UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD DE ESTUDIO A DISTANCIA

TÍTULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO, PARA LA CIUDAD DE LOJA"

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERIO COMERCIAL

AUTOR:

BYRON GEOVANNY GONZÁLEZ BRAVO

DIRECTOR:

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.

LOJA – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Ing. Edison Espinosa Bailón.

DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el proyecto de tesis titulado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO, PARA LA CIUDAD DE LOJA**" presentado por el Señor Byron Geovanny González Bravo, ha sido *dirigido, revisado durante su ejecución y luego de realizar* las correcciones necesarias y considerando que cumple con los requisitos correspondientes previo a la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL**, autorizo su *presentación para la sustentación y defensa* ante el Tribunal de Grado.

Loja, Junio del 2015

Ing. Edison Espinosa Bailón.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo Byron Geovanny González Bravo declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-biblioteca Virtual.

Autor: Byron Geovanny González Bravo

Firma:.....

Cedula: 1104524143

Fecha: Loja, Junio del 2015

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

YO, Byron Geovanny González Bravo, declaro ser autor de la tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO PARA LA CIUDAD DE LOJA",** como requisito para optar el grado de **Ingeniero 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 el exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 8 días de junio del dos mil quince, firma el autor:

.....

Byron Geovanny González Bravo

Cedula: 1104524143

Dirección: Loja, Barrio Epoca Calles Brasil y Gibraltar

Celular: 0994058486

Correo electrónico: byron36419@hotmail.es

Director de tesis: Ing. Edison Espinosa Bailón.

Tribunal de grado: Dr. Luis Quizhpe Salinas (Presidente)

Mg. Carlos Rodríguez Armijos (Vocal)

Mg. Gaio Salcedo López (Vocal)

AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja por darme la oportunidad de estudiar en la Modalidad de Estudios a Distancia en la Carrera de Ingeniería en Administración De Empresas, a sus autoridades, personal docente y administrativo quienes con su profesionalismo y ética manifestado en cada tutoría supieron formar y enriquecer mi conocimiento sobre información muy importante que será de gran ayuda para mi vida profesional.

Al Director de Tesis, Ing. Edison Espinosa por su esfuerzo y dedicación quien con su conocimiento y experiencia ha logrado en mí la motivación para culminar mis estudios. Aportando información y tiempo necesario para la terminación de la presente tesis.

EL AUTOR

DEDICATORIA

La presente tesis la dedico en primer lugar a Dios quién ha estado conmigo bendiciéndome en cada paso que doy, a mi hijo Maykel González que es un ángel que a su corta edad me ha demostrado muchas cosas lindas las que me dan fuerza y motivación para seguir adelante y cumplir mis objetivos planteados, a mis padres Gilber González y Rosa Bravo quienes a lo largo de la vida me inculcaron muy buenos valores y sobre todo me motivaron a cumplir una meta tan grande como es el llegar a ser un profesional.

EL AUTOR

a) TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO PARA LA CIUDAD DE LOJA”

b) RESUMEN

El incremento de la población y por ende un aumento de deportistas ha dado lugar a nuevas formas de diversión y aprovechar sanamente el tiempo libre en la práctica del deporte en los diferentes complejos deportivos, es así que dada la necesidad de implementar un nuevo centro deportivo en la ciudad de Loja para satisfacer las necesidades de los clientes, con la idea de ofrecer calidad de servicio que garantice el bienestar de los clientes y gane prestigio para lograr un buen posicionamiento en el mercado y sobre todo ser reconocida.

El objetivo general de la presente propuesta es la implementación de un Centro deportivo denominado “El Templo Deportivo” en la ciudad de Loja con el fin de brindar un servicio de calidad, lo cual permitió la aplicación de distintos Métodos y Técnicas que la investigación permite realizar, como el Método Deductivo, el Método Inductivo, el Método Analítico y las Técnicas como son la Observación y la Encuesta.

Los procedimientos utilizados fueron los siguientes, en la encuesta los resultados determinaron una aceptación del 93% al implementar el centro deportivo de acuerdo a la capacidad instalada de 2520 servicios, tomando en cuenta que para el primer año trabajara a un 95% de la capacidad, un total de 2394 servicios al año para obtener 59829 dólares de ingresos en el primer año.

El centro deportivo estará ubicado en la provincia de Loja, al sur del Ecuador en el cantón Loja, parroquia El Sagrario, barrio Epoca, en la Avenida de los Paltas. La inversión inicial para poner en marcha el proyecto será de $ 123460 con dos fuentes de financiamiento una interna de $ 70000 y una externa de 53460 que será otorgada por Banco Nacional de Fomento a un 10% de interés a siete años con pagos semestrales.

En la Evaluación Financiera se obtuvo un VAN positivo de 3097,39, una TIR del 10,59% siendo este valor mayor que el de la tasa de descuento, la relación de beneficio costo es mayor que 1 (1,77) por lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene 0,77 centavos de utilidad, el PRC se realizara a los 5 años, 11 meses y 23 días, al analizar la sensibilidad con un incremento del 20,10% en los costos y 11,35 de disminución en los ingresos no es sensible y además se determinó conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

The increase of the population and therefore an increase of athletes has led to new forms of entertainment and leisure healthy advantage in the practice of sports in different sports complexes, so that given the need to implement a new sports center Loja to meet the needs of customers, with the idea of offering quality service to ensure the welfare of customers and gain prestige for a good market position and above all be recognized.

The overall objective of this proposal is to implement a sports center called "The Sports Temple" in the city of Loja in order to provide quality service, allowing the application of different methods and techniques that allows research as the deductive method, inductive method, analytical method and techniques such as observation and survey.

The procedures used were as follows, the survey results identified a 93% acceptance to implement the sports center according to 2520 installed capacity of services, taking into account that for the first year worked to 95% capacity, A total of 2394 services a year for $ 59,829 of revenue in the first year.

The sports center will be located in the province of Loja, in southern Ecuador in Canton Loja, El Sagrario parish, Epoca Quarter on Avocado Avenue. The initial investment to launch the project will be $ 123,460 with two sources of internal funding of $ 70,000 and an outer of 53460 that will be granted by the National Development Bank a 10% interest in seven years with semiannual payments.

The financial evaluation was obtained a positive VAN of 3097.39, an TIR of 10.59% being higher than the discount rate value, the benefit-cost ratio is greater than 1 (1.77) so means that for every dollar invested 0.77 cents utility, the PRC will take place at 5 years, 11 months and 23 days, is

obtained by analyzing the sensitivity with an increase of 20.10% and 11.35 costs of decrease in income is not sensitive and conclusions and recommendations were also determined.

c) INTRODUCCION

El deporte es una forma de conservar la salud y buen estado físico aparte de compartir tiempo y espacio de calidad con la familia o amigos, todas las personas siempre buscan algún lugar en donde realizar alguna práctica deportiva, distraerse, compartir tiempo en familia y sobre todo salir de la rutina diaria de trabajo, liberarse del estrés que provoca estar en la oficina o desempeñando varias funciones, pero la mayoría de lugares que se encuentran libres los fines de semana son canchas de arena y en mal estado las cuales al momento de tener algún roce con la piel causa mucho daño.

Como consecuencia de esta situación y el conocimiento necesario para el desarrollo de proyecto de factibilidad y la motivación al contar con el capital y la decisión de invertir se implementó un centro deportivo donde se practique el fair play un juego limpio libre de riesgos físicos y con todas las seguridades necesarias y para su cumplimiento requirió de los siguientes objetivos específicos.

Determinar el Estudio de Mercado para conocer y determinar la oferta y demanda de nuestro proyecto, realizar el Estudio Técnico que permitirá establecer estrategias del servicio y analizar su localización, determinar el Estudio Administrativo u Organizacional para saber la estructura de la empresa, realizar el Estudio Financiero y obtener los indicadores financieros del proyecto, demostrar la factibilidad y rentabilidad del proyecto en base a los indicadores financieros del estudio económico como lo son VAN, TIR, PRC, R/BC y el Análisis de Sensibilidad.

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

El titulo se deriva del objetivo general del proyecto, el resumen refleja una síntesis de todo el contenido de la tesis, la misma que detalla los resultados de los estudios, la introducción que nos da un preámbulo del

esquema con el cual está conformado el proyecto, la revisión Literaria da a conocer toda la información de los conceptos y desarrollos de los diferentes estudios de la tesis, los materiales y métodos son los recursos necesarios y requeridos para la investigación y técnicas utilizadas, los resultados son toda la información sobre datos obtenidos en las encuestas a los ofertantes y demandantes, la discusión, es donde se presenta el estudio de mercado y se conoció la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha; El estudio técnico, permitió conocer con claridad en donde se ubicara la empresa tomando en cuenta los factores de localización, la capacidad instalada y utilizada; El estudio administrativo en donde se determinó la razón social, el personal que necesita la empresa con sus respectivos organigramas y manuales de funciones; El estudio financiero que permitió determinar los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto así mismo todos estos resultados permitieron determinar sus conclusiones y recomendaciones en las que se muestra los resultados de los objetivos específicos y se demuestra que el proyecto es factible por la rentabilidad del mismo, la bibliografía la cual es necesaria ya que permitió recoger todos los conceptos y datos necesarios para el desarrollo total de la investigación, finalmente tenemos los anexos aportes necesario e indispensables para el desarrollo de todos los estudios.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

Marco referencial.

CENTRO DEPORTIVO

GRÁFICA N° 1

Fuente: Diario la Hora Edición Impresa

"Un centro deportivo es un recinto o una construcción provista de los medios necesarios para el aprendizaje, la práctica y la competición de uno o más deportes.

Incluyen las áreas donde se realizan las actividades deportivas, los diferentes espacios complementarios y los de servicios auxiliares. Los centros deportivos se componen de uno o más espacios deportivos específicos para un tipo de deporte."[1]

COMPLEJOS DEPORTIVOS EN LOJA

En la ciudad de Loja existen varios complejos deportivos en donde acoge algunas familias para su entretenimiento, en la mayoría de los barrios existen canchas deportivas pero no con la infraestructura

[1] GISPERT CARLOS, "Manual De Educación Física Y Deportes, Técnicas y Actividades Prácticas" Océano, España Publicación 2003

adecuada ni con las medidas de seguridad mínimas para poder pasar un momento ameno en familia.

“La realidad deportiva actual, con el esponjoso derroche de publicidad, permite a quienes están al mando de organismos sectorial, dependiendo del gobierno vigente declaren que el deporte ya es de todos, afirmaciones que son parte de las opulentas ceremonias inaugurales de complejos deportivos “espectaculares” y con tecnología de punta, que en realidad, hace esperanzarse a un nuevo rumbo en la presencia del deporte ecuatoriano en el concierto internacional.

EL DEPORTE EN LOJA

GRÁFICA N° 2

Fuente: Diario la Hora Edición Impresa

Hay el anuncio desde el año anterior de construirse en la capital provincial la CIUDAD DEPORTIVA, ratificada en las oportunidades, pocas por supuesto, que el ministro Cevallos ha venido a Loja; la propulsora de la obra, la actual presidenta del organismo deportivo provincial, ha manifestado que será una obra monumental, que se ha conseguido el apoyo gubernamental pero aparentemente, se encuentra sola en el intento; ya en el periodo electoral, los pronunciamientos fueron verdaderos alardes de un cambio que

proyectaba a Loja como prototipo de obras en su infraestructura deportiva.

Es necesario y urgente tomar en serio la realidad deportiva de Loja; no pueden Nuestros deportistas seguir entrenándose en locales inadecuados; y más que eso, no es justo que Loja, continúe siendo extrañada en ser parte del impulso importante que se está dando al del deporte ecuatoriano."[2]

CANCHAS SINTÉTICAS

GRÁFICA N° 3

Fuente: Internet Canchas sintéticas Quito Ecuador

"Hace 10 años en tierras argentinas aprovechando el auge del futsal se comenzó a utilizar las canchas sintéticas y en el mundial Japon-Korea 2002 los equipos las usaban para sus entrenamientos. Quizás fue aquella la inspiración para que Santo domingo siga esta práctica. Sin duda que la presencia de estos espacios han cubierto una necesidad deportiva en la provincia."[3]

[2] LOJA EXTRAÑADA, Diario Centinela, Deportes, Domingo, agosto 10 de 2014.
[3] CANCHAS SINTETICAS, UNA MODA, Diario la Hora, Martes, 6 de noviembre de 2012.

Sin duda se ha convertido en un negocio muy rentable que ha ganado terreno en la ciudad tanto así que existen una gran cantidad de canchas sintéticas por todo Loja. En las cuales la mayoría de personas acuden a realizar deporte, algunas instituciones públicas y privadas realizan torneos e incluso ha servido para los niños como escuelas de formación.

Marco Conceptual.

PROYECTO

"Proyecto es un conjunto de ideas, datos, cálculos y documentos explicativos integrados en forma metodológica, que marca las pautas a seguir tanto en realización como en costos y beneficios, que de determinada obra o tarea habrán de obtenerse y son analizados, para así fundamentar la toma de decisiones acerca de su aceptación o rechazo.

Un proyecto descrito en forma general es la búsqueda de una solución inteligente al planeamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad. Los proyectos surgen de las necesidades individuales y colectivas, las que se deben satisfacer a través de una adecuada asignación de los recursos, teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que pretende desarrollarse."[4]

IMPORTANCIA DE INVERTIR EN PROYECTOS

"Día a día y en cualquier sitio donde nos encontremos, siempre hay a la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre: desde la ropa que vestimos hasta los alimentos procesados

[4] MARCIAL CORDOBA PADILLA, "Formulación y Evaluación de Proyectos" Ecoe Ediciones 2006

que consumimos y las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humano. Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de su venta comercial, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de ello, alguien tomo la decisión de producirlo en masa, para lo cual tuvo que realizar una inversión económica.

Por tanto siempre que exista una necesidad humana de un bien o un servicio habrá necesidad de invertir, hacerlo es la única forma de producir dicho bien o servicio. Es claro que las inversiones no se hacen solo porque alguien desea producir determinado artículo o piensa que al producirlo ganara dinero. En la actualidad una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto de estructurado y evaluado que indique la pauta a seguir. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

El proyecto de factibilidad es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que se asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente segura y rentable. Solo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa."[5]

[5] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

ESTUDIO DE MERCADO

GRÁFICA N° 4

Fuente: Principios de la Economía Gregory Mankiw, 1998

Es el primer paso de un estudio de factibilidad ya que aquí se estimara la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio.

Al realizar el estudio de mercado permitirá descubrir oportunidades comerciales, satisfacer las necesidades de los consumidores y obtener mayores ingresos, volumen de ventas y mejores beneficios y utilidades.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

“El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda .

La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar

en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos."[6]

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es la que está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

DEMANDA REAL

La demanda real es aquella que está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utiliza de un producto en el mercado.

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones de productos de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

El comportamiento de los competidores actuales y potenciales proporciona una indicación directa e indirecta de sus intenciones, motivos objetivos, estrategias actuales y sus capacidades para satisfacer con eficiencia las necesidades de parte o del total de consumidores actuales y potenciales que tendrá el proyecto, aspecto

[6] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

de vital importancia para establecer estrategias que permitan desempeñarse mejor que otras empresas.

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

“Cuando se tiene los dos datos graficados de oferta y demanda y sus respectivas proyecciones en el tiempo, ya sea con dos o tres variables, la demanda potencial se obtiene con una simple diferencia, año con año, del balance oferta – demanda y con los datos proyectados se puede calcular la probable demanda potencial o insatisfecha en el futuro.

Sin embargo, para la mayoría de los miles de productos existentes no se cuentan con suficientes datos de oferta y demanda. En las estadísticas solo aparece un dato como unidades productivas, y este puede interpretarse como oferta y demanda, aunque en realidad es ambas cosas. Esto conduce al problema de no poder calcular la demanda insatisfecha, ya que solo se tiene una curva y no dos.

Muchas personas, a partir de que no es posible calcular una demanda insatisfecha, infieren que esta no existe y, por tanto, el estudio del nuevo proyecto debe detenerse, pues no hay mercado por satisfacer. Por supuesto, esta forma de pensar es totalmente errónea. Si no se cuenta con datos estadísticos para hacer el cálculo de una demanda insatisfecha, esto no quiere decir que tal demanda no existe. Si la situación fuera esta, el problema sería como vencer a los escépticos de que en realidad si hay mercado para su producto.

Un estudio de mercado bien hecho debe de dar una clara idea del riesgo en que incurriría un nuevo producto al tratar de penetrar un mercado dado. Recuerde que existen varios tipos de demanda y varios tipos de oferta, y que ya deben haber sido analizados respecto del producto antes de llegar a ese punto. En condiciones reales no existe el mercado satisfecho saturado, es decir, aquel en que ya no se puede

vender un solo artículo más. Por otro lado si sería riesgoso tratar de introducirse a un mercado oligopolio, donde generalmente hay un grupo muy cerrado de productores que en ocasiones ya tiene acaparada la materia prima, aunque este tipo de mercado es de productos muy especializados y de alta tecnología, como los bienes de capital.

Sin embargo, para la mayoría de los productos, el mercado es polipólico, en el que hay tantos productos que ninguno lo domina, y donde con mucha facilidad se puede vender una gran cantidad del producto. Pero esto no es argumento convincente para el escéptico.

FORMULA

Demanda Efectiva - Oferta = **Demanda Insatisfecha**

EL PRECIO

“El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, a excepción de cuando existe protección (aranceles, impuestos).

El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer.

Es indudable que mientras más alto sea el precio menor será la demanda y mayor la oferta, cuando el precio disminuya sucederá lo contrario. Un precio demasiado alto puede representar disminución de la demanda, un precio demasiado bajo el fin de la rentabilidad.

El precio de venta depende de:

- Elasticidad – precio de la demanda
- Concepto de mercadotecnia de la empresa
- Estructura del mercado en cuanto oferta y número de consumidores
- Fijación de precios oficiales
- Tipo y naturaleza del mercado y sistema de distribución
- Estructura de los costos de operación
- Margen de rentabilidad esperando"[7]

ANÁLISIS DE PRECIOS

La definición de precio no puede emitirse sin que haya protestas de investigadores de otras áreas. Desde hace algún tiempo, al menos en México, existe un control gubernamental de precios de ciertos productos y servicios, lo cual hace que la definición anterior se vuelva obsoleto. También hay quien piensa que el precio no lo determina el equilibrio entre oferta y demanda, sino que consiste en el costo de producción más un porcentaje de ganancias. Quienes así piensan dejan de lado el hecho de que no es fácil aplicar un porcentaje de ganancias unitario, pues la tasa real de ganancia anual, que es un buen indicador del rendimiento de una inversión, varia con la cantidad de unidades producidas. "[8]

[7] MARCIAL CORDOBA PADILLA, "Formulación y Evaluación de Proyectos" Ecoe Ediciones 2006

[8] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

ESTUDIO TÉCNICO

GRÁFICA N° 5

Fuente: Gestión de Proyectos Ted Klisterin

"El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, como y con que producirá mi empresa?

Se busca diseñar la función de producción optima que mejor utilice los recurso disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.

Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente; características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio técnico.

El estudio técnico determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto, donde se puede definir:

- Producción de un solo producto
- Producción de varios productos
- Producción de una línea de artículos

En este sentido, podemos decir que el estudio técnico comprende en el tamaño, localización e ingeniería del proyecto.

TAMAÑO DEL PROYECTO

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto al tamaño determinara el nivel de operación que posteriormente explicara la estimación de los ingresos por venta.

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo, del tipo de proyecto que se esté formulando.

CAPACIDAD

Después de definida la unidad de medida del tamaño del proyecto, se establece la cantidad de producción o de prestación de servicio por unidad de tiempo, por ejemplo en una fábrica de camisas seria el número de camisas producidas en un mes o un año; en un hotel seria el número de camas disponibles.

El tamaño del proyecto también se puede medir por el monto de la inversión aplicada, el número de empleados generados, el área física ocupada, participación en el mercado, niveles de ventas alcanzados o generados de valor agregado para la región.

Se presenta tres tipos de capacidad:

- Capacidad diseñada, que corresponde al nivel máximo posible de producción o de prestación de servicio.

- Capacidad instalada, que corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicio que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.

- Capacidad real, que es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado.

Existen algunos factores que determinan el tamaño de un proyecto en los cuales indican las razones por las cuales el proyecto no ofrece un mayor número de productos o servicios, y entre las cuales se pueden destacar:

- Tamaño del mercado

- Capacidad financiera

- Disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos

- Problemas de transporte

- Problemas institucionales

- Capacidad administrativa

- Procesos tecnológicos

- Problemas legales.

LOCALIZACIÓN

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes, de hecho, algunas empresas solo la toman una vez en su historia. Este suele ser el caso de las empresas pequeñas de ámbito local, pequeños comercios o tiendas, bares, restaurantes, etc., para otras en cambio, es mucho más habitual por ejemplo, bancos, cadena de tiendas, empresas hoteleras, etc., y por lo que se ve que la decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando.

Un mercado en expansión, requerirá añadir nueva capacidad, la cual habrá que localizar, bien ampliando las instalaciones ya existentes en un emplazamiento determinado, bien creando una nueva en alguno otro sitio. La introducción de nuevos productos o servicios, conlleva una problemática análoga.

Una contracción de la demanda, puede requerir el cierre de instalaciones y/o la reubicación de las operaciones; otro tanto sucede cuando se produce cambios en la localización de la demanda.

La elección de la localización es una decisión compleja, en la mayoría de los casos tanto en sí misma como por sus interrelaciones, aunque es cierto que para algunas empresas, la localización viene determinada por un factor dominante que restringe el número de alternativas, en general la cantidad de factores y de lugares involucrados en el análisis es enorme, si ello es así para compañías de ámbito nacional, lo es mucho más para aquellas que operan a nivel internacional.

Factores que influyen en la localización.

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Costo y disponibilidad de terrenos
- Topografía de suelos
- Estructura impositiva y legal
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- Comunicaciones
- Posibilidad de desprenderse de desechos.

ETAPAS DE LA LOCALIZACIÓN

El estudio de la localización de un proyecto comprende las siguientes etapas:

Macro localización. 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, debe indicarme con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto.

GRÁFICA N° 6

Fuente: Web macro localización

Micro localización. Abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde se opera."[9]

GRÁFICA N° 7

Fuente: Web micro localización

INGENIERIA DEL PROYECTO

"El presente estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver

[9] MARCIAL CORDOBA PADILLA, "Formulación y Evaluación de Proyectos" Ecoe Ediciones 2006

fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipo necesario."[10]

Para la ingeniería del proyecto hay que tener en cuenta algunos aspectos como lo son el componente tecnológico que consiste en determinar la maquinaria y el equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo, la infraestructura Física la cual determina las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa.

La distribución en la planta se basa en el control, movilización, distancia, seguridad, espacio, flexibilidad de la distribución que permita una integración de todos los componentes del proceso en un mismo ambiente y el proceso de producción que es la parte que describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos casos aquellos constituye información confidencial para manejo interno.

FLUJOGRAMA DE PROCESO

"El flujograma constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción.

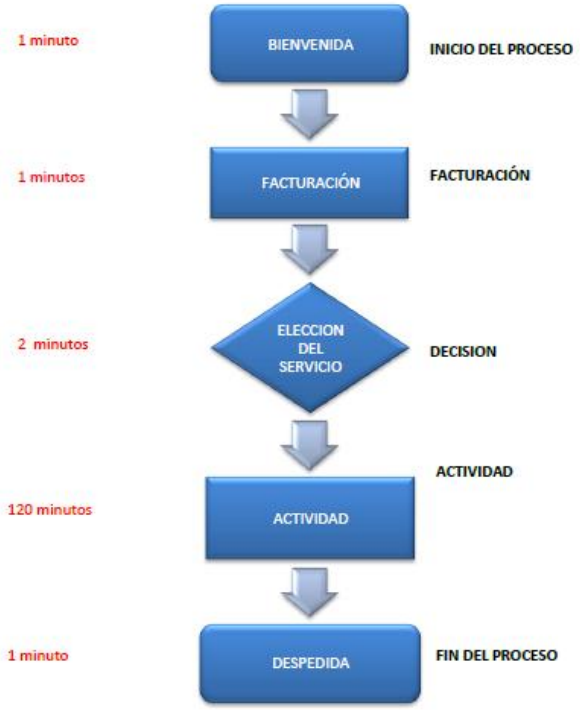
Los flujogramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su prestación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede

[10] JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Beña, 1995.

utilizar su imaginación, lo que debe quedar claro es que el flujograma debe mostrar las actividades y su secuencia lógica.

Ejemplo:

GRÁFICA N° 8



Fuente: Flujograma de procesos parque recreacional Parxmax

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

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

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos:

1. Acta constitutiva. Es el documento certificatorio de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

2. La razón social o denominación. Es el nombre bajo el cual la empresa operara, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.
3. Domicilio. Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicara en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.
4. Objeto de la sociedad. Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.
5. Capital social. Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.
6. Tiempo de duración de la sociedad. Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para que tiempo o plazo operara.
7. Administradores. Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

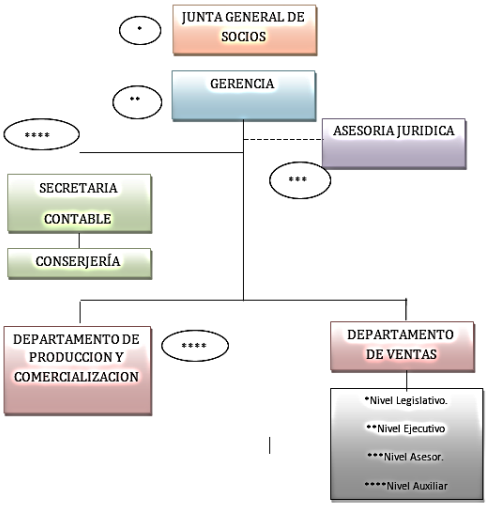
ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena

organización permite asignar funciones y responsabilidades cada uno de los elementos que conforman la misma."[11]

NIVELES JERÁRQUICOS

GRÁFICA N° 9



Fuente: Web Niveles Jerárquicos

1. "Nivel Legislativo – Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la Presidencia.

[11] JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Beña, 1995.

2. Nivel Ejecutivo

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

3. Nivel Asesor

Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.

4. Nivel de Apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

5. Nivel Operativo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

MANUAL DE FUNCIONES

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de

competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses."[12]

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

Código el número de empleado es para considerar el número total de empleados.

Relación de dependencia se trata de la ubicación interna.

Dependencia jerárquica se trata de la relación de autoridad

Naturaleza de trabajo se basa prácticamente en las funciones, tareas o responsabilidades a desempeñar.

Requerimientos para el puesto es el proporcionar toda la información y formación de los posibles trabajadores.

[12] CARRASCO BELINCHON, "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial Índex, Madrid 1984.

GRÁFICA N° 10

EJEMPLO DE MANUAL PARA EL GERENTE	
Código:	**01**
Título del puesto	**Gerente**
Naturaleza del trabajo	Planificar, organizar, ejecutar, controlar y coordinar las diferentes actividades del sistema administrativo de la empresa.
Tareas típicas • Planificar lo que va a realizar la empresa. • Organizar en forma coordinada los recursos y actividades materiales técnicas y humanas. • Cumplir con las disposiciones dadas en el Directorio e informar sobre la marcha de la misma. • Ejecutar la planificación estratégica trazada. • Controlar la ejecución del plan para realizar los ajustes correspondientes. • Representar legalmente a la empresa, interpretar planes, programas y más directrices técnicas y administrativas de alto nivel. • Seleccionar al personal idóneo para que trabaje con la empresa. • Controlar el desenvolvimiento del personal a su cargo. • Hacer cumplir, la ley, los estatutos y las resoluciones de la Junta General de Socios. • Delegar bajo su responsabilidad, funciones específicas en otro funcionario de la empresa.	
Características del puesto:	- Responsabilidad, administrativa económica y técnica en la ejecución de las tareas. - Requiere de iniciativa y criterio para resolver problemas que se pudieran presentar en la empresa. - Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo.
Requisitos mínimos	• Título de Ingeniería comercial. • Pertenecer a la empresa en calidad de socio. • Experiencia mínima dos años en trabajos similares. • Cursos relacionados al área de trabajo

Fuente: Web Ejemplos de Manuales de Funciones del Gerente

ESTUDIO ECONÓMICO

"Una vez que el investigador concluye el estudio hasta la parte técnica, se habrá dado cuenta de que existe un mercado potencial por cubrir y que no existe impedimento tecnológico para llevar a cabo el proyecto. La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica."[13]

LAS INVERSIONES DEL PROYECTO

"Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.

Las decisiones que se adoptan en el estudio técnico corresponden a una utilización que debe justificarse de diversos modos desde el punto de vista financiero. En primer lugar, se debe demostrar que los inversionistas cuentan con recursos financieros suficientes para hacer las inversiones y los gastos corrientes, que implican la solución dada a los problemas de proceso, tamaño y localización.

INVERSIÓN FIJA

Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc.

Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en este mismo compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de

[13] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos, así:

- Terrenos, incluyendo los costos de los trabajos preparativos como estudios de suelos, nivelación del terreno, el drenaje, la excavación, vías de acceso, etc.

- Construcciones, con indicación de los edificios de la planta, edificios para las oficinas, y servicios auxiliares como almacenes, laboratorios, talleres, garajes y en ocasiones edificios sociales. En estos costos se deben incluir los servicios profesionales, los planos y las licencias de construcción.

- Maquinaria y equipo, rubro que comprende los bienes necesarios para la producción y los servicios de apoyo como el laboratorio, la planta de energía, talleres de mantenimiento, unidades para transporte y oficinas o departamentos.

- Vehículos, correspondiente a los equipos de movilización interna y externa tanto de pasajeros como de carga, ya sea para el transporte de insumo o de los productos destinados a los consumidores.

- Muebles y enseres, para la dotación de las oficinas e instalaciones previstas, detallando los costos, con base en las cotizaciones.

INVERSIÓN DIFERIDA

Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de

derechos, patentes de invención, puesta en marcha, estructura organizativa, etc.

Con los anteriores rubros valorados en unidades monetarias actualizadas, se elabora un cuadro que oriente su cálculo.

CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

El capital de trabajo, que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para funcionar una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa, su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas, etc.

INVERSION TOTAL

Aquí se debe hacer una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de un cómputo de los costos correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y al capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto."[14]

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

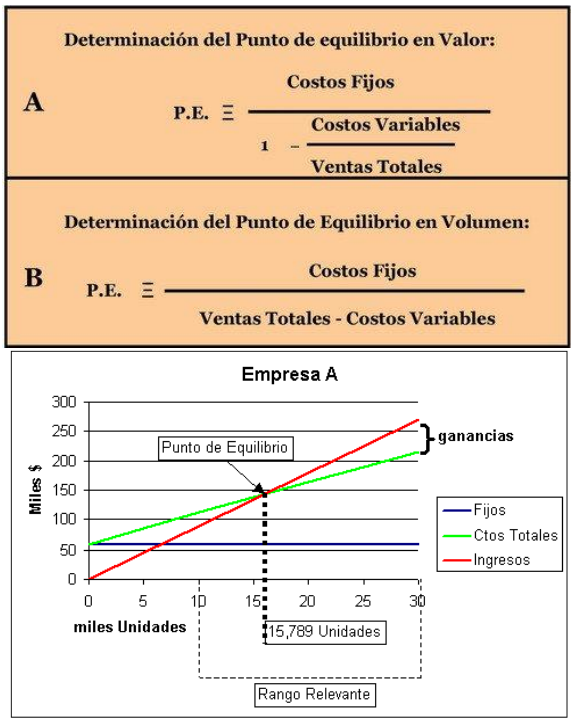
"Los cargos de depreciación y amortización son gastos virtuales permitidos por las leyes hacendarias para que el inversionista recupere

[14] MARCIAL CORDOBA PADILLA, "Formulación y Evaluación de Proyectos" Ecoe Ediciones 2006

la inversión inicial que ha realizado. Los activos fijos se deprecian y los activos diferidos se amortizan ante la imposibilidad de que disminuya su precio por el uso o por el paso del tiempo. El termino amortización indica la cantidad de dinero que se ha recuperado de la inversión inicial con el paso de los años. Los cargos anuales se calculan con base en los porcentajes de depreciación permitidos por las leyes impositivas."[15]

PUNTO DE EQUILIBRIO

GRÁFICA N° 11



Fuente: Web Punto de equilibrio

"En el análisis de punto de equilibrio se requiere resaltar su importancia dentro del estudio del proyecto, en el manejo de los egresos de operación, para sacar conclusiones que faciliten la toma de decisiones, en relación con su manejo financiero.

[15] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México

El punto de equilibrio es un elemento más para el análisis y la planeación empresarial y sirve para respaldar la toma de decisiones en situaciones poco complejas y además permite captar con mayor facilidad muchos aspectos económicos de los negocios; sin embargo, el sistema en si es bastante esquemático y sus aplicaciones necesitan adaptación a las circunstancias específicas.

Deben tenerse en cuenta las limitaciones del punto de equilibrio pues este orienta la estimación del equilibrio entre ingresos y egresos, mas no sirve para prever otras perspectivas en relación con el producto y su comportamiento en el mercado. Sin embargo, debe presentarse en el proyecto el cálculo de este y hacerse un gráfico de dicho comportamiento.

FINANCIAMIENTO

La decisión acerca de llevar cabo o no el proyecto es la primera que debe tomar la entidad que lo impulsa. Si en la evaluación el mismo resulta conveniente, surge una decisión: su financiamiento.

La decisión de financiar el proyecto significa determinar de qué fuentes se obtendrán los fondos para cubrir la inversión inicial y, eventualmente, quien pagara y percibirá los beneficios del proyecto.

EFECTOS DE LA FINANCIACIÓN

a. Aumento de los costos: si parte de la inversión se financia con capital de terceros, el interés que debemos pagar por esos fondos es un costo adicional del proyecto. Sin embargo (al detallar el tratamiento de los intereses en el flujo de beneficios netos), el aumento neto es menor que el monto del interés, pues debe descontarse el ahorro en el pago de impuestos generados por la aparición de un nuevo costo.

b. Mayor rigidez en los costos: el interés es un costo fijo del proyecto. Esto significa que el proyecto va a resistir menos las variaciones de los ingresos, pues no va a poder adaptar los costos a una baja de los mismos. Por supuesto, si los ingresos aumentan se producirá un efecto leverage positivo.
c. Diferente distribución de los ingresos netos del proyecto: si el proyecto se financia totalmente con el capital de los dueños, los ingresos netos (esto es, lo que resta luego de abonados todos los costos) quedan para los dueños. En el caso que financiemos con capital de terceros, parte de los ingresos netos deben destinarse a pagar las cuotas de amortización del préstamo. Lo que el dueño o accionista finalmente recibirá es menor que en el caso sin financiamiento de terceros, pero también su aporte es menor (parte de la inversión se financia) por lo que su rentabilidad puede aumentar.

ESTRUCTURA Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Determina el origen, la cronología y la forma de participación prevista en el financiamiento total del proyecto, según se indica a continuación:

- Orígenes de financiamiento. Aquí se citan de manera descriptiva y escueta las fuentes de financiamientos, para el capital fijo y el capital de trabajo, clasificándolas según sea: capital propio, crédito, recursos de operación y aportes extraordinarios.
- Distribución en el tiempo. Según el calendario de inversiones y el programa de trabajo, describa los periodos en que se debe hacer efectivo el financiamiento, para que coincida con las necesidades del proyecto y así este no sufra retardos.

- Modalidades de crédito. Si hay necesidad de acudir al crédito, porque no alcanzo la formación de capital propio; es necesario

por lo tanto, especificar las modalidades de crédito, dando la siguiente información:

Entidad, monto, tasa de interés, plazo de amortización, garantías exigidas, etc. Con esto se quiere decir seleccionar la mejor modalidad de crédito que le convenga al proyecto; es así como se debe analizar y estudiar distintas fuentes (crédito de fomento, incentivos de exportación, endeudamiento financiero, importación, etc.)."[16]

EVALUACIÓN ECONÓMICA

"El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Si no han existido contratiempos, hasta este punto se sabrá que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar optimo y el tamaño más adecuado para el proyecto, de acuerdo con las restricciones del medio; se conocerá y dominara el proceso de producción, así como todos los costos en que se incurrirá en la etapa productiva; además, se habrá calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, a pesar de conocer incluso las utilidades probables del proyecto durante los primeros cinco años de operación aún no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable.

En este momento surge el problema sobre el método de análisis que se empleara para comprobar el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual a nivel de inflación vigente. Esto implica que el método de análisis empleado deberá tomar en cuenta este cambio de valor real del dinero a través del tiempo."[17]

---

[16] MARCIAL CORDOBA PADILLA, "Formulación y Evaluación de Proyectos" Ecoe Ediciones 2006

[17] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“También conocido como el valor presente neto (VPN); definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizado o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.

El valor presente neto es simplemente la suma actualizada al presente de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto. A efectos prácticos, es la suma actualizada de los flujos netos de cada periodo.

El valor presente neto es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

Si VAN > 0, mostrara cuanto se gana con el proyecto. Si VAN = 0, la rentabilidad del proyecto es igual a la tasa i que se quería lograr sobre el capital invertido, y si VAN < 0, muestra el monto que falta para ganar la tasa i que se quería.

FÓRMULA PARA OBTENER EL VAN.

$$VAN = \Sigma \frac{FNC}{(1+n)^{-1}} - I$$

$$VAN = FNC\ (1+I)$$

VAN = Valor actual neto.

FNC = Flujo Neto de Caja.

I = Tasa de Interés,

N = Número de periodos,

FA = Factor de actualización. Y su fórmula.

$$FA = 1/(1+i)^n$$

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno conocido como la TIR; reflejo la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojara periodo a periodo durante toda su vida útil.

La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos bien conformados, esto es, en aquellos que tienen uno o varios periodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida.

¿Cuál es el criterio de aceptación/rechazo de proyectos que propone la TIR?

La TIR se compara con la tasa de interés relevante (es decir, con la rentabilidad de la mejor alternativa de uso de los recursos que se emplean en el proyecto) y se aceptan todos aquellos en los que la TIR es igual o superior: Así:

- Así un proyecto tiene TIR > Tasa de interés de oportunidad, entonces se puede aceptar,

- Así la TIR < Tasa de interés de oportunidad, se rechaza, y

- Así la TIR = Tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto.

Tal como puede apreciar, en la mayoría de los casos, la condición de elegibilidad es similar a la que surgiría con el uso de VAN, ya que si la TIR es la tasa que hace que VAN = 0, entonces cualquier tasa que sea menor o igual que la TIR hará que el VAN sea mayor que 0. Esta es solo una consecuencia lógica del criterio: en los proyectos bien conformados, si se cumple la TIR es mayor o igual que la tasa relevante, el Van será mayor o igual a cero.

SU FÓRMULA ES;

$$\text{TIR} = \text{TASA MENOR} + \text{DIFERENCIA DE TASA} \quad \frac{\text{VAN TASA MENOR}}{\text{VAN MENOR} + \text{VAN MAYOR}}$$

Por lo que se puede indicar que la TIR del proyecto es del %, por lo tanto es mayor que la tasa del inversionista en consecuencia se acepta el proyecto.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

Llamado también periodo de reembolso, se define como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiada, es igual al periodo de recuperación.

Este indicador representa las siguientes características:

- Se interpreta como el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido.

- Mide la rentabilidad en términos de tiempo.
- No considera todos los flujos de fondos del proyecto, ya que ignora aquellos que se producen con posterioridad al plazo de recuperación de la inversión.
- No permite jerarquizar proyectos alternativos.
- No considera los flujos de fondos adecuadamente descontados.
- La regla de decisión es la siguiente: aceptar los proyectos con PRI < p, siendo p el plazo máximo de corte previamente definido.

FÓRMULA PARA CALCULAR PRC.

PRC= AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSION + INVERSION - ∑PRIMEROS FLUJOS

FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSION

ANÁLISIS DE BENEFICIO – COSTO

La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto."[18]

[18] MARCIAL CORDOBA PADILLA, "Formulación y Evaluación de Proyectos" Ecoe Ediciones 2006

FÓRMULA:

$$R(B/C). = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado.}}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

“Se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

El proyecto tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales, divididos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. El AS no está encaminado a modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. De hecho, hay variables que al modificarse afectan automáticamente a las demás o su cambio puede ser compensado de inmediato. Pr ejemplo, no sería un buen AS modificar el precio de la materia prima y ver su efecto sobre la TIR ni alterar alguno de los costos de producción, administración o ventas en forma aislada para observar ese cambio. Con cierta frecuencia se informa que el precio de determinado artículo ha subido como consecuencia de que lo hizo el precio de sus insumos (mano de obra, materias primas, combustible, etc.). El productor compensa de inmediato ese aumento en sus costos incrementando, a su vez, el precio de venta de sus productos, para mantener el margen de utilidad acostumbrado.

Recuerde que si no hay financiamiento se puede trabajar y evaluar un proyecto con FNE constantes, es decir, con inflación cero, lo cual haría innecesario considerar variaciones sobre cualquier costo. En segundo

lugar, las estimaciones hechas son anuales. A lo largo de un año al menos en los momentos actuales y en países en vías de desarrollo, se suceden aumentos en toda clase de insumos, y lo más conveniente es tomar promedios generales de inflación y no aumentos parciales en cada insumo y en periodos menores de un año, pues esto llevaría a nada en un análisis de sensibilidad."[19]

FÓRMULA:

Primero hay que calcular la nueva TIR.

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

Luego la diferencia de TIR.

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **%**

Por último el porcentaje de variación.

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = %

Para obtener la sensibilidad hay que aplicar la siguiente formula:

Sensibilidad: = % Var. / Nueva Tir.

[19] GABRIEL BACA URBINA, "Evaluación de Proyectos" Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

e) MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Recursos Humanos

Los recursos humanos son muy trascendentales para la existencia de cualquier empresa en especial para la elaboración de un proyecto de factibilidad, para esta tesis se contaron con el apoyo del director de tesis para y del autor del proyecto.

Recursos Materiales

El proyecto de investigación tuvo un costo de mil treinta y cuatro dólares, los cuales toco asumir al autor de dicho proyecto con todos los gastos que genero desde la ejecución hasta su culminación.

- Adquisición Bibliográfica
- Suministros de oficina.
- Impresiones
- Copias
- Internet
- Empastados
- Alquiler de infocus

MÉTODOS

Cada una de las actividades del proceso de la investigación implico el uso de diferentes métodos que están en función a los objetivos planteados que permitieron ayudar al desarrollo de los diferentes estudios. Partiendo del método científico utilizamos los siguientes métodos.

Método Deductivo.

El método deductivo desciende de lo general a lo particular, de forma que partiendo de enunciados de carácter universal y utilizando instrumentos científicos, se infieren enunciados particulares.

Este método permitió conocer conceptos universales para llegar a particulares, y fue de gran ayuda para armar el marco teórico ya que se necesitó datos globales para resumir y llegar a temas de importancia para el presente proyecto, también fue de gran ayuda para la elaboración de los estados financieros que respaldaron la situación económica del proyecto.

Método Inductivo.

El método inductivo es aquel método científico que se obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares.

Este método se lo empleo para la obtención de información objetiva mediante la cual se pudo llegar a concluir en forma general la factibilidad del proyecto y recomendó en base a toda la documentación analizada.

Método Analítico.

El método analítico consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

Este método permito conocer, analizar e interpretar todos los datos y resultados obtenidos de las encuestas, entrevistas e indicadores del mercado que incidieron en el proyecto de la empresa.

TÉCNICAS

Para el desarrollo del proyecto se utilizó algunas técnicas que me permitieron llegar a obtener la información necesaria para su desarrollo.

La Observación.

Es la acción de mirar, determinar el mercado y todos los factores que afectaran al mismo

Esta técnica fue realizada en la ciudad de Loja, la que permitió conocer los espacios físicos en donde exista la posibilidad de implementar el centro deportivo y para analizar a la oferta.

La Encuesta.

Instrumento muy importante que consiste en la formulación de preguntas con el fin de conocer los estados de opinión, características o hechos específicos de los encuestados.

Esta técnica se la utilizo a la población para conocer gustos y preferencias de los posibles consumidores de nuestro servicio y así determinamos las distintas demandas y la oferta que existe en la ciudad de Loja.

POBLACION Y MUESTRA

Población

La población objeto de estudio la conforman los habitantes del cantón Loja que se dedican a una actividad económica, toda esta información será obtenida del último Censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

La población de la ciudad de Loja según el censo en el 2010 es de 214.855 hombres y mujeres. La PEA (Población Económicamente Activa) es el 39,30% que representa 84.438 habitantes, que es el grupo de personas para quien va dirigido el presente proyecto.

Proyección

El estudio de factibilidad estará orientado hacia la Población Económica Activa, según los datos del 2010 del INEC que son de 84.438 personas y la proyección de "la población ecuatoriana por año calendario según los cantones para el año 2015 la población de Loja serán de 248.473 habitantes"[20] y la PEA será de 97650, al cual va dirigido nuestro proyecto.

Determinación de la Muestra.

Para determinar la muestra aplicaremos la siguiente formula:

N = Segmento del Mercado o Universo

n = Tamaño de la muestra (encuestas)

e^2 = Margen de error.

[20] www.inec.gob.ec, "Proyección de la Población Ecuatoriana, por años Calendario, según Cantones 2010 – 2020"

FÓRMULA.

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

$$n = \frac{97650}{1 + (0{,}05)^2\ (97650)}$$

$$n = \frac{97650}{245{,}12}$$

$$n = 398{,}36$$

$$n = 398\ Encuestas$$

f) RESULTADOS

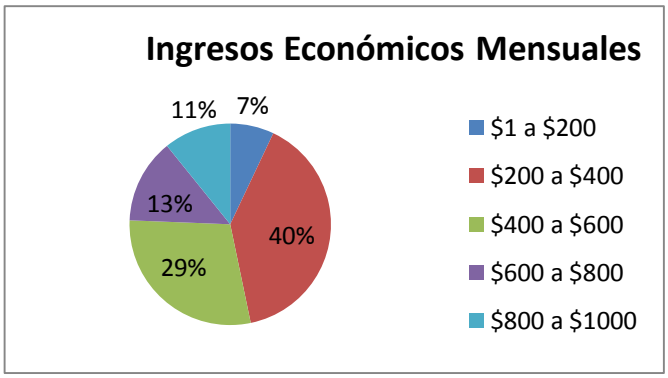
PREGUNTA N° 1

¿Cuáles son sus ingresos económicos mensuales?

CUADRO 1		
Ingresos Económicos Mensuales		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
$1 a $200	28	7
$200 a $400	158	40
$400 a $600	115	29
$600 a $800	54	13
$800 a $1000	43	11
Total	398	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 12



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la ciudad de Loja un 40% de la Población económicamente activa tiene un trabajo en el cual su remuneración es de un salario básico unificado ya que la mayoría de empresas privadas tienen estos salarios, algunas personas superan un salario básico debido a que ocupan cargos más importantes dentro de las empresas o están en una empresa pública obteniendo ingresos mayores a 600 dólares por sus actividades y un 7% son personas que empiezan a tener un trabajo y se conforman con trabajar medio día y percibir un sueldo menor a 200 dólares.

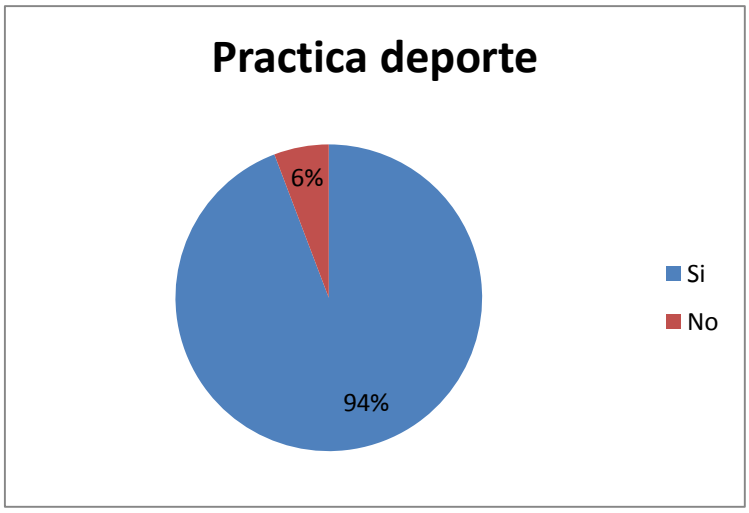
PREGUNTA N° 2

¿Usted realiza alguna práctica deportiva?

CUADRO 2		
Practica deporte		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Si	375	94
No	23	6
Total	398	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 13



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 94% de la Población económicamente activa le gusta mantenerse en forma realizando alguna práctica deportiva mientras que un 6% no les gusta hacer deporte que solo les agrada observar por televisión o acompañar a los familiares a que realicen deporte.

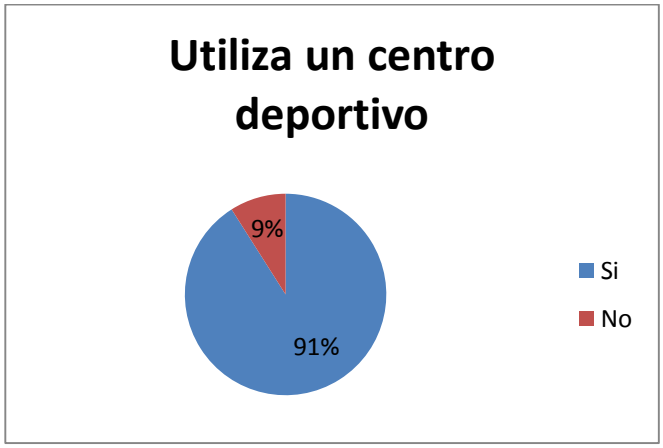
PREGUNTA N° 3

¿Utiliza algún centro deportivo de Loja?

CUADRO 3		
Utiliza un centro deportivo		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Si	341	91
No	34	9
Total	375	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 14



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 91% de los deportistas de Loja si visitan los centros deportivos ya que por realizar deporte o compartir momento con amistades o por algún campeonato y un 9% de los deportivos no asisten a los centros deportivos ya que les gusta realizar deporte en los gimnasios o salen a trotar o en su bicicleta en distintos lugares de la ciudad.

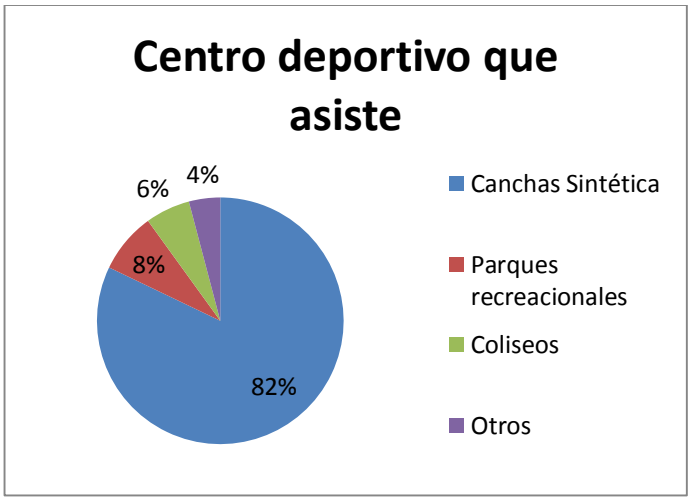
PREGUNTA N° 4

¿Cuál de los siguientes centros deportivos asiste usted?

CUADRO 4		
Centro deportivo que asiste		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Canchas Sintética	280	82
Parques recreacionales	27	8
Coliseos	20	6
Otros	14	4
Total	341	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 15



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 82% de las personas que visitan los centros deportivos les gusta el futbol por lo cual asisten a las canchas sintéticas, un 8% les gusta los parques recreacionales ya que aquí pueden interactuar toda la familia y realizar variedad de deportes, al resto de deportistas les gusta asistir a coliseos en donde pueden jugar indor o básquet y un mínimo de deportistas les gusta practicar tenis en los dos complejos deportivos existentes en Loja.

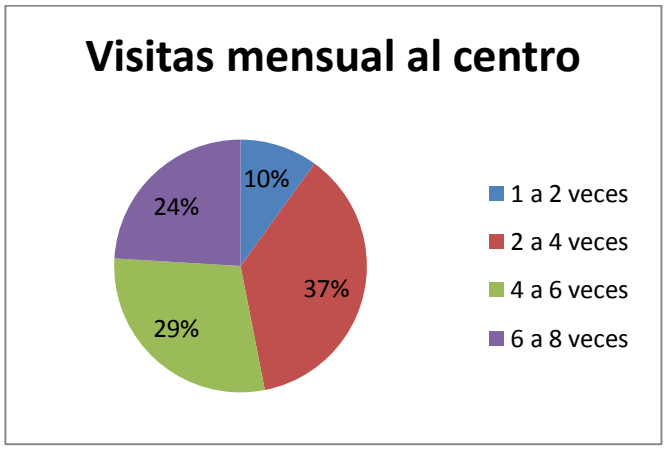
PREGUNTA N° 5

¿Con qué frecuencia mensual visita estos centros deportivos?

CUADRO 5		
Visitas mensual al centro		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
1 a 2 veces	34	10
2 a 4 veces	126	37
4 a 6 veces	99	29
6 a 8 veces	82	24
Total	341	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 16



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 37% de los deportistas les gusta realizar deporte una vez por mes, el 29% visita más de una vez por semana ya que tienen horarios fijos para hacer deporte, un 24% visita más de 2 veces por semana los centros deportivos ya que le gusta realizar bastante deporte o tiene algunos campeonatos y un 10% les es indiferente si van o no hacer deporte ya que por motivos de tiempo en otras actividades o por trabajo se les complica visitar con más frecuencia.

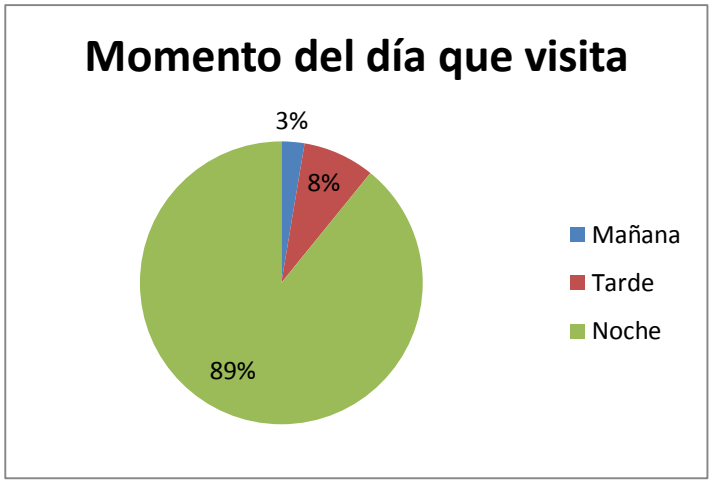
PREGUNTA N° 6

¿En qué momento del día usted visita estos centros deportivos?

CUADRO 6		
Momento del día que visita		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Mañana	9	3
Tarde	28	8
Noche	304	89
Total	341	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 17



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 89% de los encuestados manifestaron que realizan deporte en la noche ya que todo el día pasan ocupados en su trabajo o en su familia por lo tanto el único tiempo posible es a partir de las 18:00 horas, un 8% asisten en la tarde ya que se les facilita por sus estudios que son en la noche y varios deportistas les gusta realizar deporte en la mañana los fines de semana ya que son los únicos días que tiene libre y el resto de día prefieren compartir momentos en familia.

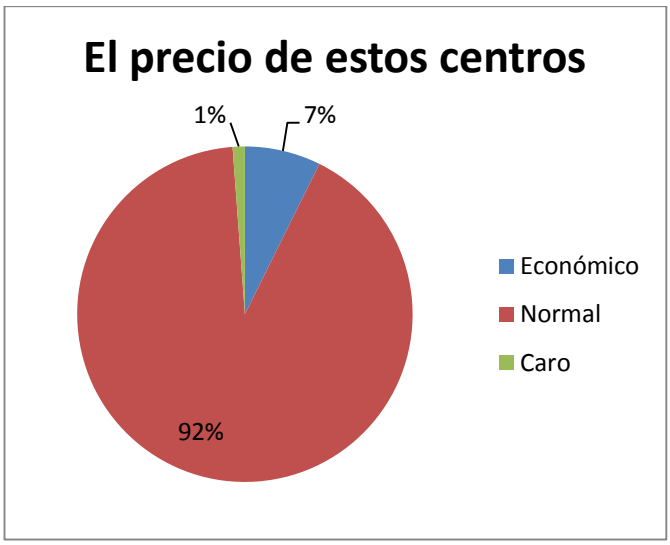
PREGUNTA N° 7

¿Cómo considera usted el precio por el uso de estos centros deportivos?

CUADRO 7		
El precio de estos centros		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Económico	25	7
Normal	312	92
Caro	4	1
Total	341	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 18



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En cuanto al precio por el servicio que ofrecen los centros deportivos el 92% manifestó que les parece justo por la hora de deporte por tal motivo los incita a visitar semanalmente varias veces el centro deportivo, a un 7% de los deportistas les parece que es un valor económico y que estarían dispuestos a pagar un poco más por el servicio y apenas un 1% les parece caro y por lo tanto no asisten con mucha frecuencia hacer deporte.

PREGUNTA N° 8

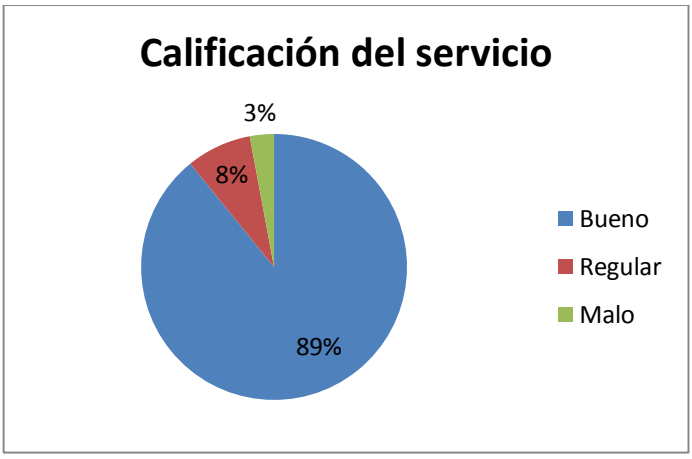
¿Cómo califica usted el servicio en estos lugares que visita?

CUADRO 8		
Calificación del servicio		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Bueno	304	89
Regular	27	8
Malo	10	3
Total	341	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja

Elaboración: Autor

GRÁFICA 19



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Al preguntar cómo califica el servicio prestado por estos centros deportivos la mayoría supo manifestar que es un buen servicio ya que para el valor económico que se paga, por el momento de recreación y práctica deportiva es justo, un pequeño porcentaje manifestó que les es indiferente que les parece un servicio regular ya que lo que ellos quieren es llegar hacer deporte y les es indiferente de cómo son atendidos, un 3% les parece un servicio malo y manifiestan que tendrían que ser mejor atendidos y acomodar sus instalaciones .

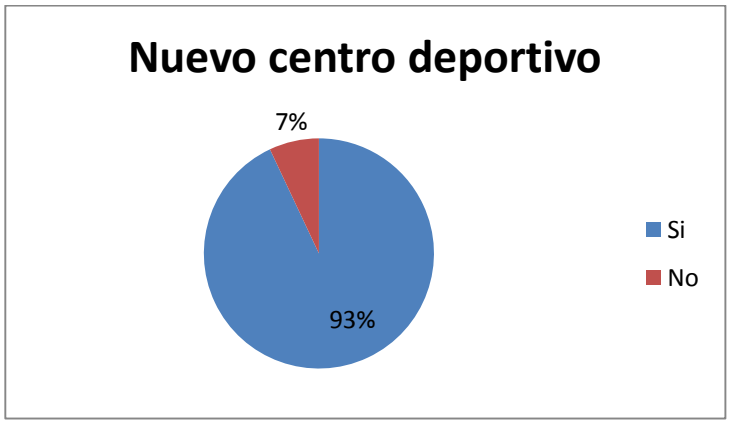
PREGUNTA N° 9

¿Si se creara un centro deportivo diferente a los ya existentes en la ciudad de Loja, usted demandaría de este servicio?

CUADRO 9		
Nuevo centro deportivo		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Si	317	93
No	24	7
Total	341	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 20



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Un 93% si desean que se incremente un nuevo centro deportivo ya que los existentes no cumplen con las expectativas ni horarios que los usuarios desean pues al incrementar un nuevo centro pues tendrán una opción más para hacer deporte y si mejoran la calidad de servicio estarían dispuestos asistir a este nuevo centro, un 7% no asistirá ya que mantienen lugar fijo para realizar deporte y no desea cambiarse ni conocer una nueva plaza deportiva.

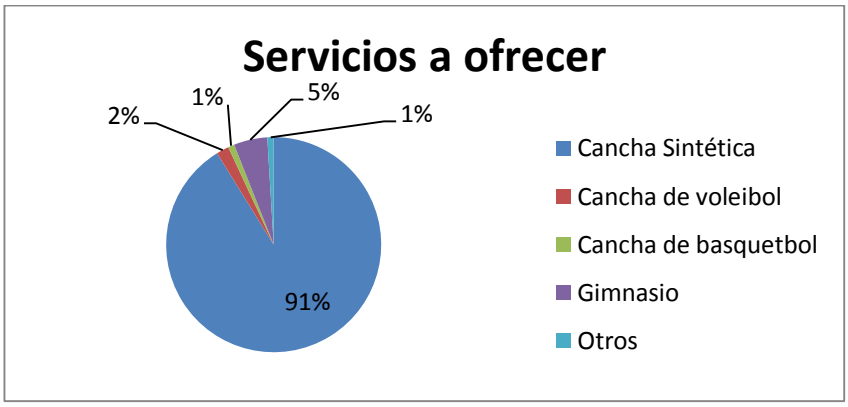
PREGUNTA N° 10

¿Qué servicios cree que debería ofrecer el nuevo centro deportivo?

CUADRO 10		
Servicios a ofrecer		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Cancha Sintética	289	91
Cancha de voleibol	6	2
Cancha de basquetbol	3	1
Gimnasio	16	5
Otros	3	1
Total	317	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 21



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 91% de los encuestados manifestó que en el nuevo centro deportivo debería tener una cancha sintética ya que el futbol es el principal deporte para la mayoría de la población, un 5% cree que en todo centro deportivo debería ser complementado con un gimnasio para que sea un complemento de su rutina semanal y un pequeño porcentaje cree que se debería implementar una cancha de volibol y basquetbol ya que la mayoría de deportistas practican más de un deporte.

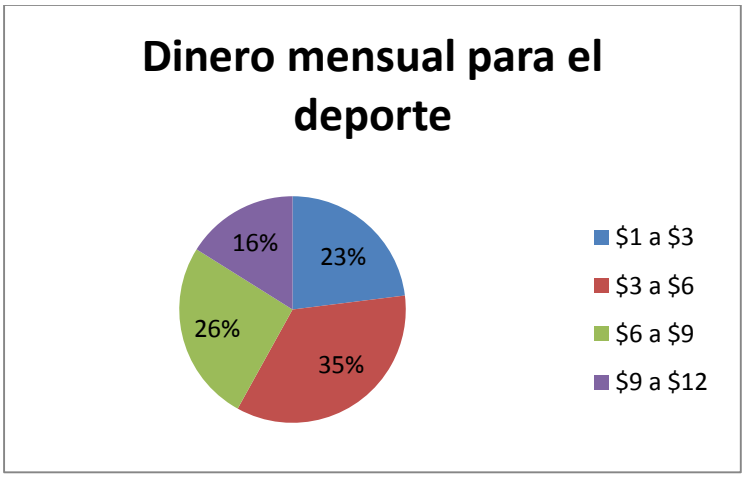
PREGUNTA N° 11

¿Cuánto dinero estaría dispuesto a gastar mensualmente por realizar deporte en los centros deportivos?

CUADRO 11		
Dinero mensual para el deporte		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
$1 a $3	73	23
$3 a $6	111	35
$6 a $9	82	26
$9 a $12	51	16
Total	317	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 22



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de los deportistas están dispuestos a gastar 6 dólares mensuales ya que les parece económico y razonable para una hora deportiva, algunas personas están dispuestas a gastar más de 6 dólares debido a que les gusta visitar más de una vez los centros deportivos y su pasión es el deporte, un 23% destina para los centros deportivos una cantidad mínima ya que es rara vez que les gusta hacer ejercicio.

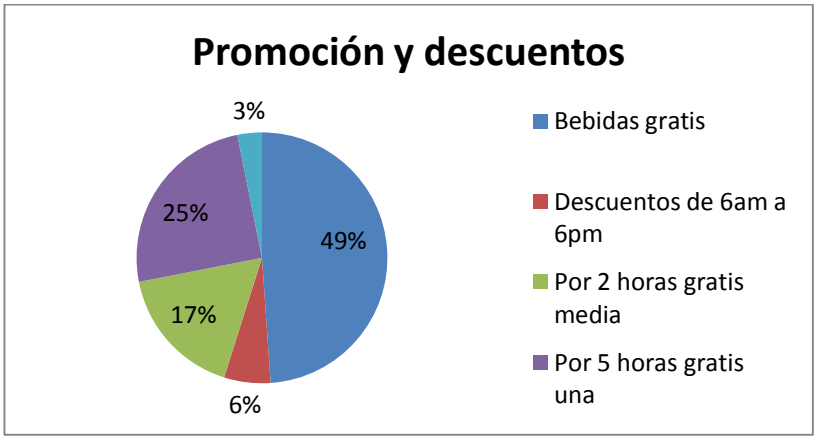
PREGUNTA N° 12

¿Qué promociones y descuentos le gustaría encontrar en este nuevo centro deportivo?

CUADRO 12		
Promoción y descuentos		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Bebidas gratis	155	49
Descuentos de 6am a 6pm	19	6
Por 2 horas gratis media	54	17
Por 5 horas gratis una	79	25
Otros	10	3
Total	317	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 23



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 49% desearían que se les entreguen bebidas ya que después de realizar deporte necesitan hidratarse, el 25 y 17% les encantaría que les ofrecieran tiempo gratis ya que creen que una hora no es lo suficiente o por ser clientes fijos les dieran un tiempo de compensación por su fidelidad, algunos deportistas que realizan deporte en la mañana o tarde desearían que les disminuyeran un poco más los costos por el servicio.

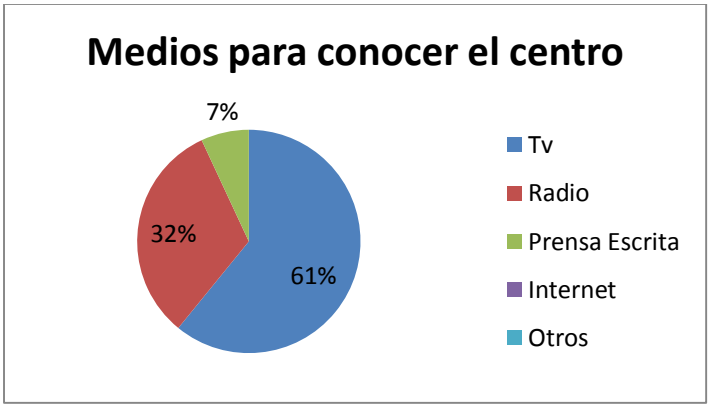
PREGUNTA N° 13

¿Por qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre la creación de este nuevo centro deportivo y de la calidad de servicio a ofrecer?

CUADRO 13		
Medios para conocer el centro		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Tv	193	61
Radio	102	32
Prensa Escrita	22	7
Internet	0	0
Otros	0	0
Total	317	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 24



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 61% de los deportistas desearían conocer la existencia de este centro deportivo por televisión ya que es el medio de comunicación más utilizado por todas las personas, un 32% les encanta escuchar la radio al despertar, al acostarse y al momento de ir en su vehículo ya que les encantaría enterarse por este medio y un mínimo porcentaje leen el periódico todos los días para enterarse de las noticias y de publicidad que les interese.

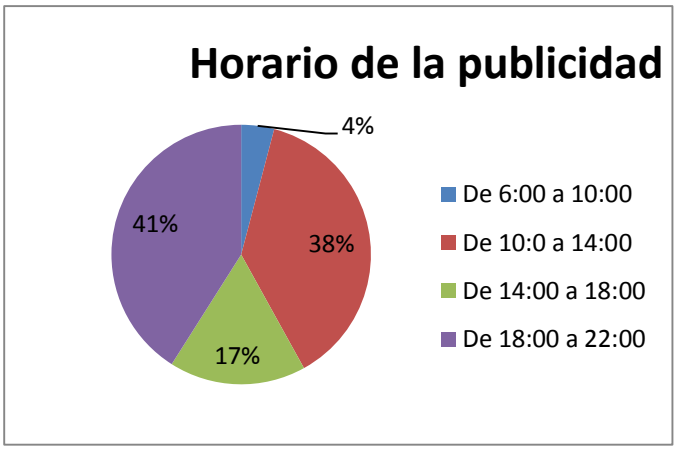
PREGUNTA N° 14

¿En qué horario le gustaría conocer esta publicidad del centro deportivo?

CUADRO 14		
Horario de la publicidad		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
De 6:00 a 10:00	13	4
De 10:0 a 14:00	120	38
De 14:00 a 18:00	54	17
De 18:00 a 22:00	130	41
Total	317	100

Fuente: Encuesta a la PEA de la ciudad de Loja
Elaboración: Autor

GRÁFICA 25



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 41% les encantaría escuchar la publicidad pasado las 6 de la tarde ya que a esa hora salen de su trabajo y parte de su tiempo lo destinan a ver la televisión, el 38% desean escuchar la publicidad de las 10 a 14 horas ya q a esa hora se dirigen a sus casa y ven la televisión o escuchan la radio mientras almuerzan y el resto de personas les gustaría escuchar en horarios de trabajo ya que la mayor parte del día tienen prendida la radio.

g) DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Para la determinación del estudio de mercado debemos conocer las diferentes demandas como lo son la demanda potencial, real y efectiva mediante las cuales al analizarlas junto a la oferta podemos encontrar la demanda insatisfecha.

Para empezar con el cálculo de estas demandas empezaremos con la determinación del per cápita de nuestro proyecto.

DETERMINACIÓN DEL PER CAPITA

Para el cálculo de las visitas per cápita debemos tomar en cuenta el número de veces en que las personas visitan estos centros deportivos para ello tomaremos los datos de la pregunta cinco de nuestro cuestionario la cual hace referencia a la frecuencia mensual que visita estos centros deportivos.

CUADRO 15				
Visitas per cápita				
Alternativa	**Frecuencia mensual**	**Xm**	**F x Xm**	**Frecuencia anual**
1 a 2 veces	34	1,5	51	612
2 a 4 veces	126	3	378	4536
4 a 6 veces	99	5	495	5940
6 a 8 veces	82	7	574	6888
Total	341		1498	17976

Fuente: Cuadro N° 5 (Pregunta 5 de la demanda)

Elaboración: El Autor

CUADRO 16		
Frecuencia		
Visitas anuales	Total de encuestados	Visitas anuales por persona
17976	341	53

Fuente: Cuadro 15 (Visitas per cápita)
Elaboración: El Autor

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es la población económicamente activa que realizan deporte, para ello utilizare la segunda pregunta de nuestro cuestionario la cual hace referencia si realiza alguna práctica deportiva.

Para el cálculo de la demanda potencial debemos conocer la Pea que es de 97650 datos encontrados en la página del inec y el porcentaje de la pregunta dos de nuestro cuestionario lo cual el 94% si realiza deporte con esto podemos concluir que nuestra demanda potencial es de 91791

CUADRO 17		
Frecuencia		
Pea	Practican deporte	Demanda Potencial
97650	94%	91791

Fuente: Cuadro 2 (Pregunta 2 de la demanda)
Elaboración: El Autor

DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA

CUADRO 18		
Demanda Potencial proyectada		
Años de vida útil	**Pea**	**Demanda Potencial (94%)**
0	97650	91791
1	99675	93694
2	101695	95594
3	103713	97490
4	105724	99380
5	107726	101262
6	109960	103362
7	112240	105505
8	114567	107693
9	116943	109926
10	119367	112205

Fuente: Cuadro 17 y datos del INEC (Pea proyectada)
Elaboración: El Autor

DEMANDA REAL

La demanda real en esta investigación son las personas que ocupan los centros deportivos para determinar esta demanda utilizaremos la pregunta tres de nuestro cuestionario la cual hace referencia a su visita a los centros deportivos.

Para el cálculo de la demanda real debemos conocer la demanda potencial del cuadro 18 que es de 91791 y el porcentaje de las personas que visitan estos complejos deportivos la cual es del 91% dato obtenido en el cuadro tres.

CUADRO 19		
Demanda Real		
Demanda Potencial	Personas que visitan los centros deportivos	Demanda Real
91791	91%	83530

Fuente: Cuadros 3 y 18 (Pregunta 3 de la demanda)
Elaboración: El Autor

DEMANDA REAL PROYECTADA

CUADRO 20				
Demanda Real Proyectada				
Demanda Potencial	Personas que visitan los centros deportivos	Demanda Real	Per cápita	Demanda Real Futura
91791	91%	83530	53	4427075
93694	91%	85262	53	4518869
95594	91%	86990	53	4610484
97490	91%	88716	53	4701940
99380	91%	90436	53	4793110
101262	91%	92149	53	4883888
103362	91%	94060	53	4985156
105505	91%	96010	53	5088523
107693	91%	98001	53	5194033
109926	91%	100033	53	5301732
112205	91%	102107	53	5411663

Fuente: Cuadros 3, 16 y 18; (Pregunta 3 de la demanda)
Elaboración: El Autor

DEMANDA EFECTIVA

El cálculo de la demanda efectiva será si al implementar este nuevo centro deportivo las personas demandaran de sus servicios para ello utilizare la pregunta nueve la cual hace referencia a la creación de un centro deportivo diferente a los ya existentes en la ciudad de Loja, la cual un 93% supo manifestar que si asistirá a este nueva empresa.

Para el cálculo de esta demanda efectiva se necesitara conocer la demanda real cuadro 19 y el porcentaje de las personas que demandaran de los servicios de este nuevo centro deportivo.

CUADRO 21		
Demanda Efectiva		
Demanda Real	Demandantes del nuevo centro	Demanda Efectiva
4427075	93%	4117180

Fuente: Cuadros 9 y 19 (Pregunta 9 de la demanda)
Elaboración: El Autor

DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA

CUADRO 22		
Demanda Efectiva Proyectada		
Demanda Real	Demandantes del nuevo centro	Demanda Efectiva
4427075	93%	4117180
4518869	93%	4202548
4610484	93%	4287750
4701940	93%	4372804
4793110	93%	4457592
4883888	93%	4542016
4985156	93%	4636195
5088523	93%	4732326
5194033	93%	4830451
5301732	93%	4930610
5411663	93%	5032847

Fuente: Cuadros 9 y 20 (Pregunta 9 de la Demanda)
Elaboración: El Autor

RESUMEN DE LAS DEMANDAS

CUADRO 23				
RESUMEN DE LAS DEMANDAS				
AÑOS DE VIDA UTIL	PEA	Demanda Potencial	Demanda Real	Demanda Efectiva
0	97650	91791	4427075	4117180
1	99675	93694	4518869	4202548
2	101695	95594	4610484	4287750
3	103713	97490	4701940	4372804
4	105724	99380	4793110	4457592
5	107726	101262	4883888	4542016
6	109960	103362	4985156	4636195
7	112240	105505	5088523	4732326
8	114567	107693	5194033	4830451
9	116943	109926	5301732	4930610
10	119367	112205	5411663	5032847

Fuente: Cuadros 18, 20, 22 (Resumen de las demandas)
Elaboración: El Autor

OFERTA

Para el estudio de la oferta debemos de considerar todos los centros deportivos de la ciudad de Loja pero para nuestra investigación tomaremos todos los centros que cobren por sus servicios. Se realizó una encuesta a 12 centros deportivos dato obtenido en el Gobierno Autónomo Municipal de Loja ya que son los únicos centros que cuentan con patente municipal y todos los permisos de funcionamiento para poder funcionar legalmente.

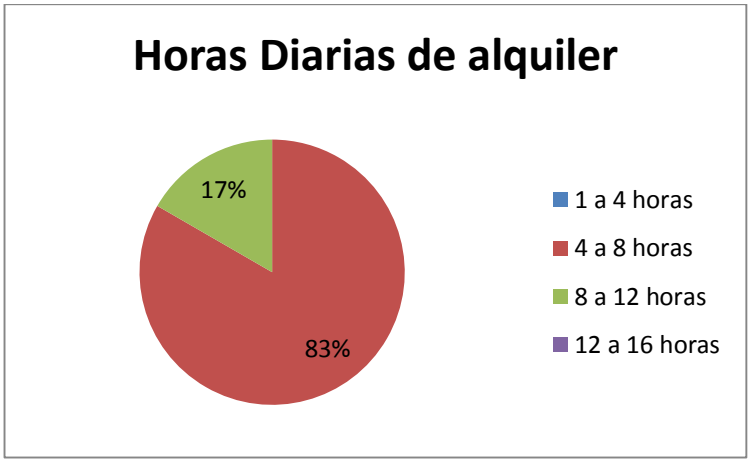
PREGUNTA N° 1

¿Cuántas horas diarias visitan su centro deportivo?

CUADRO 24		
Horas diarias de alquiler		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
1 a 4 horas	0	0
4 a 8 horas	10	83
8 a 12 horas	2	17
12 a 16 horas	0	0
Total	12	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 26



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 83% de los centros deportivos alquilan de 4 a 8 horas debido a que existen muchos deportistas y tienen que atender la demanda de los usuarios, un 17% alquila de 8 a 12 horas debido a que en su centro deportivo se realizan variedad de campeonatos y tienen horarios fijos para clientes que son fieles a este lugar.

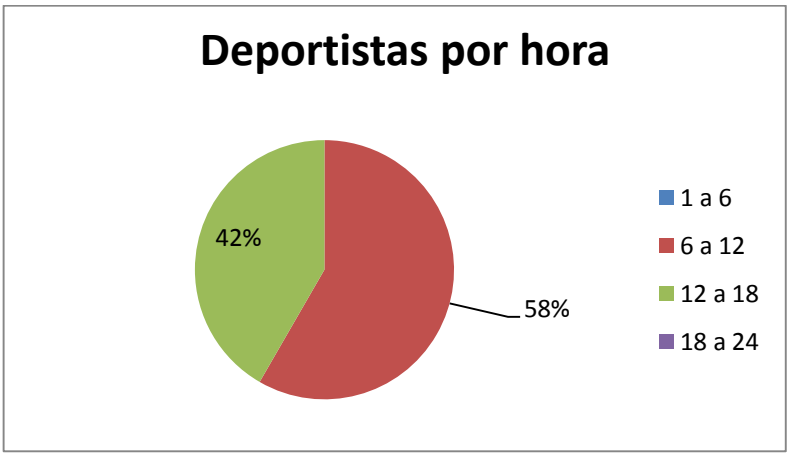
PREGUNTA N° 2

¿Cuántas personas juegan por hora en su centro deportivo?

CUADRO 25		
Deportistas por hora		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
1 a 6	0	0
6 a 12	7	58
12 a 18	5	42
18 a 24	0	0
Total	12	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 27



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 58% de los centros deportivos manifestó que en su centro deportivo llegan a jugar como mínimo 8 personas por que no siempre llegan los deportistas que tienen programado para ese día y como máximo 12 ya que siempre vienen justo para jugar 6 por lado, un 42% manifestó que siempre llegan 12 o más de 12 lo que les obliga a armar más de 2 equipo o jugar más tiempo o turnarse para que todos puedan jugar.

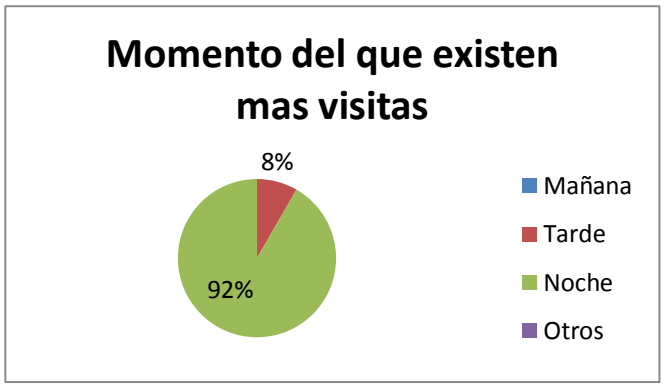
PREGUNTA N° 3

¿En qué momento del día existe mayor demanda de deportistas en su centro deportivo?

CUADRO 26		
Momento del que existen más visitas		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Mañana	0	0
Tarde	1	8
Noche	11	92
Total	12	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 28



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 92% de los centros deportivos supo manifestar que el momento que mayor visitas tienen es en la noche ya que a esa hora pueden todos las personas por que el resto del día pasan con su familia o en el trabajo y se les dificulta acudir, un 8% manifestó que tienen mayor demanda en la tarde ya que su centros deportivos los prestan para escuelas de futbol a partir de la una de la tarde o los fines de semana a partir de las dos de la tarde pasa lleno por que se juntan varios grupos de deportistas que pasan ocupados entre semana.

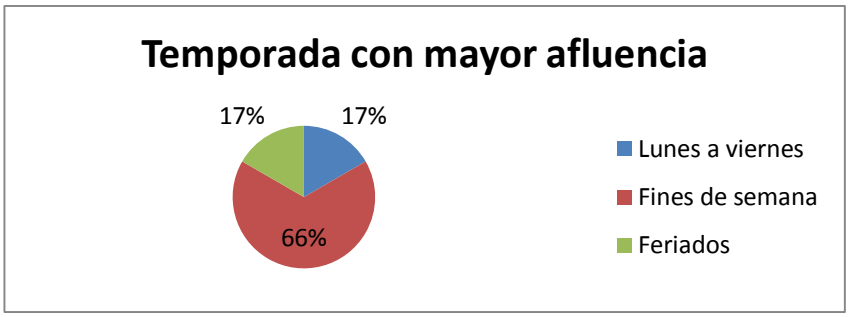
PREGUNTA N° 4

¿En qué temporada existe mayor afluencia de clientes en su centro deportivo?

CUADRO 27		
Temporada con mayor afluencia		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Lunes a viernes	2	17
Fines de semana	8	66
Feriados	2	17
Total	12	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 29



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Al preguntar sobre la temporada con mayor asistencia de deportistas la mayoría de los dueños nos supo manifestar que los fines de semana son los días con mayor afluencia porque entre semana se les dificulta hacer deporte representando el 66%, un 17% nos manifestó que tienen mayor demanda de personas de lunes a viernes en la noche por que la gente que le gusta hacer deporte asiste varias veces después de culminar sus horarios de trabajo, al igual que otro 17% manifestó que los días feriados es donde más acuden a su centro deportivo porque son los únicos días que se olvidad de su trabajo y no tiene responsabilidades laborales.

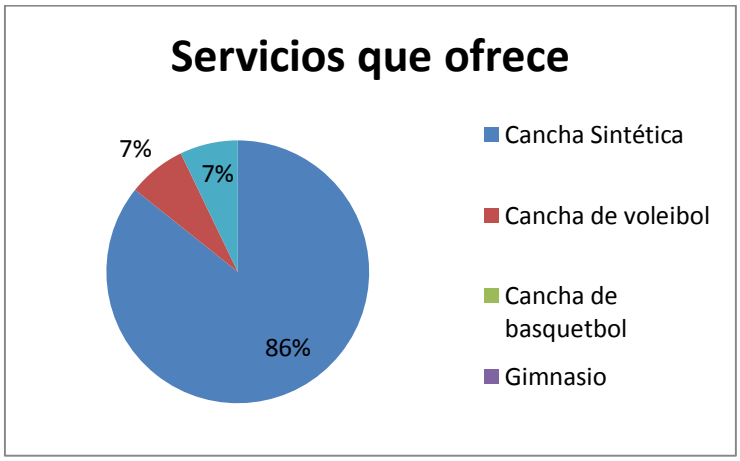
PREGUNTA N° 5

¿Qué servicios ofrece su centro deportivo?

CUADRO 28		
Servicios que ofrece		
Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Cancha Sintética	12	86
Cancha de voleibol	1	7
Cancha de basquetbol	0	0
Gimnasio	0	0
Otros	1	7
Total	14	100

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 30



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En los 12 centros deportivos encuestados existe una cancha sintética debido a que el futbol es el principal deporte demandado por la gente, un solo centro deportivo (Feir play) existe una cancha de voleibol la cual rara vez hacen uso de ella y recientemente en el centro deportivo Champion se implementó una piscina la cual es de gran ayuda para el complemento deportivo de las personas que acuden a dicho centro.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para la determinación de la oferta se aplicó una encuesta a los 12 centros deportivos que cuentan con todos los permisos para su legal funcionamiento en la ciudad de Loja dato obtenido en el Gobierno Autónomo Municipal de Loja.

CUADRO 29					
Visitas per cápita (servicio)					
Alternativa	**Frecuencia diaria**	**Xm**	**F x Xm**	**Frecuencia mensual**	**Frecuencia anual**
1 a 4 horas	0	2,5	0	0	0
4 a 8 horas	10	6	60	1800	21600
8 a 12 horas	2	10	20	600	7200
12 a 16 horas	0	14	0	0	0
Total	12		80	2400	28800

Fuente: Cuadro N° 24 (Pregunta 1 de la oferta)
Elaboración: El Autor

CUADRO 30						
Visitas per cápita (deportistas)						
Alternativa	**Frecuencia x hora**	**Xm**	**F x Xm**	**Frecuencia diaria (7 horas)**	**Frecuencia mensual**	**Frecuencia anual**
1 a 6	0	3,5	0	0	0	0
6 a 12	7	9	63	441	13230	158760
12 a 18	5	15	75	525	15750	189000
18 a 24	0	21	0	0	0	0
Total	12		138	966	28980	347760

Fuente: Cuadro N° 25 (Pregunta 2 de la oferta), cuadro 29 (servicios diarios)
Elaboración: El Autor

Al analizar los datos obtenidos de la encuesta a los 12 centros deportivos podemos concluir que existe una frecuencia diaria aproximada de 966 deportistas en 80 horas, con una frecuencia mensual de 28980 deportistas en 2400 horas y anualmente tendremos un promedio de 347760 deportistas en 28800 horas o servicios prestados.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para la proyección de la oferta tendremos muy en cuenta los datos obtenidos en el Gobierno Autónomo Municipal de Loja en los cuales mediante los registros y análisis realizados por el departamento de Ornato supo manifestar que el último registro que posee este departamento es del año 2012 en el cual el porcentaje de crecimiento de la oferta es de 2,6% para los años posteriores.

FÓRMULA: $Of = Oa\ (1 + i)^{n}$

Datos:

Of = Oferta Futura

Oa = Oferta Inicial (259488)

i = Tasa de Crecimiento (2,6%)

n = Periodos

$$Of = Oa\ (1 + i)^{n}$$

$$Of = 347760\ (1 + 0{,}026)^{1}$$

$$Of = 347760\ (1{,}026)^{1}$$

$$Of = 347760\ (1{,}026)$$

$$Of = 356802$$

CUADRO 31	
Proyección de la oferta (2,6%)	
AÑO	OFERTA
0	347760
1	356802
2	366079
3	375597
4	385362
5	395382
6	405662
7	416209
8	427030
9	438133
10	449524

Fuente: Cuadros 30, Dato GADS Depart. Ornato
Elaboración: El Autor

DEMANDA INSATISFECHA

Al analizar la oferta y la demanda permite determinar la demanda insatisfecha en nuestra investigación el número de usuarios que no pudieron hacer uso del servicio por falta de centros deportivos, para poder obtener la demanda insatisfecha debemos relacionar la demanda efectiva y la oferta.

CUADRO 32			
Demanda Insatisfecha			
Año	DEMANA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	4117180	347760	3769420
1	4202548	356802	3845746
2	4287750	366079	3921671
3	4372804	375597	3997207
4	4457592	385362	4072230
5	4542016	395382	4146634
6	4636195	405662	4230533
7	4732326	416209	4316117
8	4830451	427030	4403421
9	4930610	438133	4492477
10	5032847	449524	4583323

Fuente: Cuadros 23 Y 31 (Demanda futura y Oferta)
Elaboración: El Autor

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Este plan de comercialización está encaminado a las cuatro variables del marketing: Producto (servicio), precio, plaza y promoción; basándonos en todo el estudio de mercado que permitió conocer los gustos y preferencias de los consumidores para poder determinar las necesidades de los posibles demandantes.

Producto (servicio)

La calidad de servicio es la razón fundamental para el desarrollo de esta tesis, el objetivo principal es que la ciudad de Loja cuente con un centro deportivo diferente que brinde un servicio que pueda satisfacer las necesidades deportivas de la población de dicha ciudad.

El servicio que ofrecerá este centro deportivo es una sana diversión para todas las personas que deseen hacer deporte, con instalaciones que contaran con una infraestructura segura y cómoda, para ofrecer un servicio de calidad y cubrir con la mayor parte de la demanda insatisfecha. Los servicios a ofrecer en este nuevo centro deportivo serán de:

- Cancha sintética para jugar futbol con un máximo de 14 jugadores.
- Servicio de bar y burger.
- Juegos de mesa (billar y ping pong)

Presentación del servicio

El nombre comercial para este nuevo centro deportivo será de “EL TEMPLO DEPORTIVO” y el eslogan para ser conocido este centro deportivo será de “calidad de servicio deportistas satisfechos”

GRÁFICA 31

Elaboración: El Autor

Precio

El precio hoy en día es un factor muy importante para demandar de un servicio a pesar que existe gente que por hacer deporte y pasar un momento agradable y compartir en grupo es capaz de pagar cualquier valor por hacer uso del centro deportivo.

Hay que tomar en cuenta que esta investigación va dirigida a la Pea lo cual es gente que tiene ingresos económicos y está dispuesto a gastar un porcentaje mínimo de su salario pero por un servicio de calidad, en la ciudad de Loja se incrementa rápidamente los centros deportivos existen canchas sintéticas casi en todos los barrios de la ciudad pero algunas diferencias entre ellas.

En este centro deportivo tendremos que conservar los precios de nuestra competencia el cual se basa por una hora de servicio hasta las 6pm en 20 dólares pasado esta hora en 25 dólares dando un promedio de pago por persona de 2 dólares.

Plaza

La plaza es muy importante ya que hace que sea un factor muy decisivo para el posicionamiento en el mercado, y hará posible que el servicio llegue a los posibles consumidores mediante los canales de distribución.

La entrega de los servicios se los realizara por venta directa, ya que todos los servicios que se prestaran son en la misma plaza, los futuros clientes tendrán que hacer el uso de los servicios que deseen adquirir y deberán de cancelar al terminar de hacer uso del mismo.

Es considerado un elemento indispensable para la comercialización del servicio que se va a prestar el canal de distribución el cual el más idóneo para nuestro centro deportivo es el siguiente.

Promoción

Las promociones serán de gran ayuda para hacer conocer al nuevo centro deportivo ya que al informar del servicio que se va a ofrecer querrán llegar posibles demandantes por curiosidad o distintos motivos y terminaran quedándose en este centro deportivo, para poder ganar mercado se aplicara las siguientes promociones:

- Promociones para instituciones públicas y privadas, escuelas, colegios y universidades que deseen hacer deporte.

- Descuentos en el alquiler de la cancha sintética para que realicen algún campeonato.

- Tiempo gratis dependiendo del tiempo de juego y la frecuencia que asistan a este centro deportivo.

- Bebidas gratis a los equipos ganadores.

Para dar a conocer todas estas promociones que ofrecerá el centro deportivo hay que utilizar una herramienta muy importante la cual es la publicidad.

Publicidad

Esta herramienta muy importante será de gran ayuda para informar a toda la gente sobre el servicio que se va a ofrecer en este centro deportivo.

El medio publicitario por el cual se va a difundir los servicios que presta el centro deportivo va a ser por la radio, televisión y volantes que son los medios de comunicación más demandados por la gente, el contenido de estas publicidades será relativamente lo más breve posible y tendrá el objetivo de comunicar sobre la existencia de este nuevo cetro y de la calidad de servicio que se va a prestar, dando a conocer su ubicación exacta y números de contacto para cualquier inquietud.

En el primer mes por apertura y por llegar a informar a la mayor cantidad de demandantes se publicaran el doble de cuñas que se publicaran a partir del segundo mes, en la televisión se pasaran 2 comerciales lo más cortos posibles concretos y con imágenes muy llamativas para su aceptación el medio a utilizar va hacer “Ecotel tv”.

El segundo medio de comunicación a utilizar será la radio ya que en una gran cantidad de personas escuchan la mayoría del día la radio la emisora será súper láser o radio hechicera que son de gran renombre y escuchadas por casi todos los lojanos.

Los volantes o circulares serán de gran ayuda para que conozcan las personas de este servicio ya que al entregar a una persona una hoja lo primero en fijarse es el nombre, sus promociones y su ubicación esto se lo hará en la imprenta Santiago lo cual se imprimirá alrededor de 1000 mil volantes para la entrega en el centro de la ciudad.

ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio que a continuación se expone determina factores muy importantes como lo es el tamaño del proyecto, su localización, los equipos a utilizar y las instalaciones requeridas para demandar de este servicio ya que una óptima, eficaz y eficiente utilización de los recursos disponibles ayudara a economizar gastos de nuestro proyecto y ser eficientes al ofrecer el servicio.

TAMAÑO DEL PROYECTO

Para la determinación y análisis de este punto resulta muy importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primera instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleven a un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.

La determinación del tamaño como la capacidad que tendrá el centro deportivo será de mucha utilidad para la estimación de las inversiones necesarias que mejor se ajusten a las necesidades del mismo y para cálculos futuros en las siguientes etapas del proyecto.

CAPACIDAD INSTALADA

Para considerar la máxima capacidad instalada de bienes y servicios que se puede obtener en el centro deportivo se debe considerar los datos obtenidos en la encuesta realizada en el estudio de mercado.

Los horarios de atención serán desde las 5pm hasta las 12pm de lunes a viernes esto representa 7 horas diarias, los sábados y domingos se atenderá desde las 10 am hasta las 12pm considerando que en horario de la mañana no tendrá la misma demanda que el horario de la tarde.

Considerando un promedio diario de 7 horas todos los días una hora equivale a un servicio prestado el centro deportivo al mes ofrecerá 210 servicios y al año prestara 2520 servicios este centro deportivo estaría dispuesto a recibir aproximadamente a 30240 deportistas diarios lo que representara el 0,7% de la demanda insatisfecha en el primer año.

CUADRO 33			
Capacidad Instalada			
Año	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA (100%)	% A CUBRIR
0	3769420	2520	0,7%
1	3845746	2520	0,7%
2	3921671	2520	0,6%
3	3997207	2520	0,6%
4	4072230	2520	0,6%
5	4146634	2520	0,6%
6	4230533	2520	0,6%
7	4316117	2520	0,6%
8	4403421	2520	0,6%
9	4492477	2520	0,6%
10	4583323	2520	0,5%

Fuente: Cuadro 32 (Demanda Insatisfecha)
Elaboración: El Autor

CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada está determinada por el nivel de la demanda insatisfecha que se desea atender en un periodo determinado por consecuencia es el nivel efectivo de la capacidad instalada, una empresa por diferentes motivos nunca inicia al 100% de su capacidad es por esta razón que la capacidad a utilizar en el primer año será del 95% con un incremento anual del 5% hasta llegar al 100 % en todos los años restantes de vida útil.

CUADRO 34			
Capacidad Utilizada			
Año	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
0	2520	95%	2394
1	2520	100%	2520
2	2520	100%	2520
3	2520	100%	2520
4	2520	100%	2520
5	2520	100%	2520
6	2520	100%	2520
7	2520	100%	2520
8	2520	100%	2520
9	2520	100%	2520
10	2520	100%	2520

Fuente: Cuadro 33 (Demanda Instalada)
Elaboración: El Autor

LOCALIZACIÓN

A continuación se presentara la localización tanto macro o general, así como la localización micro o especifica en donde se desarrollara el presente proyecto, lo cual tendrán que ser evaluadas y analizar los distintos factores determinantes para la localización.

Factores para la localización

Costo de terreno.- La ciudad de Loja se ha convertido en una de las ciudades más caras del país es por eso que comprar un terreno demanda de mucho dinero es por tal razón que mientras más lejos este del centro será más económico, en este caso para poner en marcha este proyecto se ha considerado el barrio Epoca para la adquisición del terreno ya que posee algunas áreas verdes desocupadas a costos no muy elevados.

Transporte.- La ubicación del terreno se encuentra aproximadamente a unos 15 minutos del centro de la ciudad esta ubicación es muy buena

para el cliente ya que en sentido de costos y tiempo que invertirá para llegar son relativamente bajos, y de igual manera para adquirir algún insumo para la empresa existen locales comerciales cercanos o el mismo centro de la ciudad que no está muy lejos.

Seguridad.- El barrio considerado para el proyecto es un barrio muy tranquilo ya que cuenta con un retén policial a 100 metro y con guardias de seguridad que custodian el barrio las 24 horas del día.

Mano de obra.- Para la mano de obra no será muy complicado encontrar ya que en Loja existe gente muy capacitada, calificada y necesaria para la empresa y siendo un Lugar muy cercano del centro de la ciudad se facilitara su trasportación a los futuros empleados.

Facilidad de parqueo.- En el barrio existen muchas zonas verdes por lo cual no existen muchas casas por el momento así que será de gran facilidad parquear los vehículos fuera del centro deportivo y tener la seguridad necesaria ya que es un barrio tranquilo con guardianía.

Servicios básicos.- El lugar en donde se encuentra el terreno para el centro deportivo cuenta con todos los servicios básicos necesarios para el funcionamiento ya que sus calles son recién pavimentadas, tiene alcantarillado, agua potable, teléfono y luz eléctrica.

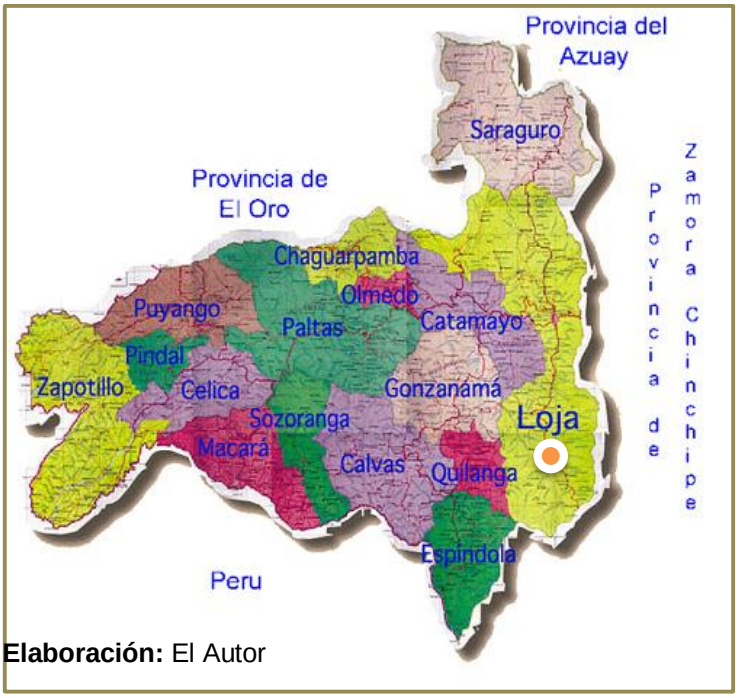
MACROLOCALIZACIÓN

El centro deportivo estará ubicado en la ciudad de Loja, al sur del Ecuador esta decisión fue tomada porque es donde viven sus futuros propietarios y por ende su mayor facilidad al momento de supervisar el trabajo y desarrollo del mismo.

Otro motivo muy importante por la cual fue tomada esta ciudad fue por el nivel de competencia que existe ya que hay pocos centros deportivos que van a prestar un servicio de calidad a miles de deportistas que existen en

esta ciudad ya que en Loja últimamente aparte de ser considerada cuna de artistas es considerada una ciudad deportiva.

GRÁFICA 32



Elaboración: El Autor

MICROLOCALIZACIÓN

Luego de haber analizado los factores de localización anteriormente mencionados pues llegamos a determinar que el mejor lugar para la implementación del centro deportivo es en la:

Provincia: Loja

Cantón: Loja

Parroquia: El Sagrario

Sector: Época

Calles: Avenida de los Paltas

GRÁFICA 33

Elaboración: El Autor

INGENIERIA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto está orientada a determinar todo lo concerniente a la instalación, las áreas en que estará dividido el centro deportivo, el funcionamiento de la planta la descripción del proceso productivo, la adquisición de los equipos y el componente humano.

CUADRO 35		
N°	**AREAS**	**MEDIDA (m^2)**
1	Cancha sintética	337,5
1	Oficina de recepción	6
2	Juegos de mesa	8
1	Minimarket	6
3	Servicios higiénicos	8
8	Camerinos y duchas	16

Elaboración: El Autor

Especificaciones generales de las áreas del proyecto

La dimensión del terreno para la construcción del proyecto es de 15 metros de ancho y 30 metros de largo dando un área total de 450 m^2 distribuida de la siguiente manera:

GRÁFICA 34

Fuente: Web canchas sintéticas

Cancha sintética

La cancha sintética tendrá una dimensión de 24 metros de largo por 12 metros de ancho pero tendremos que considerar que para cada línea de saque del largo de la cancha hay que conservar como mínimo 75 centímetros y de ancho 50 centímetros ya que por seguridad a la ubicación de pancartas, publicidad, a mallas de separación dando un total de 25 metros de largo y 13,5 metros de ancho con una área total de la cancha de 337,5 m^2.

Oficina de recepción

La oficina de la recepción se localizara junto al minimarket ya que es donde existirá la caja de recaudación y un espacio suficiente para guardar los artículos necesarios para el uso del centro deportivo todo esto será construido en una área de 6 m^2.

Juegos de mesa

Los juegos de mesa serán considerados dos una mesa de billar y un futbolín para la distracción mientras esperan su turno de jugar en la cancha sintética esta área de juegos tendrá un espacio físico de 8m^2.

Minimarket

El minimarket contara con una percha, una vitrina y una refrigeradora donde encontraran comida rápida y bebidas hidratantes toda esta área será de 6 m^2.

Servicios higiénicos

Los servicios higiénicos estarán al fondo del local existirán tres servicios uno para las mujeres y dos para los hombres esto será en una área de 8m^2.

Camerinos y duchas

Los camerinos y las duchas estarán junto a los servicios higiénicos al fondo del local se construirá 4 duchas y 4 camerinos para el uso de todos los deportistas esto ocupara una área de 16 m^2.

GRÁFICA 35

Fuente: Web canchas sintéticas

COMPONENTE HUMANO

El componente humano es muy importante ya que nos consiste en definir cuantas personas son necesarias para para brindar un servicio de calidad al usuario.

- Gerente (1)
- Secretaria contadora (1)
- Asesor jurídico (1 temporal)
- Encargado del centro deportivo (1)

PROCESO DEL SERVICIO

El servicio en sí que se va a prestar en este centro deportivo es el alquiler de una cancha sintética en donde un promedio de 12deportistas llegan cada hora lo cual se les dará la bienvenida se cambiaran y procederán hacer el uso de una o más horas por la cancha, para luego proceder a la facturación por el servicio y su despedida vale recalcar que algunos personas llegaran con algún acompañante para ellos existe una área de juegos de mesa y un minimarket y bebidas hidratantes para todos los usuarios.

GRÁFICA 36

FLUJOGRAMA PROCESO DEL SERVICIO EN GENERAL

SIMBOLOGIA

- Inspección se refiere al control ejecutado en alguna etapa del proceso.
- Transportar (Movilización de algún elemento u operación)
- Almacenamiento o procesos del servicio
- Fin del servicio

Elaboración: El Autor

Descripción.

1. **Bienvenida.** Cuando los deportistas o usuarios del centro deportivo lleguen a demandar de este servicio se les dará una breve explicación sobre el centro y sus servicios para que luego procedan a cambiarse o hacer la respectiva espera de su turno de uso del servicio.

2. **Uso del servicio.** El usuario antes de hacer uso del centro deportivo deberá detallar que tiempo va permanecer en dicho servicio para luego proceder hacer deporte.

3. **Facturación.** El cliente después de realizar deporte tendrá que acercarse a la oficina de recepción para cancelar su valor bien sea personalmente o en grupo para luego proceder a entregar su respectiva factura por el servicio ofertado.

4. **Despedida.** Luego de realizar deporte y de cancelar por el servicio se procede hace la respectiva despedida esperando su pronto regreso al hacer uso de este centro deportivo.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo es necesario ya que permitirá conocer toda la estructura legal y administrativa para operar dicho centro deportivo y conocer sus niveles jerárquicos y funciones dentro de la empresa, es necesario tener permisos por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado de Loja, por el Servicio de Rentas Internas y por parte de los Bomberos para tener un funcionamiento legal.

BASE LEGAL.

Legalmente cualquier persona natural podrá constituirse en una persona jurídica cumpliendo ciertos requisitos como son el ser mayor de edad, estar legalmente facultado para ejercer alguna actividad económica, no tener ningún impedimento legal ni ser perseguido por la justicia y tener un registro único de contribuyente con todos estos requisitos necesarios podrá estar al frente de alguna empresa.

La presente empresas se constituirá como una empresa individual de servicio privado y de economía externa, para tal efecto el o los propietarios serán los únicos dueños y quienes aportaran parte del capital para constituir dicho centro deportivo.

Razón Social

El nombre de la empresa será **CENTRO DEPORTIVO "EL TEMPLO DEPORTIVO",** el mismo que brindara un servicio de calidad para todos los deportistas de la ciudad de Loja cumpliendo con todas las disposiciones que demanda la ley.

Domicilio

El domicilio de la empresa será en el Ecuador, la provincia de Loja, cantón Loja, parroquia El Sagrario, barrio Época en la calle Av. Occidental de paso a pocos metros de la escuela Graciela Atarihuana.

Objeto de la Sociedad

El objetivo principal de la empresa será el prestar un servicio de recreación a todos los deportistas en un centro deportivo privado con una calidad deservicio y ambiente favorable para la práctica deportiva.

Capital Social

La empresa empezara sus operaciones con un capital de inversión de $125000 dólares lo cual se espera cubrir con la mayoría de gastos para que la empresa empiece a funcionar.

Tiempo de Duración de la Sociedad

La presente empresa tiene una duración de 10 años que se contabilizara a partir de la fecha de funcionamiento.

Número de Socios

Esta empresa estará constituida con dos socios los cuales aportaran con parte del capital para dicho centro deportivo.

MINUTA PARA LA CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras a su cargo sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida las siguientes clausulas:

PRIMERA, COMPARECIENTES: Los señores Gilber Eduardo González Lituma y Byron Geovanny González Bravo mayores de edad, de estados civiles casados, domiciliados en el cantón Loja comparecen ante la Ley todo acto de contratos.

SEGUNDA CONSTITUCION DE SOCIEDAD: Quienes comparecen queremos conformar una compañía limitada llamada “EL TEMPLO DEPORTIVO CIA. LTDA.” que se dedicara a prestar los servicios deportivos, la cual está formada por dos accionistas quienes aportaran

con el capital y lo cual estará sujeta en las normas de la ley de compañías y otras leyes.

TERCERO; Utilidades. Los accionistas mencionados se repartirán la utilidad liquida en porcentajes de acuerdo a la inversión de cada uno.

CUARTA; Disolución. En caso de disolver la empresa, toda ella se repartirá en el porcentaje en que el socio aporto.

a) Se publicara el extracto de la escritura de constitución en el periódico de mayor circulación.

b) La Superintendencia de Compañías aprobara mediante resolución la sociedad.

c) Margina en la notaria la escritura y la resolución y se inscribe en el registro mercantil.

d) Se escriben los nombramientos en el registro mercantil.

……..	…..……
Gilber González L.	Byron González B.
C.I.	C.I.

OBLIGACIONES PARA EL CENTRO DEPORTIVO

En el Gobierno Autónomo Descentralizado de Loja nos exige que una vez obtenido el terreno se tiene que seguir dos pasos muy importantes para la previa implementación del centro deportivo a continuación los detallaremos:

PRIMERA.

CERTIFICADO DE REGULACIÓN URBANA O LINEA DE FÁBRICA

Requisito previo para trámites de cerramiento, desbanques, aceras, bordillos, aprobación de planos, actualización de permiso de construcción, subdivisión, propiedad horizontal, urbanización.

Los documentos serán entregados en Archivo General.

- Formulario para línea de fábrica. (adquirir en ventanilla N° 12 de Recaudaciones.)… el croquis q señala en la línea de fábrica debe ser claro incluyendo los nombres de las calles para su ubicación.

- Copia de la cedula de identidad del propietario.

- Copia simple de las escrituras verificar si el registro de la propiedad este legible caso contrario solicitar un certificado actualizado.

- Copia del impuesto predial vigente.

- Certificado de solvencia municipal (obtenerlos en la Jefatura de Rentas Municipales).

- Copia de la planilla de agua potable.

  (Ref. Art2.02 Ordenanza Municipal de Urbanismos, Construcciones y Ornato del Cantón Loja)

SEGUNDA.

APROBACIÓN DE PLANOS

Los documentos serán entregados en Archivo General, en una carpeta color azul.

- Solicitud en papel valorado municipal dirigida a la Jefatura de Regulación y Control Urbano (adquirir en ventanilla N°12 de Recaudaciones).

- Certificado de Regulación Urbana o Línea de Fabrica con sus documentos habilitantes de aprobación.

- Copia de cedula de propietario y proyectista.

- Planos: incluirá firmas de propietario y proyectista con el número de registro municipal.

- Fotografías del estado actual del predio y su entorno.

- Formulario para apartado postal domiciliario que será adquirido en la Empresa de Correos del Ecuador – Loja.

- En caso de requerirse los estudios complementarios de la Jefatura de Regulación y Control Urbano emitirá el oficio de requerimiento posterior a la revisión de los planos.

- Certificado de Solvencia Municipal (Rentas Municipales).

  En el plazo de aprobación se comunicara máximo en 15 días calendario a la fecha de ingreso en el Archivo General.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Requisitos de Inscripción para obtener el RUC.

Las personas que deseen inscribirse en el Ruc deberán presentar los siguientes requisitos:

- Presentar original y copia de la cedula de identidad o de ciudadanía vigente.

- Presentar original del certificado de votación del último proceso electoral.

- Presentar una copia del pago del impuesto predial, contrato de arrendamiento o planilla de servicio básico cualquiera de estos tres requisitos para la verificación del domicilio o lugar de la empresa donde se va a realizar la actividad económica.

OBLIGACIONES LABORALES

La empresa cumplirá con todas las obligaciones que demanda la ley para sus empleados como lo son:

EMPLEADOR:

- Pagar un sueldo adecuado y acorde a las funciones desempeñadas dentro de la empresa basándose en el código del trabajo.
- Suscribir al personal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Indemnizar a los clientes o funcionarios que sufran algún accidente que sufran dentro del centro deportivo.
- Cualquier clase de permiso siempre y cuando exista alguna justificación veras y efectiva.
- Conferir certificados de conducta y de trabajo.

EMPLEADO:

- Desempeñar todas las funciones especificadas en el contrato.
- Mantener una conducta adecuada y acorde para el buen entendimiento y funcionamiento de la empresa.
- Dar aviso al empleador por cualquier inasistencia al trabajo y luego presentar su respectiva justificación.
- Conservar todo el material dado para su trabajo.

- Comunicar al empleador sobre cualquier novedad, peligro y daños materiales que podrán ocasionarse dentro de la empresa.

BENEFICIOS LABORALES

Todo empleado tendrá derecho a:

- Percibir un sueldo mensual.
- Pago del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Una vez cumplido más de un año de trabajo a vacaciones.
- A recibir el décimo tercer y cuarto sueldo completo o parte de ellos según su tiemplo de trabajo.

De trabajo en la misma empresa:

- Participar de las utilidades de la empresa (15% de las utilidades).
- Cuando cumplan más de un año en la misma empresa podrán determinar si desean recibir mensualmente sus fondos de reserva o acumularlos.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Es muy importante la organización administrativa de una empresa ya que permitirá asignar funciones, conocer el nivel jerárquico y rango que tienen para designar responsabilidades a las personas que conforman la empresa.

NIVELES JERÁRQUICOS

a) NIVEL DIRECTIVO

El nivel Directivo es el principal nivel jerárquico y está constituido por la Junta General de Socios, los cuales son los encargados de normar y determinarlas diferentes políticas, reglamentos, y alcanzar los objetivos y metas planteados por la empresa.

b) NIVEL EJECUTIVO

El nivel ejecutivo está representado por el Administrador, el cual es nombrado por la Junta General de Socios, sobre la base de requisitos previamente establecidos, este nivel está encargado de administrar, dirigir, organizar y controlar todos los procesos de la empresa basándose en las políticas planteadas por la Junta de Socios.

c) NIVEL ASESOR

Este nivel estará representado por un Asesor Jurídico y cuya función es asesorar, informar, analizar temáticas en materia jurídica y resolver cualquier problema de orden legal en la cual esté relacionado la empresa, en este caso será un Abogado temporal.

d) NIVEL DE APOYO

Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia cumpliendo las ordenes y funciones encargadas este nivel estará representado por un Conserje Guardián.

e) NIVEL OPERATIVO

Este nivel es el responsable directo de las actividades básicas de la empresa, es el encargado de ejecutar las funciones asignadas por el órgano directivo, este nivel lo representara un encargado del

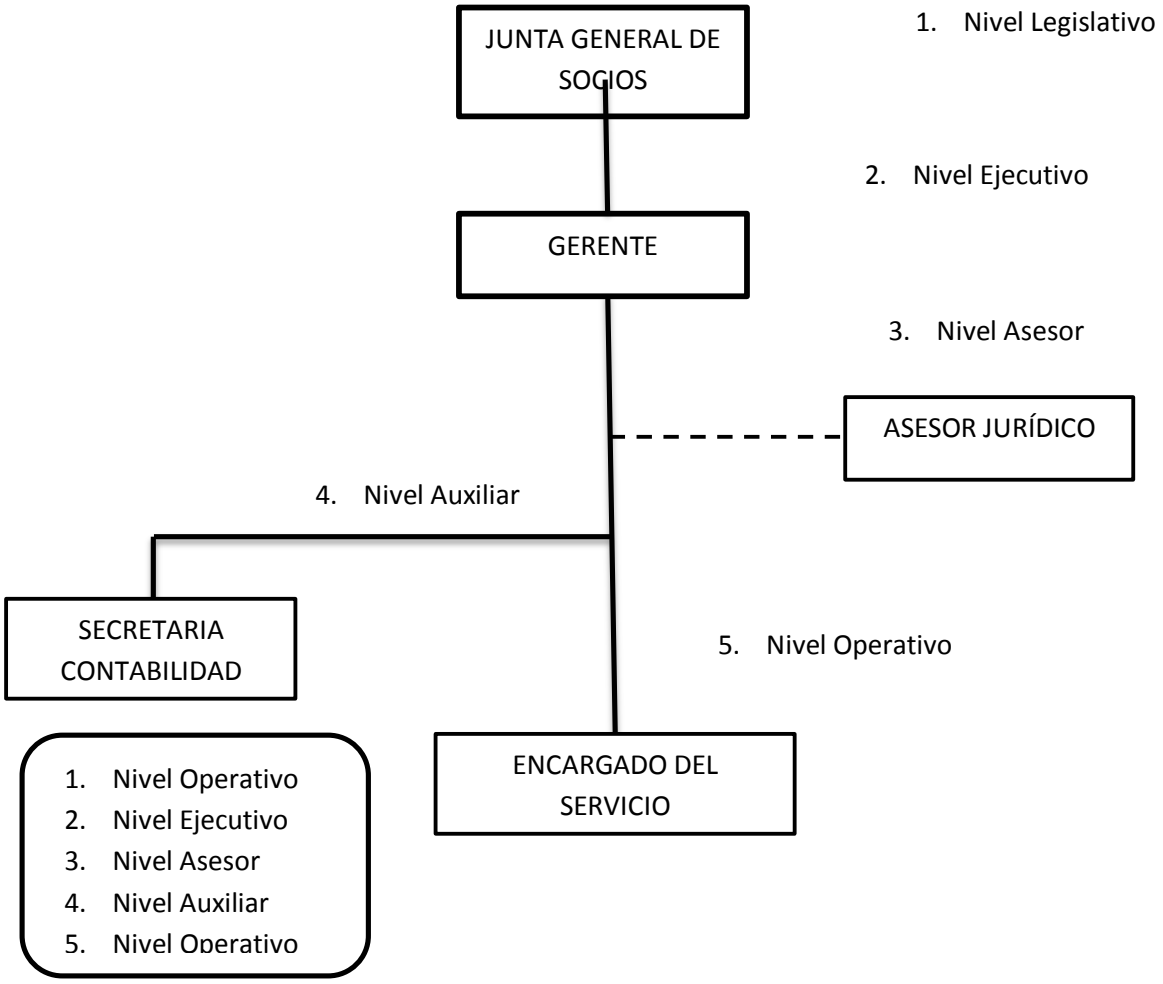
centro deportivo el cual está directamente relacionado con la prestación del servicio.

ORGANIGRAMAS

Se refiere a la estructura organizativa interna de la empresa en la cual se podrá observar rápida y resumidamente la estructura de la organización.

GRÁFICA 37

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO DEPORTIVO "EL TEMPLO DEPORTIVO"

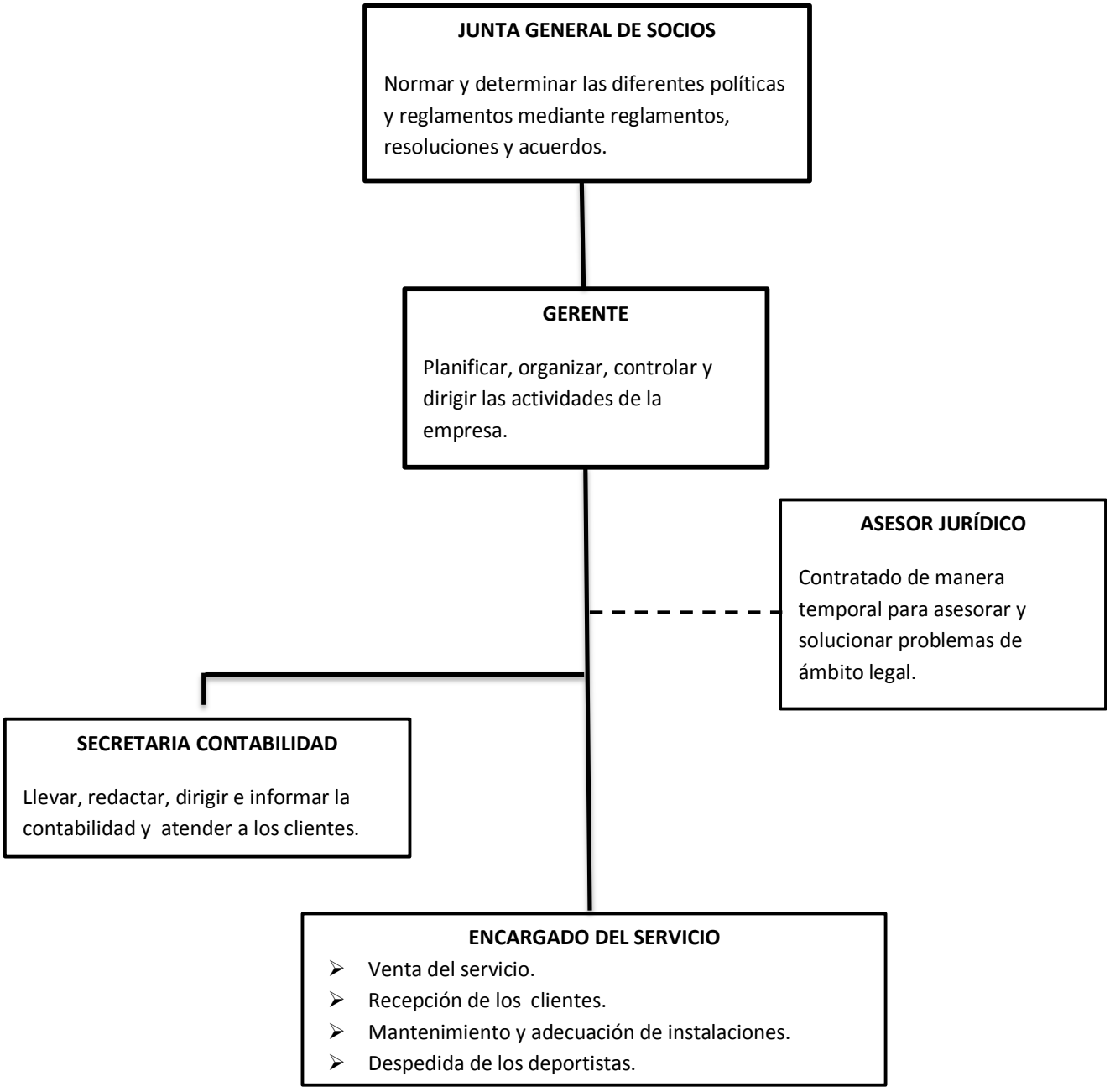


Elaboración: El Autor

GRÁFICA 38

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO DEPORTIVO

"EL TEMPLO DEPORTIVO"

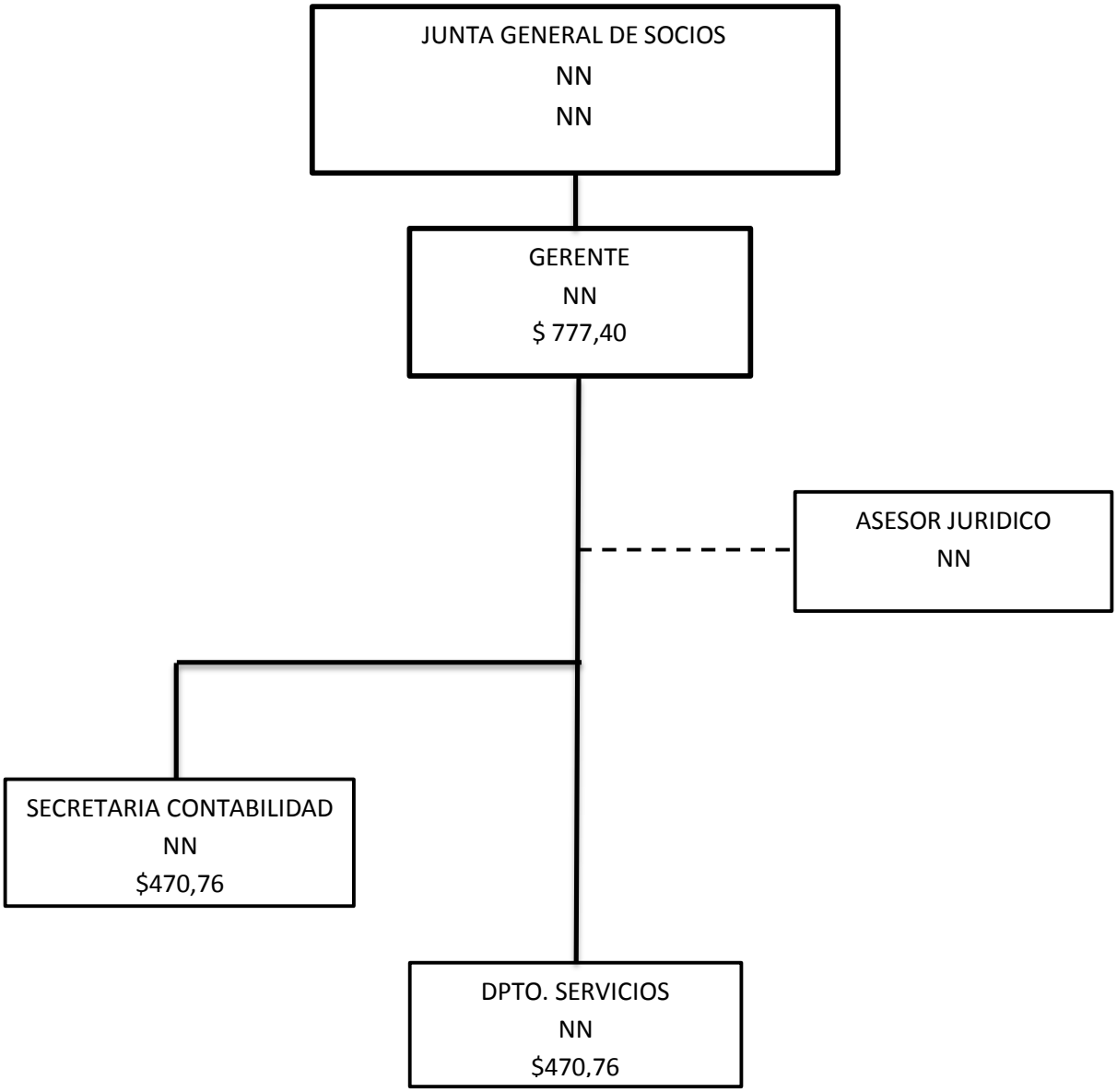


Elaboración: El Autor

GRÁFICA 39

ORGANIGRAMA POSICIONAL DEL CENTRO DEPORTIVO

“EL TEMPLO DEPORTIVO”



Elaboración: El Autor

MANUAL DE FUNCIONES

	“EL TEMPLO DEPORTIVO”	
	MANUAL DE FUNCIONES	
	FECHA DE APROBACIÓN:	**CÓDIGO:** 01

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO:	GERENTE GENERAL
NIVEL:	EJECUTIVO
SE REPORTA:	JUNTA DE SOCIOS
SUBORDINADOS:	TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA

II. NATURALEZA DEL PUESTO

Planear, organizar, dirigir y controlar los recursos materiales, financieros y humanos del centro deportivo.

III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

FUNCIONES

- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas por la empresa.
- Liderar todos los procesos de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Mantener contacto continuo con clientes y proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, y productos más adecuados para la empresa.
- Representar legal y judicial al centro deportivo.

RESPONSABILIDADES

- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como el de la empresa en general.
- Hacer cumplir las leyes estatutos, normas y reglamentos.
- Responder por el trabajo de todos los empleados de la empresa.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS

EDUCACIÓN: Titulo de tercer nivel en Ing. Comercial o carreras afines.
EXPERIENCIA: Un año en funciones similares.
CONOCIMIENTOS: Paquete de datos de Office

V. CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina y Campo
RIESGO: Riesgo mínimo.

VI. HABILIDADES Y DESTREZAS

- Pensamiento estratégico.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los trabajadores.
- Capacidad de liderazgo.
- Poder de negociación con proveedores y clientes.

Elaboración: El Autor

	“EL TEMPLO DEPORTIVO”	
	MANUAL DE FUNCIONES	
	FECHA DE APROBACIÓN:	**CÓDIGO:** 02

I. INFORMACIÓN BÁSICA

PUESTO:	ASESOR JURIDICO
NIVEL:	ASESOR
SE REPORTA:	GERENTE
SUBORDINADOS:	

II. NATURALEZA DEL PUESTO

Planificar, dirigir, controlar y evaluar procesos judiciales que implique la representación legal de la empresa cuando esta lo requiera.

III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

FUNCIONES

- Analizar, conceptuar, emitir criterios y pronunciamientos legales de la empresa
- Asistir como asesor jurídico en audiencias extrajudiciales que la empresa lo requiera
- Responder oficios y escritos legales de petición en las diferentes entidades de control
- Efectuar contratos y servicios ocasionales de los empleados de la empresa
- Preparar informe sobre el incumplimiento de contratos y convenios

RESPONSABILIDADES

- Resolver problemas legales de la empresa.

- Asesorar al personal ejecutivo para tomar las mejores decisiones empresariales.
- Informar ante la gerencia el avance o estado de los litigios, trámites judiciales y extrajudiciales.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS

EDUCACIÓN: Titulo de tercer Abogado.
EXPERIENCIA: Un año en ejercicio de funciones.
CONOCIMIENTOS: Derecho Laboral.

V. CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina
RIESGO: Ningún riesgo.

VI. HABILIDADES Y DESTREZAS

- Agilidad y agudeza mental, iniciativa y creatividad, vocación e investigación.
- Capacidad de análisis, interpretación y síntesis, liderazgo.
- Capacidad para trabajar en equipo, disposición para cuestionar, contradecir y fundamentar objetivamente.
- Capacidad para la aplicación de políticas institucionales, donde tome decisiones en forma independiente o grupal, rápida y oportuna.

Elaboración: El Autor

	“EL TEMPLO DEPORTIVO”	
	MANUAL DE FUNCIONES	
	FECHA DE APROBACIÓN:	**CÓDIGO:** 03

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO:	SECRETARIA – CONTADORA
NIVEL:	AUXILIAR
SE REPORTA:	GERENTE
SUBORDINADOS:	

II. NATURALEZA DEL PUESTO

Dirigir y realizar todas las actividades contables de la empresa que incluyen la preparación, actualización e interpretación de los documentos contables y estados financieros, así como otros deberes relacionados con el área de contabilidad.

III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

FUNCIONES

- Elaborar mensualmente los estados financieros correspondientes a la empresa.
- Mantener informado al Gerente General sobre la contabilidad de la empresa.
- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.
- Recomendar controles internos de compras, ventas y recursos humanos, y delegar funciones a estas.
- Entregar al Gerente comprobantes, facturas y orden de compra correspondientes, previo visto bueno y justificativo correspondiente.

RESPONSABILIDADES

- Responde por equipos a su cargo hasta un valor de $1500.

- Responder por el trabajo de su departamento.
- Reportar anomalías en los registros al Gerente.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS

EDUCACIÓN: Título de tercer nivel o tecnología en Contabilidad y Auditoría.

EXPERIENCIA: Un año en ejercicio de funciones.

CONOCIMIENTOS: Cursos sobre tributación, manejo de Office, Manejo de sistema Visual Fact, Reglamentos y disposiciones vigentes de Ley de Trabajo o Laboral.

V. CONDICIONES DE TRABAJO

AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina
RIESGO: Mínimo.

VI. HABILIDADES Y DESTREZAS

- Es necesario que la persona sea responsable, honesta, organizada con el dinero, con habilidades administrativas, organizativas y de comunicación.
- Capacidad y Criterio en toma de decisiones.
- Buen manejo de relaciones interpersonales.
- Trabajo bajo presión.

Elaboración: El Autor

	“EL TEMPLO DEPORTIVO”	
	MANUAL DE FUNCIONES	
	FECHA DE APROBACIÓN:	**CÓDIGO:** 03

I. INFORMACIÓN BÁSICA

PUESTO:	ENCARGADO DEL SERVICIO
NIVEL:	OPERATIVO
SE REPORTA:	GERENTE
SUBORDINADOS:	

II. NATURALEZA DEL PUESTO

Planificar, organizar, dirigir coordinar y controlar las actividades que se realicen en la Empresa en lo que refiere a Ventas y atención al cliente.

III. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

FUNCIONES

- Recibir a los deportistas y ofrecer los servicios de la empresa.
- Cumplir con todos los protocolos de servicio al saludar, durante el servicio y al despedirse de los clientes.
- Emitir y llevar el control de las facturas.
- Emitir informes a las superiores sobre cualquier producto o servicio que se necesite para satisfacer al cliente.
- Ofrecer todos los productos de la empresa

RESPONSABILIDADES

- Responde por equipos a su cargo hasta un valor de $1500.
- Responsable de un oportuno responsable y eficiente servicio.
- Reportar anomalías al Gerente.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS
EDUCACIÓN: Estudiante universitario. **EXPERIENCIA:** Seis meses en funciones similares. **CONOCIMIENTOS:** Atención al cliente.
V. CONDICIONES DE TRABAJO
AMBIENTE DE TRABAJO: Oficina **RIESGO:** Mínimo.
VI. HABILIDADES Y DESTREZAS
➢ Honesto/a, responsable, respetuoso/a. ➢ Puntualidad ➢ Trabajo bajo presión. ➢ Compromiso y agilidad. ➢ Facilidad de expresión verbal ➢ Buen manejo de relaciones interpersonales.

Elaboración: El Autor

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES

Está considerada como el monto estimado total a invertir para el funcionamiento y puesta en marcha de la empresa, la inversión consta de bienes tangibles e intangibles.

ACTIVOS FIJOS

Son todas las inversiones en bienes tangibles necesarios para el desarrollo habitual de una empresa, 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, los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

a.) TERRENO

El terreno a utilizar tiene una dimensión de 15 metros de ancho y 30 metros de largo dando un área total de 450 m^2

CUADRO 36			
TERRENO			
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	450 m2	$ 130	$ 58.500
		TOTAL	$ 58.500

Fuente: Proforma Inmobiliaria Aval
Elaboración: El Autor

b.) CONSTRUCCIONES

Para las construcciones del Centro Deportivo se utilizara en algunas partes estructura metálica, con bloque y acabados por completo esto tiene un valor aproximado de 100 dólares el metro cuadrado tenemos que asumir que el terreno es de 450 metros cuadrados y el área de construcción es de 112, 5 metros cuadrados los cuales comprende todas las áreas dejando libre 337,5 metros cuadrados los cuales son para la cancha sintética que tiene un valor de 38813 dólares incluida el césped sintético y la estructura metálica de toda la cancha con un valor total de 50063 dólares.

CUADRO 37			
CONSTRUCCIONES			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Construcción	112,5m2	$ 100	$ 11.250
Cancha sintética	337,5 m2	$ 115,00	$ 38.813
		TOTAL	$ 50.063

Fuente: Constructora Aldean y venta de césped (Césped-Ecuador)
Elaboración: El Autor

c.) EQUIPOS

Este rubro es lo necesario para que la empresa pueda efectuar sus actividades, el precio de los siguientes equipos se obtuvo mediante proformas y consultas en mercado libre.

CUADRO 38			
EQUIPOS			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Televisor Led 50" LG	1	$ 1.000	$ 1.000
Equipo de sonido	1	$ 300	$ 300
Refrigeradora Electrolux	1	$ 400,00	$ 400
		TOTAL	$ 1.700

Fuente: Proforma Local comercial Marximex y Mercado Libre Ecuador
Elaboración: El Autor

d.) MUEBLES Y ENSERES

Se cuantifica los valores por la compra de muebles que se necesitan para ofrecer un mejor servicio en el Centro Deportivo.

CUADRO 39			
MUEBLES Y ENSERES			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Escritorio	1	$ 140	$ 140
Mesa de billar	1	$ 600	$ 600
Mesa de pimpón	1	$ 225	$ 225
Silla giratoria	2	$ 40	$ 80
Mostrador	1	$ 100	$ 100
Sillas plásticas	12	$ 8	$ 96
Archivador	1	$ 33	$ 33
Mesa de plástico	4	$ 60	$ 240
Basureros	4	$ 10	$ 40
		TOTAL	**$ 1.554**

Fuente: Proforma Local comercial Pica y Mueblería el Bosque
Elaboración: El Autor

e.) EQUIPOS DE OFICINA

Se refiere al equipo de oficina que se va a utilizar en la empresa para empezar su funcionamiento.

CUADRO 40			
EQUIPOS DE OFICINA			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Teléfono	2	$ 60	$ 60
Calculadora	1	$ 20	$ 20
Perforadora	1	$ 4	$ 4
Grapadora	1	$ 3,5	$ 3,5
		TOTAL	**$ 87,5**

Fuente: Proforma Librería La Reforma y Computadoras Triple C
Elaboración: El Autor

f.) EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Los equipos de computación comprenden todo el equipo tecnológico e informático necesario para el correcto funcionamiento de la parte administrativa y operativa de la empresa.

CUADRO 41			
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Computadora portátil Sony	1	$ 800	$ 800
Impresora Multifunción	1	$ 90	$ 90
		TOTAL	**$ 890**

Fuente: Proforma Computadoras Triple C

g.) EQUIPOS DEPORTIVOS

El equipo deportivo se refiere a todo los implementos deportivos necesarios para el funcionamiento de la empresa.

CUADRO 42			
EQUIPOS DEPORTIVOS			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Arco de futbol	2	$ 120	$ 240
Red para arco	2	$ 80	$ 160
Pelota N° 4	4	$ 28	$ 112
Bolas de billar	1 (juego)	$ 45	$ 45
Tacos de billar	4	$ 20	$ 80
Pelotas de ping pong	25	$ 0,10	$ 2,50
Malla para mesa de ping pong	1	$ 20	$ 20
Raquetas de pin pon	4	$ 6	$ 24
		TOTAL	**$ 683,50**

Fuente: Mercado libre Ecuador
Elaboración: El Autor

h.) UTILERIA, LENCERIA Y MENAJE

La utilería, lencería y menaje se refiere a los utensilios, artefactos decoraciones y demás objetos que ayuden a mejorar la imagen y el funcionamiento de la empresa.

CUADRO 43			
UTILERIA LENCERIA Y MENAJE			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Chalecos deportivos	72	$ 2	$ 108
Cuadros decorativos	5	$ 15	$ 75
Posters decorativos	10	$ 8	$ 80
Espejos	3	$ 15	$ 45
		TOTAL	**$ 308**

Fuente: Proforma Deportivo Sports y Cuadros & Marcos
Elaboración: El Autor

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO 44	
ACTIVOS FIJOS	
CONCEPTO	**V. TOTAL**
TERRENO	$ 58.500
CONSTRUCCIONES	$ 50.063
EQUIPOS	$ 1.700
MUEBLES Y ENSERES	$ 1.554
EQUIPOS DE OFICINA	$ 87,50
EQUIPOS DE COMPUTACION	$ 890
EQUIPOS DEPORTIVOS	$ 683,50
UTILERIA LENCERIA Y MENAJE	$ 308
IMPREVISTOS (5%)	$ 5.689,28
TOTAL	**$ 119.474,78**

Fuente: Cuadros 36 - 43
Elaboración: El Autor

ACTIVO DIFERIDO

Los activos diferidos son todos aquellos bienes intangibles y muy necesarios para poner en marcha el servicio que se desea prestar, están considerados todos los formularios, estudios y permisos legales para crear una empresa legalmente.

CUADRO 45	
ACTIVOS DIFERIDOS	
CONCEPTO	**V. TOTAL**
Elaboración del Proyecto	$ 1.100
Constitución Legal	$ 300
Permisos de Funcionamiento	$ 200
Registro Sanitario	$ 150
imprevistos 5%	$ 88
TOTAL	**$ 1.838**

Fuente: Proforma del Gads Loja
Elaboración: El Autor

ACTIVO CIRCULANTE

El activo circulante, corriente o más conocido capital de trabajo se refiere al dinero necesario para empezar a poner en marcha la unidad de producción para ello se calcula los gastos a efectuarse para un determinado periodo productivo.

a.) MANO DE OBRA DIRECTA

La mano de obra directa hace referencia a los salarios que van a percibir todas las personas que están relacionadas directamente con el servicio prestado estos salarios están fijados de acuerdo a la ley como lo son el décimo tercer y cuarto sueldo y también considerando que a partir del segundo año se cancelara los fondos de reserva.

CUADRO 46	
MANO DE OBRA DIRECTA	
CONCEPTO	**ENCARGADO DEL SERVICIO**
Sueldo Básico	$ 354
Décimo Tercero	$ 29,5
Décimo Cuarto	$ 29,5
Vacaciones	$ 14,75
Aporte IESS (11,15%)	$ 39,47
Aporte IECE (0,5%)	$ 1,77
Aporte SECAP (0,5%)	$ 1,77
TOTAL MENSUAL	**$ 470,76**
TOTAL ANUAL	**$ 5.649**

Fuente: Ministerio del Trabajo, IESS
Elaboración: El Autor

b.) SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

Este rubro comprende los salarios que van a percibir la parte administrativa en nuestra empresa será el Gerente y la Secretaria – Contadora.

CUADRO 47		
SUELDOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	**GERENTE**	**SECRETARIA CONTADORA**
Sueldo Básico	$ 600	$ 354
Décimo Tercero	$ 29,5	$ 29,5
Décimo Cuarto	$ 50,0	$ 29,5
Vacaciones	$ 25,00	$ 14,75
Aporte IESS (11,15%)	$ 66,90	$ 39,47
Aporte IECE (0,5%)	$ 3,00	$ 1,77
Aporte SECAP (0,5%)	$ 3,00	$ 1,77
TOTAL MENSUAL	**$ 777,40**	**$ 470,76**
TOTAL ANUAL	**$ 9.329**	**$ 5.649**

Fuente: Ministerio del Trabajo, IESS
Elaboración: El Autor

c.) SERVICIOS BÁSICOS

Los servicios básicos comprenden todos los gastos generales como lo son el agua potable, energía eléctrica y servicio telefónico (triple pack de CNT)

CUADRO 48	
SERVICIOS BASICOS	
CONCEPTO	**V. TOTAL**
Energía Eléctrica	$ 100
Agua Potable	$ 20
Cnt (Triple Pack)	$ 33,32
TOTAL MENSUAL	**$ 153,32**
TOTAL ANUAL	**$ 1.839,84**

Fuente: Proforma EERSSA, GADS LOJA, CNT
Elaboración: El Autor

d.) GASTOS DE PUBLICIDAD

Los gastos de publicidad se consideran cualquier propaganda realizada en cualquier medio escrito o visual en donde se da conocer el servicio que se presta en este Centro Deportivo.

CUADRO 49			
GASTOS DE PUBLICIDAD			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Ecotel Tv	2	$ 20	$ 40
Radio (Súper Laser)	8	$ 5	$ 40
Circulantes	1000	$ 0,04	$ 40,00
		TOTAL MENSUAL	**$ 120,0**
		TOTAL ANUAL	**$ 1.440,0**

Fuente: Proforma Ecotel Tv, Radio Súper Lacer y Grafica Santiago
Elaboración: El Autor

e.) GASTO DE SUMINISTRO DE LIMPIEZA

Los gastos de limpieza se refieren a todos los útiles a utilizar para la empresa para mantener un lugar limpio y ordenado para que tenga una imagen agradable para los clientes.

CUADRO 50			
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CONCEPTO	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**V. TOTAL**
Escoba	1	$ 3,5	$ 3,50
Trapeador	1	$ 3,5	$ 3,5
Recogedor de basura	1	$ 1,5	$ 1,5
Fundas de basura	10	$ 0,02	$ 0,20
Jabón	3	$ 0,75	$ 2
Toalla	1	$ 2,75	$ 2,75
Cloro	1	$ 2	$ 2
Detergente	4	$ 0,65	$ 2,60
Desinfectante	1	$ 1	$ 1
Franela	1	$ 1	$ 1
Guantes	1	$ 0,75	$ 0,75
Papel higiénico	10	$ 0,45	$ 4,5
Vasos Plásticos	200	$ 0,01	$ 2
		TOTAL MENSUAL	**$ 27,1**
		TOTAL ANUAL	**$ 324,6**

Fuente: Zerimar
Elaboración: El Autor

f.) GASTO SUMINISTROS DE OFICINA

Los suministros de oficina se refieren a todos los útiles necesarios para las oficinas para un mejor cálculo y organización de la documentación de la empresa.

CUADRO 51			
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA			
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Facturas (x100)	2	$ 8,5	$ 17
Papel bon (x500)	1	$ 4	$ 4
Carpeta	2	$ 0,5	$ 1,0
Tinta de Impresora	1	$ 3	$ 3
Esfero	3	$ 0,35	$ 1,05
		TOTAL MENSUAL	$ 26,05
		TOTAL ANUAL	$ 312,6

Fuente: Proforma de Grafica y librería Santiago
Elaboración: El Autor

RESUMEN DE ACTIVO CIRCULANTE

CUADRO 52	
ACTIVO CIRCULANTE	
CONCEPTO	V. TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA	$ 471
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	$ 1.248,16
SERVICIOS BASICOS	$ 153,32
GASTOS DE PUBLICIDAD	$ 120,00
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA	$ 27,05
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA	$ 26,05
IMPREVISTOS (5%)	$ 102,51
TOTAL	$ 2.147,85

Fuente: Cuadros 46 - 51
Elaboración: El Autor

RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN

CUADRO 53	
INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS	
TERRENO	$ 58.500
CONSTRUCCIONES	$ 50.063
EQUIPOS	$ 1.700
MUEBLES Y ENSERES	$ 1.554
EQUIPOS DE OFICINA	$ 87,50
EQUIPOS DE COMPUTACION	$ 890
EQUIPOS DEPORTIVOS	$ 683,50
UTILERIA LENCERIA Y MENAJE	$ 308,00
IMPREVISTOS (5%)	$ 5.689,28
TOTAL ACTIVOS FIJOS	$ 119.474,78
ACTIVOS DIFERIDOS	
Elaboración del Proyecto	$ 1.100
Constitución Legal	$ 300
Permisos de Funcionamiento	$ 200
Registro Sanitario	$ 150
IMPREVISTOS (5%)	$ 88
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**$ 1.838**
ACTIVO CIRCULANTE	
MANO DE OBRA DIRECTA	$ 470,76
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	$ 1.248,16
SERVICIOS BASICOS	$ 153,32
GASTOS DE PUBLICIDAD	$ 120,00
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA	$ 27,05
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA	$ 26,05
IMPREVISTOS (5%)	$ 102,51
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTE	$ 2.147,85
TOTAL INVERSION	**$ 123.460,13**

Fuente: Cuadros 44, 45 Y 52
Elaboración: El Autor

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO 54					
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
CONCEPTO	VALOR	% DEPREC	VIDA UTIL (AÑOS)	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN
CONSTRUCCIONES	$ 50.063	5%	20	$ 2.503	$ 2.377,97
EQUIPOS	$ 1.700	10%	10	$ 170	$ 153,00
MUEBLES Y ENSERES	$ 1.554	10%	10	$ 155,40	$ 139,86
EQUIPOS DE OFICINA	$ 87,50	10%	10	$ 8,75	$ 7,88
EQUIPOS DE COMPUTACION	$ 890	33,3%	3	$ 296,37	$ 197,88
EQUIPOS DEPORTIVOS	$ 683,50	20%	5	$ 136,70	$ 109,36
UTILERIA LENCERIA Y MENAJE	$ 308	20%	5	$ 61,60	$ 49,28
			TOTAL	$ 3.331,95	$ 3.035,22

Fuente: Cuadro 44
Elaboración: El Autor

FINANCIAMIENTO

Debido a que el presente proyecto tendrá un costo muy elevado necesitaremos de dos fuentes de financiamiento la interna y externa como se detalla a continuación.

CUADRO 55		
FINANCIAMIENTO		
FUENTE	VALOR	%
INTERNA	$ 70.000	57%
EXTERNA	$ 53.460	43%
TOTAL	**$ 123.460**	**100%**

Fuente: Cuadro 53
Elaboración: El Autor

a.) FUENTES INTERNAS

El capital propio para la empresa será de 70000 dólares lo cual aportaran los dos socios de la empresa esto representa un 57% del total de la inversión.

b.) FUENTES EXTERNAS

Para el financiamiento externo es necesario buscar de una institución financiera que ofrezca el interés más bajo y sobre todo la cantidad necesaria que hace falta para completar el total de la inversión lo cual es del 43% esto representa un préstamo de 53460 el cual va ser solicitado en el banco Nacional de Fomento ya que este banco otorga créditos para empresarios o personas que quieran emprender en una nueva empresa a intereses menores que otros bancos.

CUADRO 56

Amortización de Crédito

CAPITAL: 53460 **PAGO: SEMESTRAL**
INTERES: 10% **TIEMPO: 7 AÑOS**

Cuota	Saldo Inicial	Interés	Capital	Seguro Desgravamen	Valor a Pagar
1	53,460.00	$ 2.609,57	2,750.63	87.48	5,447.67
2	50,714.37	$ 2.475,31	2,884.88	82.98	5,443.17
3	47,829.49	$ 2.334,50	3,025.69	78.26	5,438.45
4	44,803.81	$ 2.186,82	3,173.37	73.31	5,433.50
5	41,630.44	$ 2.031,93	3,328.26	68.11	5,428.30
6	38,302.18	$ 1.869,49	3,490.70	62.67	5,422.86
7	34,811.48	$ 1.699,11	3,661.08	56.96	5,417.15
8	31,150.40	$ 1.520,41	3,839.78	50.97	5,411.16
9	27,310.62	$ 1.333,00	4,027.19	44.68	5,404.87
10	23,283.43	$ 1.136,44	4,223.75	38.09	5,398.29
11	19,059.68	$ 930,28	4,429.91	31.18	5,391.37
12	14,629.77	$ 714,06	4,646.13	23.94	5,384.13
13	9,983.64	$ 487,29	4,872.90	16.33	5,376.52
14	5,110.74	$ 249,45	5,110.74	8.36	5,368.55

Fuente: Tabla de Amortización Banco Nacional de Fomento
Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE COSTOS

Para la estimación de los costos hay que tener en cuenta que el proyecto está para diez años en el cual constituye aspectos básicos para la realización del mismo, aquí se determinara 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 inflación, en este proyecto se ha considerado la tasa de inflación del 3,2% dato obtenido por el jefe de Estado basándose en datos estadísticos del INEC.

CUADRO 57										
COSTOS TOTALES PARA LOS DIEZ AÑOS DE VIDA UTIL DEL PROYECTO										
DESCRIPCION	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
COSTO DEL SERVICIO										
Mano de Obra	$ 5.649,12	$ 5.829,89	$ 6.016,45	$ 6.208,97	$ 6.407,66	$ 6.612,71	$ 6.824,31	$ 7.042,69	$ 7.268,06	$ 7.500,64
SUB TOTAL	$ 5.649,12	$ 5.829,89	$ 6.016,45	$ 6.208,97	$ 6.407,66	$ 6.612,71	$ 6.824,31	$ 7.042,69	$ 7.268,06	$ 7.500,64
DEPRECIACIONES										
Construcciones	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97	$ 2.377,97
Maquinaria y Equipo	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00	$ 153,00
Muebles y Enseres	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86	$ 139,86
Equipos de Oficina	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88	$ 7,88
Equipos de Computación	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88	$ 197,88
Equipos Deportivos	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36	$ 109,36
Utilería, Lenc y Mena.	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28	$ 49,28
SUB TOTAL	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22
COSTOS DE OPERACIÓN										
Sueldos	$ 14.977,92	$ 15.457,21	$ 15.951,84	$ 16.462,30	$ 16.989,10	$ 17.532,75	$ 18.093,80	$ 18.672,80	$ 19.270,33	$ 19.886,98
Amortización Diferida	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75
Gastos Generales	$ 1.839,84	$ 1.898,71	$ 1.959,47	$ 2.022,18	$ 2.086,89	$ 2.153,67	$ 2.222,58	$ 2.293,71	$ 2.367,11	$ 2.442,85
Gastos de Publicidad	$ 1.440	$ 1.486,08	$ 1.533,63	$ 1.582,71	$ 1.633,36	$ 1.685,63	$ 1.739,57	$ 1.795,23	$ 1.852,68	$ 1.911,96
Gastos de Limpieza	$ 324,60	$ 334,99	$ 345,71	$ 356,77	$ 368,19	$ 379,97	$ 392,13	$ 404,68	$ 417,62	$ 430,99
Gastos Sum. De Oficina	$ 312,60	$ 322,60	$ 332,93	$ 343,58	$ 354,57	$ 365,92	$ 377,63	$ 389,71	$ 402,19	$ 415,06
imprevistos 5%	$ 953,9	$ 984,46	$ 1.015,96	$ 1.048,48	$ 1.082,03	$ 1.116,65	$ 1.152,38	$ 1.189,26	$ 1.227,32	$ 1.266,59
SUB TOTAL	**$ 20.032,65**	**$ 20.667,81**	**$ 21.323,30**	**$ 21.999,77**	**$ 22.697,88**	**$ 23.418,33**	**$ 24.161,84**	**$ 24.929,14**	**$ 25.720,99**	**$ 26.538,18**
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses	5084,88	4521,32	3901,42	3219,52	2469,44	1644,34	736,74	0	0	0
SUB TOTAL	5084,88	4521,32	3901,42	3219,52	2469,44	1644,34	736,74	0	0	0
TOTAL	$ 33.801,87	$ 34.054,24	$ 34.276,39	$ 34.463,48	$ 34.610,20	$ 34.710,60	$ 34.758,11	$ 35.007,05	$ 36.024,27	$ 37.074,04

Fuente: Cuadros 53, 54 y 56 y Tasa de inflación del 3,2 % INEC
Elaboración: El Autor

CÁLCULO DEL COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

El costo unitario del servicio se obtiene dividiendo el costo total para el número de visitas anuales a lo cual el centro deportivo está dispuesto a recibir la Capacidad Utilizada.

CUADRO 58			
COSTO UNITARIO DEL SEVICIO			
AÑO	COSTO TOTAL	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO
1	$ 33.801,87	2394	$ 14,12
2	$ 34.054,24	2520	$ 13,51
3	$ 34.276,39	2520	$ 13,60
4	$ 34.463,48	2520	$ 13,68
5	$ 34.610,20	2520	$ 13,73
6	$ 34.710,60	2520	$ 13,77
7	$ 34.758,11	2520	$ 13,79
8	$ 35.007,05	2520	$ 13,89
9	$ 36.024,27	2520	$ 14,30
10	$ 37.074,04	2520	$ 14,71

Fuente: Cuadro 34 Y 57
Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos constituyen la venta total del servicio que genera la empresa para ello con el costo unitario calculado y un 70% de margen de utilidad bruta con un incremento gradual en base a los costos de producción considerando que el precio final sea aceptable para el mercado.

CUADRO 59						
INGRESOS TOTALES						
AÑO	COSTOS ANUALES	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	UTILIDAD 70%	PRECIO DE VENTA	INGRESOS TOTALES
1	$ 33.801,87	2394	$ 14,12	10,87	$ 25	$ 59.829,30
2	$ 34.054,24	2520	$ 13,51	10,41	$ 24	$ 60.276,01
3	$ 34.276,39	2520	$ 13,60	10,47	$ 24	$ 60.669,21
4	$ 34.463,48	2520	$ 13,68	10,53	$ 24	$ 61.000,36
5	$ 34.610,20	2520	$ 13,73	10,58	$ 24	$ 61.260,05
6	$ 34.710,60	2520	$ 13,77	10,61	$ 24	$ 61.437,76
7	$ 34.758,11	2520	$ 13,79	10,62	$ 24	$ 61.521,86
8	$ 35.007,05	2520	$ 13,89	10,70	$ 25	$ 61.962,47
9	$ 36.024,27	2520	$ 14,30	11,01	$ 25	$ 63.762,95
10	$ 37.074,04	2520	$ 14,71	11,33	$ 26	$ 65.621,04

Fuente: Cuadro 58
Elaboración: El Autor

DETERMINACIÓN DE COSTOS

Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos valores que debe cubrir la empresa, por estar en funcionamiento, pero sin tomar en cuenta los ingresos generados por la producción y venta del producto.

Costos Variables

Los costos variables son aquellos valores que debe incurrir la empresa en relación a su capacidad de producción y está relacionado con los ingresos generados por las ventas del servicio.

CUADRO 60						
CLASIFICACIÓN DE COSTOS						
DESCRIPCION	1		5		10	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO DEL SERVICIO						
Mano de Obra		$ 5.649,12		$ 6.407,66		$ 7.500,64
DEPRECIACIONES						
Construcciones	$ 2.377,97		$ 2.377,97		$ 2.377,97	
Maquinaria y Equipo	$ 153,00		$ 153,00		$ 153,00	
Muebles y Enseres	$ 139,86		$ 139,86		$ 139,86	
Equipos de Oficina	$ 7,88		$ 7,88		$ 7,88	
Equipos de Computación	$ 197,88		$ 197,88		$ 197,88	
Equipos Deportivos	$ 109,36		$ 109,36		$ 109,36	
Utilería, Lenc y Mena.	$ 49,28		$ 49,28		$ 49,28	
COSTOS DE OPERACIÓN						
Sueldos	$ 14.977,92		$ 16.989,10		$ 19.886,98	
Amortización Diferida	$ 183,75		$ 183,75		$ 183,75	
Gastos Generales	$ 1.839,84		$ 2.086,89		$ 2.442,85	
Gastos de Publicidad	$ 1.440,00		$ 1.633,36		$ 1.911,96	
Gastos de Limpieza	$ 324,60		$ 368,19		$ 430,99	
Gastos Sum. De Oficina	$ 312,60		$ 354,57		$ 415,06	
imprevistos 5%	$ 953,9		$ 1.082,03		$ 1.266,59	
SUB TOTAL						
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses	5084,88		2469,44			0
TOTAL	**$ 28.152,75**	**$ 5.649,12**	**$ 28.202,54**	**$ 6.407,66**	**$ 29.573,40**	**$ 7.500,64**

Fuente: Cuadro 57
Elaboración: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta del análisis financiero que permite determinar el balance entre los ingresos y los egresos, es el punto o momento exacto en que la empresa ha logrado cubrir sus costos operativos con los ingresos generados, es decir que en este momento no existe ni perdidas ni ganancias.

En el presente proyecto se calculara el punto de equilibrio para el 1, 5 y 10 año de manera matemática en función a la capacidad instalada y de las ventas con su respectiva representación gráfica.

PRIMER AÑO

a.) En función a la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{28215{,}12}{57569{,}20 - 5649{,}12} \times 100$$

PE = 54,34 %

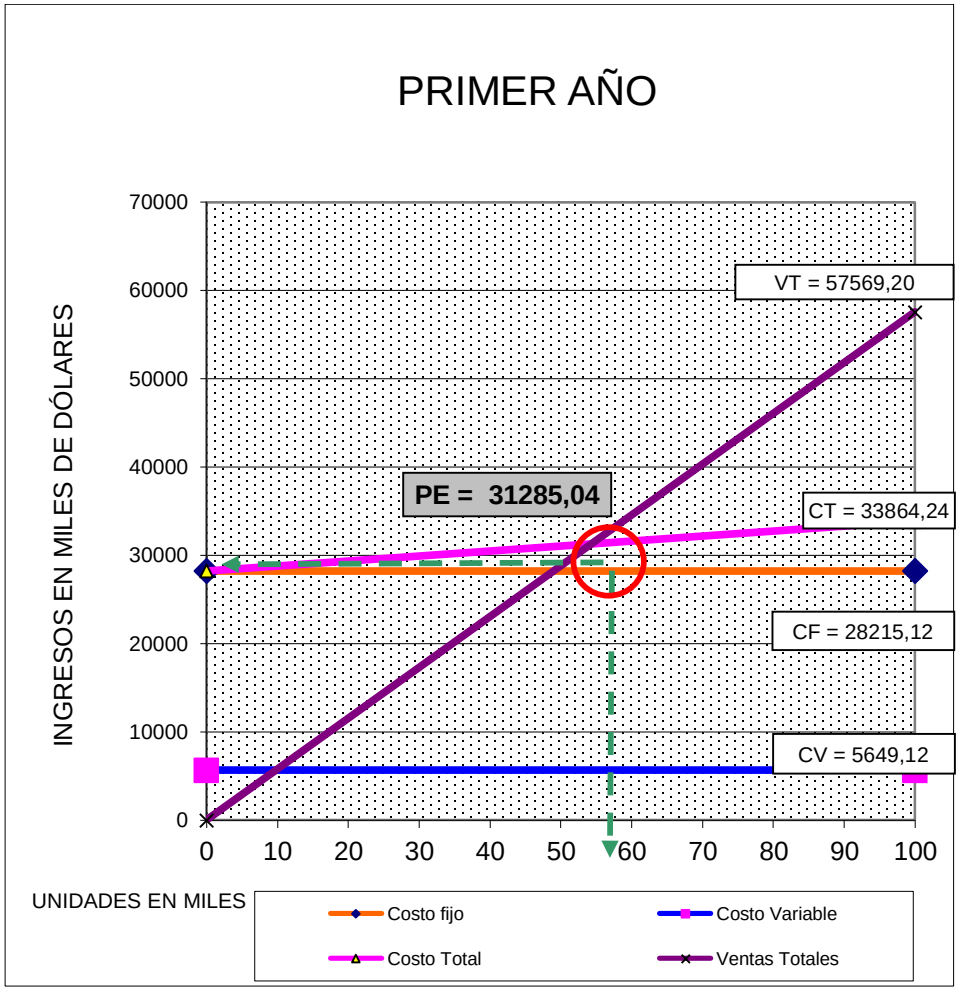
b.) En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \dfrac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{28215{,}12}{1 - \dfrac{5649{,}12}{57569{,}20}}$$

PE = $ 31.285,04

GRÁFICA 40



ELABORACION: El Autor

ANÁLISIS: El punto de equilibrio en el primer año se produce cuando el Centro Deportivo trabaja a una Capacidad Instalada del 54,34% esto representa ofrecer al año 1301 servicios con un promedio de 3,6 horas diarias y sus ingresos en las ventas tienen que ser de 31285,04 dólares ya que en este punto ni gana ni pierde la empresa.

QUINTO AÑO

a.) En función a la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{28273{,}28}{58957{,}61 - 6407{,}66} \times 100$$

PE = 53,80 %

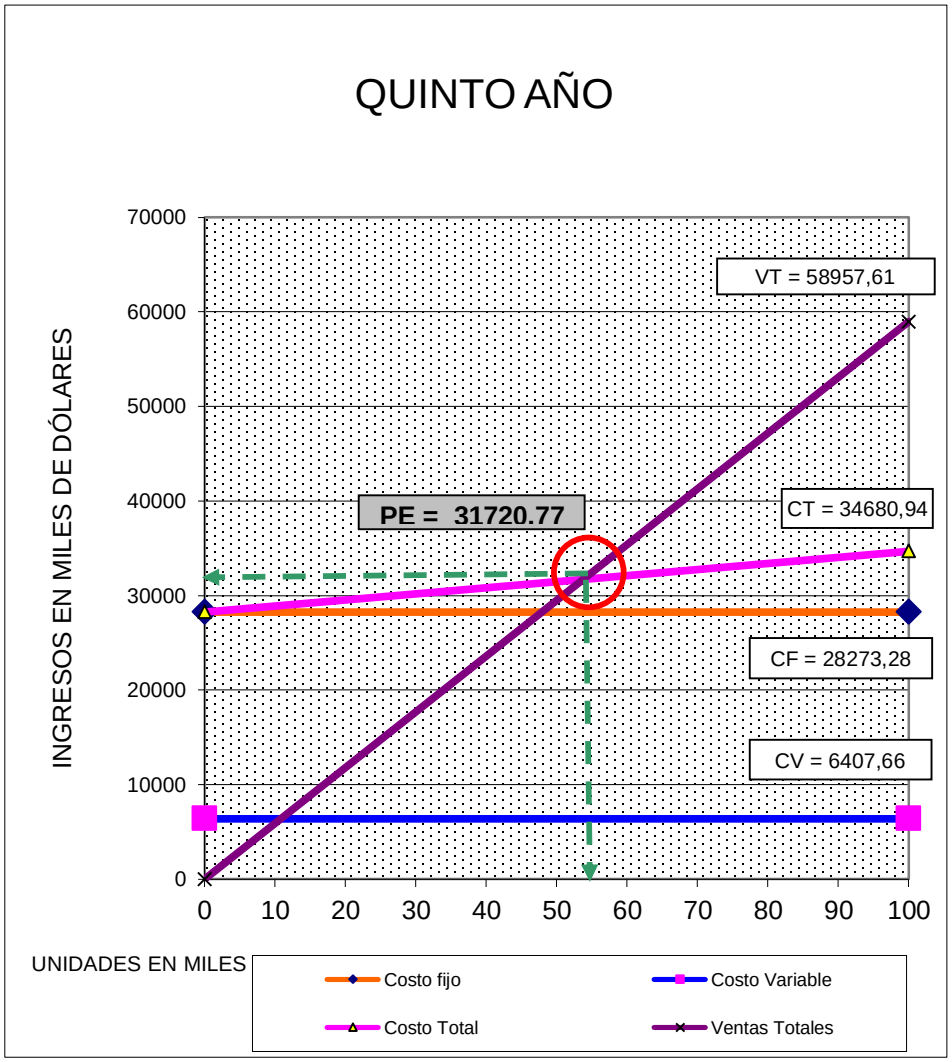
b.) En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \dfrac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{28273{,}28}{1 - \dfrac{6407{,}66}{58957{,}61}}$$

PE = $31.720,77

GRÁFICA 41



ELABORACION: El Autor

ANÁLISIS: El punto de equilibrio en el quinto año se produce cuando el Centro Deportivo trabaja a una Capacidad Instalada del 53,80% esto representa ofrecer al año 1356 servicios con un promedio de 3,76 horas diarias y sus ingresos en las ventas tienen que ser de 31720,77 dólares ya que en este punto ni gana ni pierde la empresa.

DÉCIMO AÑO

a.) En función a la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{29656{,}21}{63166{,}64 - 7500{,}64} \times 100$$

PE = 53,28 %

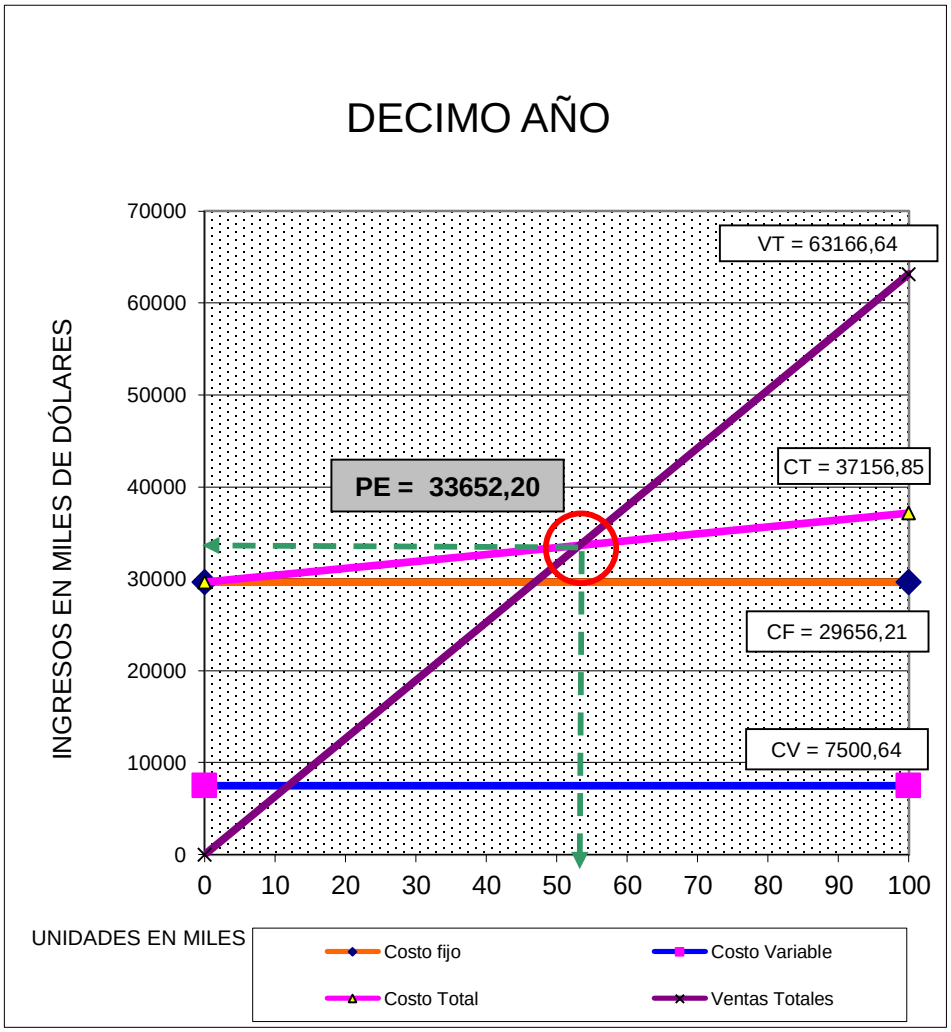
b.) En función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \dfrac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{29656{,}21}{1 - \dfrac{7500{,}64}{63166{,}64}}$$

PE = $33.652,20

GRÁFICA 42



ELABORACION: El Autor

ANÁLISIS: El punto de equilibrio en el décimo año se produce cuando el Centro Deportivo trabaja a una Capacidad Instalada del 53,28% esto representa ofrecer al año 1343 servicios con un promedio de 3,73 horas diarias y sus ingresos en las ventas tienen que ser de 33652,20 dólares ya que en este punto ni gana ni pierde la empresa.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Este estado de perdida y ganancias presenta en forma resumida el comportamiento de los ingresos y egresos durante un ejercicio económico, en este caso anual y durante la vida útil de la empresa y permite a la vez determinar relaciones que conducen al conocimiento de la rentabilidad, también será de gran ayuda para determinar la utilidad que se obtendrá en los 10 años.

CUADRO 61										
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
PERIODOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
Ingresos por ventas	$ 59.829,30	$ 60.276,01	$ 60.669,21	$ 61.000,36	$ 61.260,05	$ 61.437,76	$ 61.521,86	$ 61.962,47	$ 63.762,95	$ 65.621,04
(-) Costo Total	$ 33.801,87	$ 34.054,24	$ 34.276,39	$ 34.463,48	$ 34.610,20	$ 34.710,60	$ 34.758,11	$ 35.007,05	$ 36.024,27	$ 37.074,04
(=) Utilidad Bruta Ventas	$ 26.027,44	$ 26.221,77	$ 26.392,82	$ 26.536,88	$ 26.649,85	$ 26.727,16	$ 26.763,75	$ 26.955,43	$ 27.738,69	$ 28.547,01
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	$ 3.904,12	$ 3.933,26	$ 3.958,92	$ 3.980,53	$ 3.997,48	$ 4.009,07	$ 4.014,56	$ 4.043,31	$ 4.160,80	$ 4.282,05
(=) Utilidad Antes de Impuestos	$ 22.123,32	$ 22.288,50	$ 22.433,90	$ 22.556,35	$ 22.652,38	$ 22.718,09	$ 22.749,18	$ 22.912,11	$ 23.577,88	$ 24.264,96
(-) 22% Impuesto a la renta	$ 4.867,13	$ 4.903,47	$ 4.935,46	$ 4.962,40	$ 4.983,52	$ 4.997,98	$ 5.004,82	$ 5.040,66	$ 5.187,13	$ 5.338,29
(=) Utilidad Liquida	$ 17.256,19	$ 17.385,03	$ 17.498,44	$ 17.593,95	$ 17.668,85	$ 17.720,11	$ 17.744,36	$ 17.871,45	$ 18.390,75	$ 18.926,67
(-) 10% Reserva Legal	$ 1.725,62	$ 1.738,50	$ 1.749,84	$ 1.759,40	$ 1.766,89	$ 1.772,01	$ 1.774,44	$ 1.787,14	$ 1.839,07	$ 1.892,67
(=) Utilidad Neta	$ 15.530,57	$ 15.646,53	$ 15.748,60	$ 15.834,56	$ 15.901,97	$ 15.948,10	$ 15.969,93	$ 16.084,30	$ 16.551,67	$ 17.034,00

Fuente: Cuadros 57 Y 59
Elaboración: El Autor

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera como parte final del presente proyecto de factibilidad, permitirá a través de la aplicación de algunos criterios de evaluación para determinar la rentabilidad del mismo estudio.

Para ello necesitaremos realizar variedad de cálculos y cuadros que se muestran a continuación:

FLUJO DE CAJA

El flujo permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto, también permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir las necesidades de efectivo.

CUADRO 62											
FLUJO DE CAJA											
PERIODOS	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
INGRESOS											
Ingresos por ventas		$ 59.829,30	$ 60.276,01	$ 60.669,21	$ 61.000,36	$ 61.260,05	$ 61.437,76	$ 61.521,86	$ 61.962,47	$ 63.762,95	$ 65.621,04
Capital propio	$ 70.000,00										
Crédito	$ 53.460,13										
Valor residual				$ 296,37		$ 198,30	$ 325,74			$ 358,02	$ 573,70
TOTAL INGRESOS	$ 123.460,13	$ 59.829,30	$ 60.276,01	$ 60.965,58	$ 61.000,36	$ 61.458,35	$ 61.763,50	$ 61.521,86	$ 61.962,47	$ 64.120,98	$ 66.194,75
EGRESOS											
Activo Fijo	$ 5.689,28										
Activo diferido	$ 1.838										
Activo circulante	$ 2.147,85										
Costos de Producción		$ 33.801,87	$ 34.054,24	$ 34.276,39	$ 34.463,48	$ 34.610,20	$ 34.710,60	$ 34.758,11	$ 35.007,05	$ 36.024,27	$ 37.074,04
Reinversiones					$ 890,00		$ 991,50	$ 1.009,51			$ 5.611,68
TOTAL DE EGRESOS	$ 9.674,63	$ 33.801,87	$ 34.054,24	$ 34.276,39	$ 35.353,48	$ 34.610,20	$ 35.702,10	$ 35.767,62	$ 35.007,05	$ 36.024,27	$ 42.685,71
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	$ 113.785,50	$ 26.027,44	$ 26.221,77	$ 26.689,19	$ 25.646,88	$ 26.848,15	$ 26.061,40	$ 25.754,24	$ 26.955,43	$ 28.096,71	$ 23.509,03
(-) 15% Utilidad Trabajadores		$ 3.904,12	$ 3.933,26	$ 4.003,38	$ 3.847,03	$ 4.027,22	$ 3.909,21	$ 3.863,14	$ 4.043,31	$ 4.214,51	$ 3.526,36
UTILIDAD ANT. IMPUESTO		$ 22.123,32	$ 22.288,50	$ 22.685,81	$ 21.799,85	$ 22.820,93	$ 22.152,19	$ 21.891,10	$ 22.912,11	$ 23.882,20	$ 19.982,68
(-) 22% Impuesto a la renta		$ 4.867,13	$ 4.903,47	$ 4.990,88	$ 4.795,97	$ 5.020,60	$ 4.873,48	$ 4.816,04	$ 5.040,66	$ 5.254,08	$ 4.396,19
UTILIDAD LIQUIDA		$ 17.256,19	$ 17.385,03	$ 17.694,93	$ 17.003,88	$ 17.800,33	$ 17.278,71	$ 17.075,06	$ 17.871,45	$ 18.628,12	$ 15.586,49
Amortización		$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75	$ 183,75
Depreciaciones		$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22	$ 3.035,22
Utilidad (FLUJO DE CAJA NETO)	**$ 113.785,50**	**$ 20.475,16**	**$ 20.604,00**	**$ 20.913,90**	**$ 20.222,85**	**$ 21.019,30**	**$ 20.497,68**	**$ 20.294,03**	**$ 21.090,42**	**$ 21.847,09**	**$ 18.805,46**

Fuente: Cuadros 57 Y 59
Elaboración: El Autor

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o mejor conocido tasa de interés pagada del préstamo.

El VAN representara el valor actual, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir es el retorno liquido generado por el proyecto.

Para la toma de decisión de aceptar o rechazar un proyecto hay que tomar en cuenta los siguientes criterios:

- Si el VAN es mayor a uno se hace la inversión.
- Si el VAN es menor a uno se rechaza la inversión.
- Si el VAN es igual a uno es indiferente para la inversión.

Para el cálculo del van necesitaremos la fórmula para el cálculo del FA Factor de Actualización (10%) y la fórmula del van que a continuación se detalla:

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

VAN = Sumatoria del flujo Neto – la Inversión

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	**FLUJO NETO**	**FACTOR ACT**	**VALOR ACTUALIZADO**
		FA = 1/(1+i)^n	
		10%	
0	123460,13		
1	20475,16	0,9091	18613,78
2	20604,00	0,8264	17028,10
3	20913,90	0,7513	15712,92
4	20222,85	0,6830	13812,48
5	21019,30	0,6209	13051,33
6	20497,68	0,5645	11570,41
7	20294,03	0,5132	10414,05
8	21090,42	0,4665	9838,84
9	21847,09	0,4241	9265,30
10	18805,46	0,3855	7250,32
		FNC	126557,52
		INVERSION	123460,13
		VAN	3097,39

VAN= Sumatoria Flujo Neto - Inversión

VAN= 126557,52 _ 123460,13

VAN= 3097,39

El VAN es positivo por tanto se acepta el proyecto y por lo tanto es factible invertir.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero, es decir que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La Tasa Interna de Retorno TIR se la puede interpretar como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esa tasa dada, se fuera abanado con los ingresos provenientes de proyecto, a medida que van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

Para aceptar o rechazar un proyecto con el criterio de la TIR se toma como referencia los siguientes criterios:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo la continuidad del proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)					
		ACTUALIZACION			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		10,00%		11,00%	
		FA = $1/(1+i)^n$		FA = $1/(1+i)^n$	
0	123460,13		123460,13		123460,13
1	20475,16	0,91	18613,78	0,90	18446,09
2	20604,00	0,83	17028,10	0,81	16722,67
3	20913,90	0,75	15712,92	0,73	15292,07
4	20222,85	0,68	13812,48	0,66	13321,42
5	21019,30	0,62	13051,33	0,59	12473,93
6	20497,68	0,56	11570,41	0,53	10958,90
7	20294,03	0,51	10414,05	0,48	9774,79
8	21090,42	0,47	9838,84	0,43	9151,69
9	21847,09	0,42	9265,30	0,39	8540,57
10	18805,46	0,39	7250,32	0,35	6622,99
			3097,39		-2155,02

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 10{,}00 + 1{,}00 \left[\frac{3097{,}39}{3097{,}39 - -2155{,}02} \right]$$

TIR = 10,59%

El proyecto se acepta ya que la TIR es mayor que el costo del capital por lo tanto es factible invertir.

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO R. B. C.

Este indicador muy importante nos da a conocer el beneficio que se obtiene por cada dólar invertido, es conocida como la cantidad obtenida en calidad de beneficio.

Para la toma de decisiones de la Relación de Beneficio / Costo se debe tomar en cuenta los siguientes criterios:

- B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.
- B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.
- B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B⇔C)

	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
AÑOS	**COSTO TOTAL ORIG.**	**FACTOR ACT.**	**COSTO ACTUALIZADO**	**INGRESO ORIGINAL**	**FACTOR ACT.**	**INGRESO ACTUALIZADO**
		10%			**10%**	
1	33.801,87	0,91	30.728,97	59.829,30	0,91	54.390,28
2	34.054,24	0,83	28.144,00	60.276,01	0,83	49.814,88
3	34.276,39	0,75	25.752,36	60.669,21	0,75	45.581,67
4	34.463,48	0,68	23.539,02	61.000,36	0,68	41.664,07
5	34.610,20	0,62	21.490,21	61.260,05	0,62	38.037,67
6	34.710,60	0,56	19.593,23	61.437,76	0,56	34.680,01
7	34.758,11	0,51	17.836,41	61.521,86	0,51	31.570,44
8	35.007,05	0,47	16.331,05	61.962,47	0,47	28.905,95
9	36.024,27	0,42	15.277,81	63.762,95	0,42	27.041,72
10	37.074,04	0,39	14.293,65	65.621,04	0,39	25.299,75
			212.986,69			**376.986,45**

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}} = \frac{376.986,45}{212.986,69} = \mathbf{1,77}$$

El presente proyecto tiene una relación de beneficio/costo mayor que 1 por lo tanto se acepta el proyecto ya que esto significa que por cada dólar que se invierta se recibirá 0,77 centavos de utilidad.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación de capital consiste en el tiempo requerido para poder recuperar el total de la inversión original, este indicador nos dará la fecha exacta en años meses y días requeridos para poder recobrar la inversión inicial.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL			
AÑOS	**INVERSIÓN**	**FLUJO NETO**	**FLUJO ACUMULADO**
0	123.460,13		
1		20.475,16	20.475,16
2		20.604,00	41.079,16
3		20.913,90	61.993,07
4		20.222,85	82.215,92
5		21.019,30	103.235,21
6	123.460,13	20.497,68	123.732,89
7		20.294,03	144.026,93
8		21.090,42	165.117,34
9		21.847,09	186.964,43
10		18.805,46	205.769,89

PRC= AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN + $\frac{\text{INVERSIÓN - } \sum \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$

PRC= $5 + \frac{123.460,13 - 103.235,21}{20.497,68}$

PRC= 5,99

PRC = 5,98 5 AÑOS

PRC = 0,98 X 12 meses = 11,76 11 MESES

PRC = 0,76 X 30 días = 22,8 23 DIAS

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En todo proyecto de factibilidad es muy importante realizar el análisis de sensibilidad porque se trata de saber si el aumento de los costos o la disminución en los ingresos afectan o afectarían en un futuro a la empresa.

Este análisis también es muy importante ya que permitirá conocer hasta qué punto podemos elevar los costos ya sea por distintos motivos como ingreso de personal, capacitaciones, implementaciones en el centro o distintos costos que pueden generar a futuro y así ver hasta qué punto el proyecto es sensible.

Para la toma de decisiones del análisis de sensibilidad se debe tomar en cuenta los siguientes criterios:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 20,10% EN LOS COSTOS

	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO	A C T U A L I Z A C I Ó N				
AÑOS	ORIGINAL	ORIGINAL	ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		20,10%			9,00%		10,00%	
						123.460,13		123.460,13
1	33.801,87	40.602,80	59.829,30	19.226,50	0,92	17.638,99	0,91	17.478,64
2	34.054,24	40.905,96	60.276,01	19.370,05	0,84	16.303,39	0,83	16.008,31
3	34.276,39	41.172,80	60.669,21	19.496,41	0,77	15.054,81	0,75	14.647,94
4	34.463,48	41.397,53	61.000,36	19.602,83	0,71	13.887,14	0,68	13.389,00
5	34.610,20	41.573,77	61.260,05	19.686,28	0,65	12.794,73	0,62	12.223,63
6	34.710,60	41.694,37	61.437,76	19.743,39	0,60	11.772,34	0,56	11.144,63
7	34.758,11	41.751,44	61.521,86	19.770,41	0,55	10.815,09	0,51	10.145,35
8	35.007,05	42.050,47	61.962,47	19.912,01	0,50	9.993,17	0,47	9.289,10
9	36.024,27	43.272,35	63.762,95	20.490,60	0,46	9.434,44	0,42	8.690,02
10	37.074,04	44.533,33	65.621,04	21.087,71	0,42	8.907,68	0,39	8.130,23
						3.141,64		**-2.313,30**

$$NTIR = Tm + Dt\left[\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}}\right]$$

$$N\ TIR = 9{,}00 + 1{,}00\left[\frac{3141{,}64}{3141{,}64 - -2313{,}30}\right]$$

NTIR= 9,58%

DIFERENCIA DE TIR			
DIF.TIR=	TIR PROY	_	NUEVA TIR
DIF.TIR=	10,59%	_	9,58%
DIF.TIR=	**1,01%**		

PORCENTAJE DE VARIACION			
%VAR=	DIF.TIR	/	TIR PROY
%VAR=	1,01%	/	10,59%
%VAR=	**9,50%**		

SENSIBILIDAD			
SENSIB=	%VAR	/	NUEVA TIR
SENSIB=	9,50%	/	9,58%
SENSIB=	**0,99**		

En el presente proyecto al analizar la sensibilidad con el incremento del 20,10% del total de los costos nos damos cuenta que la sensibilidad no es mayor que uno por lo tanto no afecta al proyecto dichos cambios.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 11,35% EN LOS INGRESOS

	COSTO TOTAL	INGRESO	INGRESO	A C T U A L I Z A C I Ó N				
AÑOS	ORIGINAL	ORIGINAL	ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			11,35%		**9,00%**		**10,00%**	
						123.460,13		123.460,13
1	33.801,87	59.829,30	53.038,68	19.236,81	0,92	17.648,45	0,91	17.488,01
2	34.054,24	60.276,01	53.434,68	19.380,44	0,84	16.312,13	0,83	16.016,89
3	34.276,39	60.669,21	53.783,25	19.506,86	0,77	15.062,88	0,75	14.655,80
4	34.463,48	61.000,36	54.076,82	19.613,34	0,71	13.894,58	0,68	13.396,17
5	34.610,20	61.260,05	54.307,04	19.696,84	0,65	12.801,59	0,62	12.230,19
6	34.710,60	61.437,76	54.464,57	19.753,97	0,60	11.778,65	0,56	11.150,60
7	34.758,11	61.521,86	54.539,13	19.781,01	0,55	10.820,89	0,51	10.150,79
8	35.007,05	61.962,47	54.929,73	19.922,69	0,50	9.998,52	0,47	9.294,08
9	36.024,27	63.762,95	56.525,86	20.501,59	0,46	9.439,50	0,42	8.694,68
10	37.074,04	65.621,04	58.173,05	21.099,02	0,42	8.912,45	0,39	8.134,59
						3.209,53		**-2.248,34**

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

$$NTIR = 9{,}00 + 1{,}00\left[\frac{3209{,}53}{3209{,}53\ -\ -2248{,}34}\right]$$

NTIR= 9,59%

DIFERENCIA DE TIR			
DIF.TIR=	TIR PROY	_	NUEVA TIR
DIF.TIR=	10,59%	_	9,59%
DIF.TIR=	**1,00%**		

PORCENTAJE DE VARIACION			
%VAR=	DIF.TIR	/	TIR. PROY.
%VAR=	1,00%	/	10,59%
%VAR=	**9,46%**		

SENSIBILIDAD			
SENSIB=	%VAR	/	NUEVA TIR
SENSIB=	9,46%	/	9,59%
SENSIB=	**0,99**		

En el presente proyecto al analizar la sensibilidad con la disminución del 11,35% del total de los ingresos nos damos cuenta que la sensibilidad no es mayor que uno por lo tanto no afecta al proyecto dichos cambios.

h) CONCLUSIONES

Luego de concluir la presente investigación podemos determinar las siguientes conclusiones:

- En la provincia de Loja se aplicaron 398 encuestas a la Población Económicamente Activa y 12 encuestas a las diferentes ofertantes del servicio.

- Se determinó que para el primer año se cuenta con una demanda potencial de 91791, una demanda real de 83530 y una demanda efectiva de 77683.

- El canal de comercialización a utilizarse es el canal indirecto es decir consumidor final.

- Los medios de publicidad a utilizar serán los de mayor sintonía y demanda en nuestra localidad como son televisivo Ecotel tv, radio Súper Laser y circulantes.

- La localización del centro deportivo será en la provincia de Loja, cantón Loja, parroquia El Sagrario, Barrio Epoca en la Avenida de los Paltas.

- La capacidad instalada del centro deportivo es de 2520 servicios y la capacidad utilizada en el primer año será del 95%.
- La empresa contara con 1 gerente, 1 asesor jurídico, 1 secretaria – contadora y una persona encargada del servicio.

- La empresa estará constituida como una compañía de Responsabilidad Limitada sujetándose a las normas legales establecidas en la Ley de Compañías de nuestro país.

- La empresa en la parte Administrativa contara con un nivel Legislativo, Ejecutivo, Asesor, Auxiliar y operativo; con sus respectivos

organigramas estructural, funcional y posicional con sus respectivos manuales de funciones.

- Para la puesta en marcha del Centro Deportivo se requiere de una inversión de 123460 dólares con un financiamiento interno de 70000 y un externo de 53460 otorgado por el Banco Nacional de Fomento.

- El precio de venta por el servicio es de 25 dólares por una hora de alquiler eso se deriva de un costo unitario de 14,12 dólares con una utilidad del 70% equivalente a 10,88 dólares lo que permite competir con la oferta que tienen precios similares.

- El VAN es positivo 3097,39; el TIR es de 10,59% mayor a la tasa de oportunidad vigente; la relación Beneficio – Costo es de 0,77 centavos por dólar invertido; el capital se recuperara a los 5 años, 11 meses y 23 días; al incrementar el 20,10% en los costos y disminuir el 11,35% en los ingresos el proyecto no es sensible con todos estos datos del estudio podemos determinar este proyecto es rentable.

i) RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución del proyecto debido a los resultados obtenidos en la evaluación financiera.

- Cumplir el plan de comercialización en especial la publicidad ya que es el medio por el cual será conocida la empresa y su servicio.

- Ofrecer un servicio de calidad y darle un valor agregado para lograr captar un poco más de mercado.

- Tener precios competitivos y accesibles para poder conservar e incrementar clientes.

- Dar prioridad a la gente Lojana para ocupar estas nuevas plazas de trabajo que ofertara el Centro Deportivo.

- Implementar escuelas de futbol y organizar campeonatos para obtener mayores ingresos.

j) BLIOGRAFÍA

- CANCHAS SINTETICAS, UNA MODA, Diario la Hora, Martes, 6 de noviembre de 2012.

- CARRASCO BELINCHON, “Organización de Empresas y Administración de Personal”. Editorial Índex, Madrid 1984.

- ENRIQUE IZQUIERDO ARELLANO, “Investigación Científica Métodos Y Diseños de Investigación” Colección Pedagógica.

- EZEQUIEL ANDER – MARIA JOSE AGUILAR “Como Elaborar Un Proyecto – Guía para diseñar proyectos” 18° Edición, ampliada y revisada.

- GABRIEL BACA URBINA, “Evaluación de Proyectos” Sexta Edición Mc Graw Hill, Impreso en México 2010.

- GISPERT CARLOS, “Manual De Educación Física Y Deportes, Técnicas y Actividades Prácticas” Océano, España Publicación 2003.

- JENNER F. ALEGRE, “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Beña, 1995.

- JUAN CASTAÑEDA JIMENEZ, “Metodología de la Investigación” Segunda Edición McGraw Hill.

- MARCIAL CORDOBA PADILLA, “Formulación y Evaluación de Proyectos” Ecoe Ediciones 2006

k) ANEXOS

(RESUMEN DEL PROYECTO)

TEMA.

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO, PARA LA CIUDAD DE LOJA”

PROBLEMÁTICA.

En grandes ciudades y países desarrollados la mayoría de los lugares en donde realizan algún deporte son cubiertos, cumplen con las normas necesarias de seguridad, son de pasto o césped artificial lo cual reduce los riesgos de lastimarse y lo mejor de todo cuentan con luz eléctrica las 24 horas del día.

En nuestro país el deporte se está convirtiendo en una fuente de trabajo que reporta grades beneficios económicos, tenemos varios deportista que han sobresalido a nivel nacional e internacional es por eso que este gobierno tiene muy buenas ideas pero a largo plazo por el momento se va crear 10 centros polideportivos pero para el 2017, tendremos que revisar si dentro de este proyecto está considerada nuestra ciudad para obtener al menos uno de ellos.

En la ciudad de Loja existen varios lugares en donde realizar prácticas deportivas, pero la mayoría no cubren las expectativas de la población, debido a que nuestra ciudad posee un clima muy variado y difícil de pronosticar al momento de llover y al no poseer una infraestructura adecuada para proteger de dicho clima esto impide realizar algún deporte.

El constante crecimiento de población en nuestra ciudad reduce los lugares de distracción y realizar algún deporte, ya que algunas canchas constan con cubierta para evitar los rayos solares que últimamente se han convertido en un problema muy grave para la piel de las personas, al no poseer luz eléctrica estos centros deportivos impide su huso en la noche ya que la mayoría de personas trabaja en la mañana y tarde, los niños en la escuela, cursos o realizando deberes. Quedando libre a partir de las seis, siete de la noche para ocupar dichos centros deportivos pero por falta de iluminación quedan solo los fines de semana.

Todas las personas siempre buscan algún lugar en donde realizar alguna práctica deportiva, distraerse, compartir tiempo en familia y sobre todo salir de la rutina diaria de trabajo, liberarse del estrés que provoca estar en la oficina o desempeñando varias funciones, pero la mayoría de lugares que se encuentran libres los fines de semana son canchas de arena y en mal estado las cuales al momento de tener algún roce con la piel causa mucho daño.

Las autoridades de los municipios son los grandes actores de este problema ya que la mayoría de parques y canchas no les dan el mantenimiento ni cuidado que se merecen convirtiendo estas plazas en lugares peligrosos en horas de la noche o destinados para otras actividades que no tienen nada que ver en el ámbito deportivo.

Todos estos sitios al no poseer las seguridades necesarias, al no contar con un buen ambiente y un buen trato las familias buscan otras alternativas para remplazar el deporte como son cine, paseos a la playa, video juegos ya que esto no es malo pero en exceso se convierte en un vicio que puede ser perjudicial para la persona y la familia.

Otra alternativa es la visita de las canchas sintéticas, estos lugares pequeños con ciertas reglas de futbol sala lo cual trata de practicar el fair play un juego limpio libre de riesgos físicos en el cual demuestran todas sus habilidades

futbolísticas, al poseer un terreno plano y adecuado con césped sintético y las seguridades necesarias se convierte en un lugar placentero para realizar esta práctica deportiva, en la mayoría de estos locales solo poseen una o dos canchas las cuales solo juegan hombres o mujeres dejando a un lado a los niños o ciertas personas que no gustan de este deporte, convirtiendo esto en un problema al no poder interactuar todos.

En consecuencia de todo esto es llegar a que faltan áreas o complejos deportivos con infraestructura, servicio y atención de calidad acorde para la distracción y práctica deportiva, convirtiéndose en una gran alternativa de negocio el implementar un centro deportivo.

Analizando todas estas variantes podemos delimitar y plantar el problema de nuestro tema “La falta de centros deportivos cubiertos que ofrezcan servicio de calidad y áreas de distracción para toda la familia se convierte en un problema para la mayoría de las personas de la ciudad de Loja.”

JUSTIFICACIÓN.

Justificación Académica.

La creación de un centro deportivo en la ciudad de Loja se fundamenta en todos los conocimientos adquiridos en los diferentes módulos de la carrera de Ingeniería en Administración de Empresas la cual nos permite determinar las oportunidades de trabajo, ser visionarios y poner en práctica los conocimientos adquiridos para convertir las ideas en proyectos factibles y obtener un gran beneficio de ellos.

Con el apoyo de los docentes y el aporte bibliográfico que obtendremos de la biblioteca será de gran ayuda para el desarrollo de dicho proyecto ya que

en un futuro servirá como fuente de investigación para otros estudiantes que deseen realizar algún trabajo similar.

El desarrollo del proyecto estará encaminado con todas las normas, políticas y reglamentos de la Universidad Nacional de Loja la cual nos exige a la culminación y exposición de esta investigación para obtener el título de Ingeniero Comercial.

Justificación Social.

El presente proyecto será de gran ayuda para todas las personas deportista y los miembros de su familia ya que les permitirá visitar este centro deportivo y pasar un momento agradable.

Al momento de realizar algún deporte se comparten momentos especiales y lo que es mejor interactúan entre si conversando y jugando con otras personas relacionándose de una mejor manera con la sociedad.

Justificación Económica.

La ejecución de dicha investigación generara los respectivos pagos de impuestos por su constitución y por su puesta en marcha apoyando la economía local y nacional.

Al desarrollar este proyecto y su posible factibilidad se obtendrá ciertos beneficios económicos que permitirá generar fuentes de trabajo ayudando a mejorar el nivel económico en la familia de dichos trabajadores.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Objetivo General.

- Realizar el proyecto de factibilidad para la creación de un centro deportivo, para la ciudad de Loja.

Objetivos Específicos.

- Determinar el Estudio de Mercado para conocer y determinar la oferta y demanda de nuestro proyecto.
- Realizar el Estudio Técnico que permitirá establecer estrategias del servicio y analizar su localización.
- Determinar el Estudio Administrativo u Organizacional para saber la estructura de la empresa.
- Realizar el Estudio Financiero y obtener los indicadores financieros del proyecto.
- Demostrar la factibilidad y rentabilidad del proyecto en base a los indicadores financieros del estudio económico como lo son VAN, TIR, PRC, R/BC y el Análisis de Sensibilidad.

METODOLOGÍA.

Para llevar a cabo el presente proyecto será necesario seguir un proceso y lineamientos metodológicos para poder lograr los objetivos planteados en la investigación.

Métodos

Método Deductivo.

Este método permitirá conocer conceptos universales para llegar a particulares, será de gran ayuda para armar el marco teórico ya que necesitamos datos globales para resumir y llegar a temas de importancia para el presente proyecto.

Conociendo la información general llegare a conocer de forma más eficiente y oportuna los resultados a través de la elaboración de los estados financieros que respalden la situación económica del proyecto

Método Inductivo.

Es un proceso analítico que permite realizar el estudio de hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio general. Este método será de gran ayuda para la observación de este proyecto es decir ayudara a ver y escuchar fenómenos relacionados con la investigación, al fin de obtener una información objetiva.

Al llegar a descubrir datos o principios generales nos permitirá llegar a las conclusiones y posibles recomendaciones de nuestro proyecto.

Método Analítico.

Este método será de gran ayuda ya que permitirá conocer, analizar e interpretar todos los datos y resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas.

Posibilitara analizar los diferentes indicadores económicos del mercado que pudieran incidir en el desarrollo del proyecto. De esta manera llegaremos a concluir de mejor manera a las conclusiones y posibles recomendaciones.

Técnicas

Para el desarrollo del presente proyecto tendré que utilizar algunas técnicas que me permitirán llegar a obtener la información necesaria para el desarrollo.

La Observación.

Es la acción de mirar, determinar el mercado y todos los factores que afectaran al mismo, esta técnica será realizada en la ciudad de Loja, lo que permitirá conocer los espacios físicos en donde exista la posibilidad de implementar el centro deportivo.

La Encuesta.

Es un instrumento muy importante para su aplicación necesitare un cuestionario previamente diseñado para recopilar información esencial de mi proyecto la cual me permitirá conocer y determinar la oferta y la demanda.

Esta técnica será dirigida a determinada población para conocer gustos y preferencias de los posibles consumidores.

Revisión Bibliográfica

Esta técnica será una de las principales ocupadas en este proyecto ya que será utilizada en cada momento de su desarrollo, esta información será de gran ayuda al realizar el marco teórico y determinar datos y conceptos desconocidos y claves para los distintos estudios.

Población y Muestra

- **Población**

La población objeto de estudio la conforman los habitantes del cantón Loja tanto hombres como mujeres que se dedican a una actividad económica, toda esta información será obtenida del último Censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

La población de la ciudad de Loja según el censo en el 2010 es de 214.855 hombres y mujeres. La PEA (Población Económicamente Activa) es el 39,30% que representa 84.438 habitantes que es el grupo de personas para quien va dirigido el presente proyecto.

- **Proyección**

El estudio de factibilidad estará orientado hacia la Población Económica Activa, según los datos del 2010 del INEC que son de 84.438 personas y la proyección de "la población ecuatoriana por año calendario según los cantones para el año 2015 la población de Loja serán de 248.473 habitantes"[21] y la PEA será de 97650 al cual va dirigido nuestro proyecto.

- **Determinación de la Muestra.**

Para determinar la muestra aplicaremos la siguiente formula:

N = Segmento del Mercado o Universo

n = Tamaño de la muestra (encuestas)

e^2 = Margen de error.

[21] www.inec.gob.ec, "Proyección de la Población Ecuatoriana, por años Calendario, según Cantones 2010 – 2020"

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

$$n = \frac{97650}{1 + (0{,}05)^2\ (97650)}$$

$$n = \frac{97650}{245{,}13}$$

$$n = 398{,}36$$

$$n = 398\ Encuestas$$

(ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA)

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Como estudiante de la carrera de Administración de Empresas y cumpliendo con todos los requerimientos académicos para la elaboración de la tesis previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, con el tema titulado "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO, PARA LA CIUDAD DE LOJA" le pido de la manera más comedida se digne en contestar las siguientes preguntas.

1. ¿Cuáles son sus ingresos económicos mensuales?

- $1 – $200 ( )
- $200 – $400 ( )
- $400 – $600 ( )
- $600 – $800 ( )
- $800 - $1000 ( )

2. ¿Usted realiza alguna práctica deportiva?

SI ( )

NO ( )

Por qué……

3. ¿Utiliza algún centro deportivo de la ciudad de Loja?

SI ( )
NO ( )
Por qué……

4. ¿Cuál de los siguientes centros deportivos asiste usted?

- Canchas sintéticas ( )
- Parques recreativos ( )
- Coliseos ( )
- Otros Cuáles……

5. ¿Con qué frecuencia mensual visita estos centros deportivos?

- 1 a 2 vez ( )
- 2 a 4 veces ( )
- 4 a 6 veces ( )
- 6 a 8 veces ( )

6. ¿En qué momento del día usted visita estos centros deportivos?

- Mañana ( )
- Tarde ( )
- Noche ( )

7. ¿Cómo considera usted el precio por el uso de estos centros deportivos?

- Económico ( )
- Normal ( )
- Caro ( )

8. ¿Cómo califica usted el servicio en estos lugares que visita?

- Bueno ( )
- Regular ( )
- Malo ( )

9. ¿Si se creara un centro deportivo diferente a los ya existentes en la ciudad de Loja, usted demandaría de este servicio?

SI ( )
NO ( )
Por qué……

10. ¿Qué servicios cree que debería ofrecer el nuevo centro deportivo?

- Cancha de futbol sintética ( )
- Cancha de voleibol ( )
- Cancha de basquetbol ( )
- Gimnasio ( )
- Otros Cuáles……..

11. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a gastar mensualmente por realizar deporte en los centros deportivos?

- $1 a $3 ( )
- $3 a $6 ( )
- $6 a $9 ( )
- $9 a $12 ( )

12. ¿Qué promociones y descuentos le gustaría encontrar en este nuevo centro deportivo?

- Bebidas gratis al equipo ganador ( )
- Precios económicos de 6am a 6pm ( )
- Por jugar 2 horas seguidas media hora gratis ( )
- Por cada 5 horas de juego recibe una hora gratis ( )
- Otros Cuáles……..

13. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre la creación de este nuevo centro deportivo y de la calidad de servicio a ofrecer?

- Tv ( )
- Radio ( )
- Prensa escrita ( )
- Internet ( )
- Otros Cuáles……..

14. ¿En qué horario le gustaría conocer esta publicidad del centro deportivo?

- De 6:00 a 10:00 ( )
- De 10:00 a 14:00 ( )
- De 14:00 a 18:00 ( )
- De 18:00 a 22:00 ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

(ENCUESTA PARA DETERMINAR LA OFERTA)

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Como estudiante de la carrera de Administración de Empresas y cumpliendo con todos los requerimientos académicos para la elaboración de la tesis previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, con el tema titulado "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO, PARA LA CIUDAD DE LOJA" le pido de la manera más comedida se digne en contestar las siguientes preguntas.

1. ¿Cuántas horas diarias alquila su centro deportivo?

- 1 a 4 horas ( )
- 4 a 8 horas ( )
- 8 a 12 horas ( )
- 12 a 16 horas ( )

2. ¿Cuántas personas juegan por hora en su centro deportivo?

- 1 a 6 ( )
- 6 a 12 ( )
- 12 a 18 ( )
- 18 a 24 ( )

3. ¿En qué momento del día existen mayor demanda de su centro deportivo?

- Mañana ( )
- Tarde ( )
- Noche ( )

4. ¿En qué temporada existe mayor afluencia de clientes en su centro deportivo?

- De lunes a viernes ( )
- Fines de semana ( )
- Feriados ( )

5. ¿Qué servicios ofrece su centro deportivo?

- Cancha de futbol sintética ( )
- Cancha de voleibol ( )
- Cancha de basquetbol ( )
- Gimnasio ( )
- Otros Cuáles……..

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

INDICE

CARATULA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	8
Marco referencial	8
Marco conceptual	11
e. MATERIALES Y MÉTODOS	44
f. RESULTADOS	49
g. DISCUSIÓN	63
h. CONCLUSIONES	152
i. RECOMENDACIONES	154
j. BIBLIOGRAFÍA	155
k. ANEXOS	156
ÍNDICE	172