadro N° 66 Suministro de Oficina	. 128
Cuadro N° 67 Proyección de Suministro de Oficina	. 129
Cuadro N° 68 Materiales de Limpieza	. 129
Cuadro N° 69 Proyección Materiales de Limpieza	. 130
Cuadro N° 70 Sueldos Administrativos (primer año)	. 131
Cuadro N° 71 Sueldos Administrativos (segundo año)	. 131
Cuadro N° 72 Proyección Sueldos Administrativos	. 132
Cuadro N° 73 Energía Eléctrica	. 132

Cuadro N° 74 Proyección Energía Eléctrica	133
Cuadro N° 75 Agua Potable	133
Cuadro N° 76 Proyección Agua Potable	134
Cuadro N° 77 Teléfono, Internet y Televisión Pagada	134
Cuadro Nº 78 Proyección Teléfono, Internet y Televisión Pagada	135
Cuadro N° 79 Implementos Deportivos	135
Cuadro N° 80 Proyección Implementos Deportivos	136
Cuadro N° 81 Publicidad	136
Cuadro N° 82 Proyección de Publicidad	137
Cuadro N° 83 Activo Circulante	137
Cuadro N° 84 Inversión Total para la Creación del	
Complejo Deportivo	138
Cuadro N° 85 Financiamiento del Proyecto	139
Cuadro N° 86 Amortización de Préstamo	140
Cuadro N° 87 Costos para los 10 años de Vida Útil del Proyecto	143
Cuadro N° 88 Clasificación de Costos 1, 2, 3	146
Cuadro N° 89 Clasificación de Costos 4, 5, 6,	147
Cuadro N° 90 Clasificación de Costos 7, 8, 9, 10	148
Cuadro N° 91 Ingresos del Proyecto para los 10 años de Vida Útil	150
Cuadro N° 92 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	158
Cuadro N° 93 Flujo de Caja para los 10 años de Vida Útil del Proyec	to 160
Cuadro N° 94 Valor Actual Neto	162
Cuadro N° 95 Tasa Interna de Retorno	163
Cuadro N° 96 Relación Beneficio Costo	
Cuadro N° 97 Periodo de Recuperación de Capital	166
Cuadro N° 98 Análisis de Sensibilidad con Incremento del 5% en los 0	Costos
	168
Cuadro N° 99 Análisis de Sensibilidad con Disminución del 5%	en los
Ingresos	170
Cuadro N° 100 Niveles de Impacto	
Cuadro N° 101 Matriz de Impacto Ambiental	173
Cuadro Nº 102 Matriz de Impacto Social	174

Índice de Gráficas

Grafica N°1 Persona Económicamente Activa	42
Grafica N° 2 Realiza Deporte	
Grafica N° 3 Visita un Centro Deportivo	44
Grafica N° 4 Deporte de Mayor Preferencia	45
Grafica N° 5 Frecuencia en la Práctica de Deporte	46
Grafica N° 6 Horario en el que Realizar Deporte	47
Grafica N° 7 Precio que Paga por Alquiler de Cancha	48
Grafica N° 8 Gasto por Consumo de Bar	49
Grafica N° 9 Prefiere la Dirección de un Experto	50
Grafica N° 10 Aspectos Importantes para el Uso de las	
Canchas Múltiples	51
Grafica N° 11 Lugar Adecuado para la Ubicación del	
Complejo Deportivo	52
Grafica N° 12 Medios de Comunicación que Utiliza	53
Grafica N° 13 Horario en los que Hace Uso de los Medios de Comunica	ación
	54
Grafica N° 14 Emisora de Mayor Preferencia	55
Grafica N° 15 Promociones a Recibir	56
Grafica N° 16 Haría Uso del Servicio de Canchas Múltiples	57
Grafica N° 17 Ofrece el Servicio de Canchas Múltiples	58
Grafica N° 18 Tipo de Deporte que se Practica Dentro de su Negocio	59
Grafica N° 19 Cuantas Personas Visitan su Negocio en la Semana	60
Grafica N° 20 Días que Tiene Mayor Demanda de Clientes	61
Grafica N° 21 Precio que Cobra por Alquiler de Cancha	62
Grafica N° 22 Realiza Publicidad	63
Grafica N° 23 Medios de Comunicación que Utiliza	64
Grafica N° 24 Realiza Algún Tipo de Promoción	65
Grafica N° 25 El Negocio es Rentable	66
Grafica N° 26 Logotipo	77
Grafica N° 27 Canal de Distribución	79
Grafica N° 28 Macro Localización de la Empresa	84
Grafica N° 29 Micro Localización de la Empresa	87
Grafica N° 30 Flujograma del Servicio de Canchas Múltiples	89
Grafica N° 31 Distribución de la Planta del Complejo Deportivo	94
Grafica N° 32 Organigrama Estructural	. 101
Grafica N° 33 Organigrama Funcional	. 102
Grafica N° 34 Organigrama Posicional	. 103
Gráfica № 35 Punto de Equilibrio Año 1	. 153
Gráfica № 36 Punto de Equilibrio Año 5	. 155
Gráfica № 37 Punto de Equilibrio Año 10	. 157