UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TEMA:

"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOR-FÚTBOL EN LA CIUDAD DE CATACOCHA PROVINCIA DE LOJA."

Tesis previa a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas

AUTORA:

Katherine Cecilia Ríos Hurtado

DIRECTORA DE TESIS:

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg.Sc

LOJA – ECUADOR

2015

ING. NEUSA CECILIA CUEVA JIMENEZ, DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DIRECTORA DE TESIS.

C E R T I F I C A:

Haber dirigido, en todas sus partes el desarrollo del trabajo de tesis titulado ***"Proyecto de Inversión para la Creación de una Cancha sintética en la Ciudad Catacocha Provincia de Loja",*** de autoría de la egresada Katherine Cecilia Ríos Hurtado, previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; el informe del trabajo ejecutado tanto en su forma como en su contenido esta en conformidad con los requerimientos exigidos por la Universidad Nacional de Loja.

Por tanto luego de haber revisado en forma prolija, autorizo su presentación, sustentación y defensa ante el correspondiente Tribunal de Grado.

Loja, Diciembre del 2015

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc.
DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Katherine Cecilia Ríos Hurtado, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de la tesis en el Repertorio Institucional- Biblioteca Virtual.

Firma:.....

Cédula: 1105238636

Fecha: Diciembre del 2014

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

Yo, Katherine Cecilia Ríos Hurtado declaro ser autora de la tesis titulada **"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOR-FÚTBOL EN LA CIUDAD DE CATACOCHA PROVINCIA DE LOJA."**, como requisito para optar al grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, autorizamos al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los siete días del mes de diciembre del dos mil quince, firman la autora.

Firma: .....

Autora: Katherine Cecilia Ríos Hurtado

Cédula: 110523863-6

Dirección: Catacocha calle Lauro Guerrero

Correo Electrónico: katt_1903@hotmail.es

Teléfono: 0979923592

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora de Tesis: Ing. Neusa Cecilia .Cueva Jiménez Mg. Sc.

Tribunal de grado

Presidenta: Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade Mg. Sc.

Vocal: Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada Mg. Sc

Vocal: Econ. José Vicente Ordoñez Yaguache Mg. Sc.

DEDICATORIA

El presente trabajo lo quiero dedicar de manera muy especial a Mi Padre Celestial y a mi Madre Santísima del Cisne, quienes han sido y seguirán siendo mis protectores guiando cada paso que doy, pero sobre todo otorgándome la sabiduría necesaria para las pequeñas y grandes decisiones de la vida.

A mis padres Francisco y Lucía quienes de a poco han visto cumplido su anhelo de verme profesionalmente formado, por su apoyo, consejos, comprensión, amor y ayuda en los momentos difíciles; me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, principios, carácter, empeño, perseverancia y coraje para conseguir mis objetivos.

Con mucho amor a mi esposo Willian, quien con sus consejos ha sido parte fundamental en este proceso académico; especialmente en momentos en que he intentado desmayar ha sido la mano amiga que me ha ayudado a levantarme a fin de alcanzar la meta profesional.

A mi hija Dinorah el regalo más preciado que Dios me ha regalado, quien siendo el motor de mi vida me han brindado su aliento y animo en busca del objetivo planteado; sobre todo para expresarles que las metas propuestas se cumplen con esfuerzo y sacrificio.

A mis hermanos Ángel, Verónica, Mariela, Jackson y Sandy por estar presentes y acompañándome siempre en mis logros.

A mis queridas abuelitas, tíos, suegros, cuñados, sobrinos, amigos, compañeros gracias por su ayuda incondicional y por estar ahí cuando más los necesito, los quiero a todos.

Katherine Cecilia

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja por darme la oportunidad de obtener nuevos conocimientos y por la sabia enseñanza obtenida en la carrera. A los Docente de la Carrera de Banca y finanzas, que desinteresadamente dirigen e imparten sus conocimientos los que sirvieron de guía en la formación profesional y personal.

A la Ingeniera. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg.Sc. maestra y amiga, por su ayuda y valiosa orientación que me supo brindar, que sin su apoyo incondicional no hubiese sido posible culminar con éxito el presente trabajo.

A los habitantes de la ciudad de Catacocha que de una u otra manera colaboraron y me brindaron su apoyo para la adecuada culminación del presente trabajo académico e investigativo.

La autora.

1. TÍTULO.

"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE INDOR-FÚTBOL EN LA CIUDAD DE CATACOCHA PROVINCIA DE LOJA."

2. RESUMEN

El presente trabajo de investigación se desarrolló en base al objetivo general de realizar un **"Proyecto de inversión para la creación de una cancha sintética de indor-fútbol en la ciudad de Catacocha provincia de Loja",** con el fin de cubrir la necesidad de este tipo de servicio como medio de distracción para la niñez y juventud de la ciudad.

Para la realización de este proyecto se partió con el estudio de mercado en donde se aplicaron 375 encuestas a los habitantes de la ciudad de Catacocha con su respectiva tabulación estadística y análisis, logrando determinar la demanda y conocer la oferta existente en la localidad, resultando como demanda insatisfecha para el primer año de 33.770 servicios anuales.

En el estudio técnico se especificó el funcionamiento y operatividad del proyecto como: tamaño, localización e ingeniería, proporcionando un ambiente de trabajo para el buen funcionamiento de la empresa. La entidad para el primer año estableció la capacidad instalada 4.615 servicios anuales, lo que significa el 13,67% de atención al mercado, además empezara con una capacidad utilizada de 90%; los sistemas y procesos adecuados para la prestación del servicio, los diseños estructurales de la planta y el establecimiento de los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para el funcionamiento de la empresa, se determinaron en la ingeniería del proyecto.

En el estudio organizacional se halla inmersa la Estructura Organizacional y funcional, siendo una guía para que cada uno de los empleados conozca sus responsabilidades y desempeñen correctamente sus funciones, para el manejo y funcionamiento administrativo de la empresa existe una nómina de 4 personas entre directivos y empleados.

Mediante el estudio económico se determinó que la creación de la cancha sintética tiene una inversión de $87.513,37, que comprende el capital de trabajo, de los cuales $27.513,37 que representa el 31,44% será financiado con capital propio, y $60.000,00 que equivale el 68,56% será financiado por una entidad financiera de la ciudad; y cuyo período de recuperación de capital invertido será en 3 años, 1 mes y 2 días, demostrando de esta manera que en el primer año de vida del proyecto se obtendrá una utilidad neta del ejercicio de $23.706,49.

Finalmente en la Evaluación Financiera se analizó los diferentes indicadores financieros que permitieron establecer la viabilidad del proyecto como son: Valor Actual Neto **(VAN)** de $21.244,48; Tasa Interna de Retorno **(TIR)** de 18,99%; y Relación Beneficio Costo **(RBC)** $1,00; Análisis de Sensibilidad con Incremento de los Costos del 33,72% obteniendo una sensibilidad del 0,99; y con una Disminución en los Ingresos del 16,82% obteniendo una sensibilidad de 0.99, lo que significa que pese a estos cambios el proyecto no es sensible y puede resistir dichos cambios; los mismos que demuestran la factibilidad del proyecto para implantar la cancha sintética en la ciudad de Catacocha.

Para ello se puede concluir que luego de la realización del estudio de mercado se ha determinado que existe una gran demanda dispuesta a recibir el servicio de alquiler de una cancha sintética en la ciudad de Catacocha, debido a la gran aceptación demostrada en el estudio investigativo, donde se recomienda su ejecución ya que genera buenos ingresos y por lo tanto ayudaría al crecimiento y progreso económico de la ciudad.

ABSTRACT

The present investigation work was developed based on the general objective of carrying out a "investment Project for the creation of a synthetic court of indor-soccer in the city of Catacocha county of Loja", with the purpose of covering the necessity of this type of service like half of distraction for the childhood and youth of the city.

For the realization of this project he/she left with the market study where 375 surveys were applied the inhabitants of the city of Catacocha with their respective statistical tabulation and analysis, being able to determine the demand and to know the existent offer in the town, being like unsatisfied demand for the first year of 33.770 annual services.

In the technical study it was specified the operation and operability of the project like: size, localization and engineering, providing a work atmosphere for the good operation of the company. The entity for the first year established the capacity installed 4.615 annual services, what means 13,67% of attention to the market, also began with an used capacity of 90%; the systems and appropriate processes for the benefit of the service, the structural designs of the plant and the establishment of the human resources, materials and necessary financiers for the operation of the company, were determined in the engineering of the project.

In the organizational study he/she is inmersa the Organizational and functional Structure, being a guide so that each one of the employees knows their responsibilities and carry out their functions correctly, for the handling and

administrative operation of the company exists a payroll of 4 people between directive and employees.

By means of the economic study it was determined that the creation of the synthetic court has an investment of $87.513,37, that understands the work capital, of which $27.513,37 that it represents 31,44% will be financed with own capital, and $60.000,00 that 68,56% is equal it will be financed by a financial entity of the city; and whose period of recovery of invested capital will be in 3 years, 1 month and 2 days, demonstrating in this way that in the first year of life of the project a net utility of the exercise of $23.706,49 will be obtained.

Finally in the Financial Evaluation it was analyzed the different financial indicators that allowed to establish the viability of the project like they are: Net Current value (they GO) of $21.244,48; it Appraises it Interns of Return (TIR) of 18,99%; and Relationship Benefits Cost (RBC) $1,00; Analysis of Sensibility with Increment of the Costs of 33,72% obtaining a sensibility of the 0,99; and with a Decrease in the Revenues of 16,82% obtaining a sensibility of 0.99, what means that in spite of these changes the project is not sensitive and it can resist this changes; the same ones that demonstrate the feasibility of the project to implant the synthetic court in the city of Catacocha.

For it you can conclude that after the realization of the market study it has been determined that a great demand exists willing to receive the service of rent of a synthetic court in the city of Catacocha, due to the great acceptance demonstrated

in the investigative study, where its execution is recommended since it generates good revenues and therefore he/she would help to the growth and economic progress of the city.

3. INTRODUCCIÓN

Actualmente vemos como la economía ha ido a lo largo del tiempo teniendo cambios. El mundo laboral de antes ya no es igual al mundo laboral actual. Día a día vemos en el mundo que hay mayor número de desempleo por falta de oportunidades, pero también por falta del espíritu emprendedor, para que generen nuevas empresas siendo una alternativa para disminuir los altos niveles de desempleo y cambien la manera de vida, de muchas personas para que logren su independencia y estabilidad económica, contribuyendo con el desarrollo de un país.

La idea de realizar un proyecto de inversión para la creación de una cancha sintética de indor-fútbol en la ciudad de Catacocha, nace por la necesidad de crear un negocio que brinde rentabilidad a largo plazo, satisfaciendo las necesidades del consumidor , ampliando las opciones recreativas de los habitantes, dando lugar a la reducción de actividades no favorables para el desarrollo personal de los niños y jóvenes y así contribuyendo de esta manera al desarrollo social, económico de la ciudad, es por ello que el trabajo está encaminado especialmente a la población de (11 a 45) años de la ciudad de Catacocha, poniendo en consideración una propuesta de una cancha sintética, que genere expectativas, tendencias y necesidades del mercado, ya que la actividad física y el deporte vienen siendo considerados desde hace varios años un importante sector económico, atractivo, dinámico y creciente, el cual busca satisfacer necesidades del usuario.

La Estructura formal del informe final de tesis se ajusta a las disposiciones legales que constan en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional

de Loja, y contiene: ***Título*** que es el tema de tesis seleccionado. ***Resumen***, que sintetiza una visión global de las partes más relevantes del trabajo investigativo, como el cumplimiento de objetivos, métodos y resultados, de manera que el lector tenga una idea general del contenido del presente informe; ***Introducción*** la cual refleja la importancia del tema, y la estructura del trabajo; ***Revisión de Literatura l***en el que se exponen conceptualizaciones básicas del proyecto de factibilidad, los mismos que sustentan su desarrollo; ***Materiales y Métodos***, en donde se detallan los elementos necesarios para la ejecución de la propuesta y posterior presentación; ***Resultados*** en el que se formula el Proyecto de Factibilidad para la creación de una cancha sintética en la ciudad de Catacocha; ***Discusión*** que es un contraste de la oportunidad del negocio frente a la propuesta de proyecto de factibilidad como iniciativa para la oportuna toma de decisiones por parte de las personas interesadas en invertir en proyectos de factibilidad. Finalmente se complementa con las respectivas ***Conclusiones*** *y* ***Recomendaciones*** que deberían ser consideradas por las personas particulares e inversionistas para su análisis y decisión empresarial; finalizando con la ***Bibliografía*** como fuente de información en la cual se cita los libros, revistas y direcciones electrónicas de las cuales se pudo extraer el marco teórico base y guía del trabajo investigativo y los ***Anexos*** correspondientes, que sirvieron de sustento del estudio de factibilidad formulado.

4. REVISIÓN DE LITERATURA.

4.1. MARCO REFERENCIAL

4.1.1. Indor Fútbol

El Indor fútbol es una variedad de fútbol caracterizada por jugarse en un terreno de menores dimensiones y por el uso de paredes como un elemento más del juego

4.1.1.1. **Historia del fútbol Indor**

El fútbol rápido como también se lo conoce al Indor fútbol se inició en la última mitad de la década de los sesenta como el nombre de “five a side” (Fútbol cinco) practicado primeramente por los equipos profesionales del fútbol soccer, quienes en una cancha de hockey utilizaron el redondel y cubrieron el piso pasto sintético. Posteriormente esta actividad popularizo entre la población.

En los años sesenta esta actividad llega a los Estados Unidos en donde se comenzó a practicar con el nombre de “Indor soccer” debido a que se juega en interiores (indoors). En 1997 nase en EUA la mejor Indor Soccer League (MISI). A principios de los años ochenta esta actividad se popularizo en Latinoamérica y en México.

Esta modalidad de “five a side” (fútbol cinco, con redondel o bandas de madera y pasto sintético) se desarrolla paralelamente con la del fútbol de salón

(sin redondel ni pasto sintético) promovido por la FIFA la cual determina en 1986 ajustar y estandarizarlas reglas del juego. Como resultado de esta adecuación se realiza u mundial de fútbol cinco en Hungría en el que la FIFA determina, eliminar las "bandas" o redondel o establecer la reglamentación de este deporte como Fútbol de salón (Posteriormente Futsal) o Indor soccer.

Ante la determinación de la FIFA de eliminar los redondeles y no utilizar pasto sintético se requirió de la separación formal del futbol rápido del fútbol soccer propicio de una entidad reguladora del fútbol rápido internacional.

La cual se conforma el 22 de noviembre de 1992 con el nombre de Federación Internacional de Fútbol Rápido (FIFRA), la cual llevo a cabo su primer campeonato mundial en la ciudad de México en Noviembre de 1997.

4.1.2. Cancha Sintética

"En los actuales momentos el deporte está pasando por una etapa de cambios e innovaciones en lo que a superficies para canchas deportivas se refiere. Los avances tecnológicos y científicos han permitido el desarrollo y mejoramiento de una nueva superficie, la cual se presenta como una alternativa que podría ayudar a superar ciertas dificultades con las que se encuentran los administradores de instalaciones deportivas que utilizan el césped natural.

La superficie a la cual se hace referencia es el césped sintético, el mismo que ya es conocido desde hace mucho tiempo atrás, y que precisamente desde sus

inicios fue desarrollado para superar las limitaciones que se presentan con el uso del césped natural. A continuación se detallan las limitaciones y ventajas que se presentan con el uso de ambos tipos de superficies.

Limitaciones del césped natural

- Condiciones climatológicas extremas (altas y bajas temperaturas)
- Tiempo de uso limitado debido al mantenimiento que requiere.

Ventajas del césped sintético

- Resistencia a difíciles condiciones climáticas.
- Ideal para todo tipo de infraestructuras (cubiertas o descubiertas).
- Bajos costos de mantenimiento.
- Prolongadas horas de uso.
- Multiusos (práctica y entrenamiento de diferentes deportes, eventos de concurrencia masiva).
- Alta durabilidad.
- Superficie sin irregularidades.
- Mayor velocidad de juego.
- Se reducen casi al mínimo las lesiones.

Instalación del Césped

- Instalación de césped sintético se debe contar con el personal capacitado para realizar un adecuado proceso de instalación de césped sintético.
- Disponer de maquinaria diseñada especialmente para la instalación y mantenimiento de campos de césped artificial, la misma que permite garantizar en todos los detalles el proceso y entrega de material instalado.

Mantenimiento:

El mantenimiento periódico de las canchas instaladas con césped sintético es realizado de la siguiente manera:

1. **Cepillado y reposición del relleno**.- Periódicamente es importante cepillar la cancha para nivela el relleno de arena y caucho granulado que puede haberse movido de lugar y en caso de pérdida del relleno este deberá ser añadido nuevamente en los espacios necesarios.
2. **Limpieza permanente**.- Es importante mantener la cancha limpia de impurezas que pueden obstruir el drenaje adecuado del agua en el sistema de evacuación. Esto prolongará la vida útil del césped artificial."[1]

4.2. MARCO CONCEPTUAL

4.2.1. Emprendimiento

[1] http:// www.forbex.com/césped sintético para canchas de fútbol, 2010

Se puede definir como la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios , viables en términos de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por podio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de empresas. (SILVA, Jorge, 2008).

4.2.1.1. **Importancia:**

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la "estabilidad" económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

Ante estas circunstancias, el emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una cultura emprendedora encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

4.2.2. PROYECTO DE INVERSIÓN

Cruz Luis y Guzmán Oscar (2009) afirman. "Propuesta de acción que, a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias. Estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo" (p.18)

4.2.2.1. **ESTUDIO DE MERCADO**

4.2.2.1.1. **Concepto**

Proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocio para lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. (Baca, 2006, p.46)

4.2.2.1.2. **Análisis de la oferta**

Es la cantidad de un producto que está dispuesta a ofrecer un productor si pudiera vender toda su producción a un precio determinado.

Tipos de oferta

- **Oferta competitiva:** Los productores o prestadores de servicios se encuentran en circunstancias de libre competencia, la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor.
- **Oferta oligopólica:** el mercado se halla controlado por solo unos cuantos productores o prestadores del servicio, ellos determinan la oferta y los precios
- **Oferta monopólica:** Se encuentra denominada por un solo producto o prestador del bien o servicio, que impone la calidad, precio y cantidad. Si el productor o prestador del servicio posee más de 90% del mercado siempre determina el precio.
- **Competencia monopólica:** Se parece a la competencia perfecta en tres aspectos: hay muchos compradores y vendedores, es fácil entrar y salir y las empresas consideran dados los precios de las demás, los productos son diferentes.

4.2.2.1.3. **Análisis de la demanda**

Es la cantidad demandada de un bien o servicio es la cantidad del producto que un individuo compra para diferentes niveles de precios, en un plazo de tiempo determinado.

Tipos de demanda

- **Demanda potencial:** máxima demanda posible que se podría dar para el producto en un mercado determinado.
- **Demanda efectiva:** es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas del producto o el servicio.
- **Demanda insatisfecha**

  Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

4.2.2.1.4. **Segmentación de mercados**

Proceso de dividir un mercado en segmentos o grupos significativos, relativamente similares e identificables. El propósito de la segmentación de mercados es el de ajustar las mezclas de marketing a la medida de las necesidades de uno o más segmentos específicos. (Cruz y Guamán, 2008, p.90)

La segmentación debe reunir cuatro criterios básicos:

- **Rentabilidad.** Un segmento debe ser lo suficientemente grande como para justificar el desarrollo, la creación y el mantenimiento de una mezcla de marketing especial. Un segmento de mercado requiere muchos clientes potenciales para tener sentido comercial.
- **Identificación y mensurabilidad.** Los datos de la población dentro de ciertos límites geográficos, el número de personas en diversas categorías de edad y otras características sociales y demográficas suelen conseguirse con facilidad y proporcionan medidas muy concretas respecto a las dimensiones del segmento.
- **Accesibilidad.** La empresa será capaz de alcanzar a los miembros de los segmentos determinados con mezclas de marketing.
- **Capacidad de respuesta**. Debe ser posible segmentar los mercados con cualquier criterio que parezca lógico.

4.2.2.1.5. **Producto/Servicio**

Consiste en describir el producto/servicio, mostrando las características y los beneficios para el consumidor final. Un producto/servicio incluye el paquete total de satisfacción que se ofrece a los consumidores en una transacción, ya que se refiera a un servicio, a un producto o a una combinación de ambos. (BACA, Gabriel. p.48)

4.2.2.1.6. **Precio**

Para establecer el precio se dispone de tres elementos: los costos de producción, los precios de competencia y las expectativas de los clientes. Este factor influirá de forma decisiva en el volumen de ventas e ingresos, además de atraer o disuadir a posibles competidores.

4.2.2.1.7. **Plaza**

Hay factores claves para elegir una buena ubicación, como: facilidad de acceso para el cliente, condiciones ambientales del negocio, disponibilidad de recursos. Otro factor incluido, son los canales de distribución, que son el conjunto de empresas que facilitan el flujo de los productos desde el fabricante hasta el cliente final. El producto debe estar disponible cuándo y dónde quiera comprarlo el cliente.

4.2.2.1.8. **Promoción**

Se puede disponer de ventas personales (contratación y capacitación de vendedores) y publicidad (medios masivos de difusión). Las actividades de comunicación deben estar diseñadas para que el mensaje llegue a clientes potenciales. El tipo de promoción que se elija dependerá en gran manera del producto/servicio a ofrecer. PARKIN, Michael, 2006, p. 125).

4.2.2.1.9. **Comercialización**

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

4.2.2.1.10. **Publicidad**

Son las herramientas de comunicación (radio, televisión, sitios web) que usan las compañías y las organizaciones para iniciar y mantener el contacto con sus clientes.

4.2.3. ESTUDIO TÉCNICO

Comprende los diversos aspectos referentes al funcionamiento y operatividad del propio Proyecto, lo cual lleva implícito el análisis del tamaño óptimo, localización, disponibilidad y el costo de los mismos, características de los equipos de proceso básico e instalaciones físicas que conviene detallar, cuantificar y determinar su costo. En las unidades de presentación de servicios, que carecen de un proceso de producción propiamente dicho, se debe describir el núcleo de operaciones que requiere la prestación del mencionado servicio. (Sánchez, I. R., 2006. p.28).

4.2.3.1. **Tamaño y mercado**

Este factor está condicionado el tamaño del mercado consumidor, es decir, al número de consumidores o, lo que es, lo mismo, la capacidad de producción del proyecto debe estar relacionada con la demanda insatisfecha.

4.2.3.2. **Capacidad instalada**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

4.2.3.3. **Capacidad Utilizada**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos ésta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza. (RODRÍGUEZ, Sandías Alfonso. 2009)

4.2.3.4. **Localización del Proyecto**

Consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas locales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

4.2.3.5. **Macro Localización**

Localización urbana o rural transporte del personal policía y bomberos, costo de los terrenos, cercanía a carreteras, proximidad al aeropuerto, disponibilidad de vías férreas, cercanía a! centro de la ciudad, disponibilidad de servicios básicos (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico) tipo de drenajes, condiciones de las vías urbanas y de las carreteras, recolección de basuras y residuos, restricciones locales, impuestos, para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

4.2.3.6. **Micro Localización**

Facilidades y costos del transporte, disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos, materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, localización del mercado, características topográficas y costo de los terrenos, facilidades de distribución, comunicaciones condiciones de vida, leyes y reglamentos, clima y acciones para evitar la contaminación del medio ambiente. PASACA, Mora Manuel Enrique. (2005). Formulación y Evaluación de Proyectos. (pp. 26-28), Loja-Ecuador.

4.2.3.7. **Ingeniería**

La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual, entre otros.

4.2.3.7.1. **Recursos**

- **Recursos Materiales.-** Se debe precisar lo referente a obras civiles y sus respectivas características, magnitud y costo para la operación del proyecto.
- **Recursos Tecnológicos.-** Sobre la base de la capacidad de la planta a instalar y el proceso tecnológico seleccionado, establecer los requerimientos de maquinaria y equipos productivos y auxiliares, sus características técnicas, vida útil, precio unitario y costos de instalación; además, analizar la disponibilidad de servicios de mantenimiento y la facilidad de adquisición de repuestos.

- **Recursos Humanos**.- En este ítem se debe indicar la mano de obra necesaria para operar la nueva planta, discriminada en mano de obra directa, indirecta y el personal administrativo y presentar la escala de sueldos y salarios para el personal.

4.2.4. Ingeniería del Proyecto

- **Proceso productivo**

  CORDOVA, Mistral. (2011). Se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación). (p.256)

- **Capacidad de diseño**

  Es la capacidad o volumen de producción que puede llegar a tener la maquinaria y que al momento de ser fabricada, su productor, la diseñó para llegar a operar a ése nivel máximo de producción y de ninguna manera se puede incrementar de ése nivel.

- **Capacidad efectiva**

  Es la capacidad que una empresa espera alcanzar dadas las restricciones de operación existentes. A menudo la capacidad efectiva es menor que la

capacidad diseñada debido a que las instalaciones se diseñaron para una versión anterior del producto a para una mezcla de productos de diferente que la que se produce en este momento.

- **Diagrama de Análisis de Proceso**

  Es la representación gráfica de la secuencia de todas las operaciones, transporte, inspecciones, demoras y los almacenamientos que ocurren durante un proceso o procedimiento. Comprende toda la información que se considera deseable para el análisis tal como tiempo necesario y distancia recorrida.

- **Productividad**

  Puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados, aunque también puede relacionar el rendimiento obtenido por la producción y el coste de los factores invertidos en la misma.

4.2.5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.2.5.1. **Desarrollo Organizacional**

Un esfuerzo planificado de toda la organización y administrado desde la alta gerencia, para aumentar la efectividad y el bienestar de la organización por medio de intervenciones planificadas en los procesos de la entidad, los cuales aplican los

conocimientos de las ciencias del comportamiento. (BECKHARD, Richard. (2005), p. 10).

4.2.5.1.1. **Objetivos del desarrollo organizacional**

- "Creación de un sentido de identificación de las personas en la relación con la organización. Se busca la motivación en un conjunto con el compromiso, el compartir objetivos comunes y el incremento de lealtad.
- Desarrollo del espíritu de equipo por medio de la integración y de la interacción de las personas.
- Perfeccionar el sistema y los procesos de información y comunicación.
- Perfeccionamiento de la percepción común sobre el ambiente externo con la finalidad de facilitar la adaptación de toda la organización.
- Compatibilizar y optimizar metas, recursos, estructuras, procedimientos y comportamientos.
- Identificar puntos de bloqueo o pérdida de energías y recursos de varios tipos: físicos, humanos, materiales, de información, etc.

4.2.5.2. **El Comportamiento Organizacional**

Es la materia que busca establecer en que forma afectan los individuos, los grupos y el ambiente en el comportamiento de las personas dentro de las organizaciones, siempre buscando con ello la eficacia en las actividades de la empresa. El estudio del comportamiento que tienen las personas dentro de una empresa es un reto nunca

antes pensado por los gerentes y que hoy constituye una de las tareas más importantes; la organización debe buscar adaptarse a la gente que es diferente ya que el aspecto humano es el factor determinante dentro de la posibilidad de alcanzar los logros de la organización. (CHIAVENATO, Idalberto. (2006). p. 330).

4.2.5.3. **Organigramas**

Es un conjunto de símbolos que señala la estructura organizativa real de una empresa, es llamado también gráfico de un conjunto de líneas que simbolizan la organización de una empresa.

- **Organigrama Estructural:** Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización de la empresa como un todo.
- **Organigrama Funcional:** Es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes, luego se registran aquellas de menor trascendencia

- **Flujogramación:** "Representación visual del sistema o procedimiento, a través de la cual la información suministrada por los documentos usados como fuente se transforma en documentos finales

4.2.5.4. **Aspecto legal**

- **Compañía de responsabilidad limitada.-** Es una persona jurídica, de derecho privado, con patrimonio propio; su responsabilidad es limitada al capital social de la organización, no existe libre negociación de sus participaciones, intervendrán un mínimo de dos socios.

- **Compañía anónima.-** Es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables y cuyos accionistas no responden personalmente de las deudas sociales, sino únicamente por el monto de sus acciones.

- **Compañía de economía mixta.-** Tienen como función la participación del Estado para promover la inversión en áreas en las cuales el sector privado no pueda hacerlo, son empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y la industria; prestación de servicios públicos y potenciación de los ya existentes; y, satisfacción de necesidades de naturaleza social.
- **Compañía en nombre colectivo.-** Rige en la compañía el principio de conocimiento y confianza entre los socios; los aportes no están representados por títulos negociables, la administración está ligada a los socios, son de naturaleza familiar.

- **Compañía en comandita simple.-** Es una Sociedad Mercantil Personalista, con razón social y capital social representado por partes sociales

nominativas; suscritas por uno o más socios comanditados, estos son aquellos que se proyectan simplemente a la administración de los fondos sociales.

- **Compañía en comandita por acciones.-** El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual. La décima parte del capital social por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsable, a quienes por sus acciones se entregarán certificados nominativos intransferibles

4.2.6. **ESTUDIO FINANCIERO**

Mora (2009) afirma que. "El estudio económico financiero conforma una etapa principal de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior" p.146

Inversión fija .-Es la inversión en activos fijos tangibles, tales como terreno, obras físicas; así como la adquisición de mobiliario y equipo, entre otros, para su inicio de operación.

Inversión diferida.- Son las inversiones en activos intangibles, los cuales se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Capital de trabajo.- Es el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto, cuya función consta en financiar el desfase que se produce entre los egresos y la generación de ingresos de la empresa.

Presupuesto.- El presupuesto es un documento que permite a las empresas, los gobiernos, las organizaciones privadas y las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos.

- **Presupuesto de Ventas.-** Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo.

- **Presupuesto de Inventario.-** Es un elemento indispensable en la formalización del programa de casi todas las funciones de la empresa es necesario presupuestar la cantidad de artículos para cubrir la demanda del presupuesto de ventas.
- **Presupuesto de Producción.-** El Presupuesto de producción es aquel que va desde la adquisición de la materia prima hasta la transformación de la misma, con la utilización de los recursos técnicos, tecnológicos y humanos que sean para la obtención de un producto útil.

- **Presupuesto de gasto de producción.-** Son todas aquellas erogaciones indirectas indispensables para que se pueda llevar a cabo la fabricación del producto.

Análisis de Costos: Para este análisis se vale de la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto.

- **Costos de Producción o Fabricación.-** Los costos de producción están dados por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de una unidad de costos, se incorporan en el producto y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos. Por otro lado el costo está dado en base a una unidad de costos que es el factor que permite medir la producción de bienes y servicios.

- **Costos de Operación.-** Comprenden los gastos administrativos, financieros, de ventas y otros no especificados.

La Depreciación y Obsolescencia.

La utilización normal de los activos durante la etapa de operación de la empresa se hace que los mismos sufran desgaste o pierdan vigencia y por lo mismo pierdan sus características de funcionalidad y operatividad; esto hace que deba preverse el remplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la empresa

De acuerdo con el comportamiento de los costos ante cambios en el volumen de producción, los costos se clasifican en:

- **Costos Variables.-** Son aquellos costos que varían en forma directa y proporcional ante los cambios en el volumen de producción; es decir, si el volumen de actividad aumenta, el costo también aumenta.
- **Costos Fijos.-** Son aquellos costos que permanecen constantemente en un periodo, independientemente de que se presenten cambios en el nivel de producción.

Ingresos

Son todas las entradas financieras que reciben una persona, una familia, una empresa o una organización.

Precio de Venta

Se determina agregándole al costo total el margen de utilidad deseable.

Presupuestos

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá con aplicaciones inflacionarias y volumen de producción.

Estado de Resultados

Se elabora en un momento determinado con el objeto de determinar la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la incorporación de ingresos y egresos utilizados en los presupuestos proyectados.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad de ingresos que igualan a la totalidad de costos y gastos en que ocurre normalmente una empresa. En caso de los proyectos de inversión es la cantidad de ingresos provenientes de la venta de los productos y/o servicios. Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos. MORALES, José Antonio. (2009), p.182).

- **En función de las ventas**

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$Pe = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

- **En función a la capacidad instalada**

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Pe} = \frac{\text{CFT}}{\text{VT} - \text{CVT}}\ x\ 100$$

En donde:

PE= Punto de equilibrio.

CFT= Costo fijo total.

100= Constante matemática.

CVT= Costo variable total.

VT= Ventas totales.

Representación gráfica

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

4.2.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

Evaluar requiere medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes del estudio del proyecto y combinarlo en operaciones matemáticas, asistidas por computador, a fin de obtener los indicadores de evaluación que permitan ver la marcha y progreso del proyecto.

La evaluación se la realiza con dos fines posibles: a) tomar una decisión de aceptación o rechazo, cuando se estudia un proyecto específico; o b) decidir el ordenamiento de varios proyectos en función de su rentabilidad, cuando estos son

mutuamente excluyentes o existe racionamiento de capitales. Cualquiera sea el caso, las técnicas empleadas son las mismas, aunque para estas últimas se requieren consideraciones especiales de interpretación de los resultados comparativos entre proyectos.

4.2.7.1. **Flujo de Caja**

Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización constituyen una salida de dinero. Con el objetivo de analizar la viabilidad financiera de la empresa o del proyecto, desde el punto de vista de la generación suficiente de dinero para cumplir sus obligaciones financieras y generar efectivo para distribuir entre los socios. BREALEY, Myers (2008),p119.

4.2.7.2. **Valor Actual Neto (VAN)**

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. LÓPEZ, Dumrauf, (2006).

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el **VAN** es **positivo** se puede aceptar el proyecto.

- Si el **VAN** es **negativo** se rechaza la inversión.
- Si el **VAN** es **igual** a cero, la inversión queda a criterio del inversionista.

La fórmula para el cálculo del Factor de actualización es la siguiente:

En donde:

i= la tasa de interés con la que estamos comparando

n= el número de años de la inversión

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

La fórmula para calcular el Valor Actual Neto es la siguiente:

VAN = ΣVAN – Inversión

En donde:

VAN= Valor actual neto del proyecto.

ΣVAN= Sumatoria de valores actuales de los años de vida del proyecto.

4.2.7.3. **Tasa Interna de Retorno**

Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, 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 esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos

provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

La TIR, es utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

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

Fórmula:

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

En donde:

Tm= Tasa menor de descuento para actualización

TIR= Tasa Interna de Retorno

Dt= Diferencia de tasas

VAN menor=Van menor obtenido

VAN mayor=Van mayor obtenido

4.2.7.4. **Período de Recuperación del Capital**

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{Inv. - \sum Primeros\ Flujos}{Flujo\ Neto\ del\ \text{Año que supera la}\ Inv.}$$

Relación Beneficio / Costo

El indicador beneficio / costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- **B/C es mayor a 1** implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- **B/C es igual a 1** implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- **B/C es menor a 1** implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

Fórmula:

$$RBC = \left(\frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costos\ Actualizados}\right) - 1$$

4.2.7.5. **Análisis de Sensibilidad**

Instrumento financiero que posibilita mostrar cómo se modifica la rentabilidad del proyecto bajo diferentes escenarios en los cuales se desenvolverá el mismo en las partes de inversión y operación. Entre los elementos de mayor importancia están: la inversión, los precios de venta unitarios, volúmenes de venta, etc.

Para el siguiente proyecto debemos considerar los siguientes criterios:

- **Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1**, el proyecto es sensible.
- **Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1**, el proyecto no sufre ningún efecto.
- **Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1**, el proyecto no es sensible.

Para calcular el análisis de sensibilidad utilizaremos las siguientes fórmulas:

1) **Fórmula:**

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

2) **Fórmula:**

$$DIF.TIR = TIR\ original - Nueva\ TIR$$

3) **Fórmula:**

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

4) **Fórmula:**

SENSIBILIDAD = % Var. / Nueva Tir

5. MATERIALES Y METODOS.

MATERIALES

De conformidad a la naturaleza y características del Estudio de Factibilidad ejecutado, fue necesaria la utilización de los siguientes materiales como sustento y aporte al trabajo y a la presentación del informe final de investigación**.**

- **Material bibliográfico**
    - Artículos
    - Libros
    - Tesis
    - Folletos
    - Internet
- **Material de Oficina**
    - Resmas de papel boom
    - Esferográficos
    - Grapadoras
    - Perforadoras
    - Impresora
    - Calculadora
    - Carpetas folders
    - Hojas perforadas
    - Cuadernos
    - Reproducciones

Material Informático

- Cartuchos de tinta negra y de color
- Cd's
- Flashmemory

MÉTODOS.

Para la elaboración del presente trabajo de tesis fue necesaria la utilización, selección y aplicación pertinente de una serie de métodos y procedimientos, los cuales fueron indispensables para llevar a cabo la realización del trabajo de tesis.

Científico.- Este método se utilizó en todo el procedimiento de la tesis para guiar, ordenar el estudio de factibilidad y así cumplir con los objetivos planteados en el proyecto, referentes a diagnosticar las necesidades de la población mediante un estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero.

Deductivo.- A través de su uso se determinó el proceso específico de las diferentes fases del proyecto: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero para concluir si el presente proyecto de inversión es factible.

Inductivo.- Se pudo conocer las situaciones que se originan en el desarrollo del tema, además determinamos la factibilidad de nuestra investigación mediante la realización de encuestas dándonos a conocer la necesidad del demandante, con el fin de ofrecer un servicio de calidad que cubra las necesidades del cliente.

Analítico.- A través de este método se pudo analizar e interpretar los resultados obtenidos con la aplicación de las encuestas a las personas en estudio.

Sintético.- Sirvió para presentar las conclusiones y recomendaciones sobre la realidad social que envuelve el estudio del proyecto.

TÉCNICAS

La observación.-Es una técnica facilitó la obtención de información necesaria y recolección de datos relacionados directamente con los habitantes de la ciudad de Catacocha y de esa manera el desarrollo de la presente investigación.

La encuesta.- Se utilizó la encuesta al momento en que esta fue aplicada a los habitantes de ciudad de Catacocha para obtener información clara y precisa con la finalidad de conocer la aceptación del proyecto.

Bibliográfica.- A través de esta técnica fue posible la recopilación de información pertinente para la realización del presente proyecto, el mismo que sustenta sus conceptos e ideas en base a la lectura de textos de varios autores, así como sitios web en los que se encuentran importantes puntos de referencia para la formulación del marco teórico.

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Este servicio está dirigido a la población de la ciudad de Catacocha, de edades comprendidas de 11 a 45 años la misma que tiene un total de 5.727 habitantes, la tasa de incremento es de 0,58% para la proyección poblacional de año 2014, la información y los datos para realizar este proceso se la obtuvo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del año 2010.

POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE CATACOCHA

CUADRO N° 1

Población de la Parroquia Catacocha	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Población de la Parroquia Catacocha de 11-15 años	704	660	1364
Población de la Parroquia Catacocha de 16-20 años	570	558	1128
Población de la Parroquia Catacocha de 21-25 años	340	412	752
Población de la Parroquia Catacocha de 26-30 años	318	345	663
Población de la Parroquia Catacocha de 31-35 años	267	337	604
Población de la Parroquia Catacocha de 36-40 años	293	352	645
Población de la Parroquia Catacocha de 41-45 años	288	283	571
TOTAL	2780	2947	5727

Fuente: INEC Censo 2010
Elaboración: La autora.

FORMULA DE PROYECCION

$$PF = Po(1 + I)^{n}$$

$$PF = 5727(1 + 0.0058)^{4}$$

PF= 5861

FÓRMULA DE LA MUESTRA:

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

Dónde:

N = Población en estudio

e = Nivel de error muestral (5%)

n = Tamaño de la muestra

Cálculo:

$$n = \frac{5861}{1 + 5861(0.05)^2}$$

$$n = \frac{5861}{15{,}65}$$

$$\boldsymbol{n} = 374{,}50$$

$$\boldsymbol{n} = 375 \text{ encuestas a aplicarse}$$

Se aplicaron 375 encuestas a los habitantes de la ciudad de Catacocha siendo estos los demandantes potenciales existentes en el mercado.

6. RESULTADOS

En la ciudad de Catacocha se han aplicado 375 encuestas, las mismas que han sido realizadas en forma proporcional con el número de habitantes, los cuales se ven reflejados en los siguientes datos generales:

DATOS GENERALES

1. Sexo

Cuadro N° 2

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	199	53%
Femenino	176	47%
Total	375	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De 375 personas encuestadas se determina que el 53% corresponde al género masculino y el 47% corresponde a la población femenina. Este dato nos permite determinar que existe una demanda femenina por la práctica de futbol, que empieza a crecer, aunque exista mayoría de hombres quienes practican fútbol; ya que culturalmente el fútbol ha sido un deporte practicado preferentemente por hombres desde muy pequeños, incluso escuelas formativas incluyen en su mayoría a niños para la práctica de esta disciplina, sin embargo, cada vez existe mayor aceptación en mujeres la práctica del fútbol.

2. Pregunta: ¿Practica usted indor-fútbol en su tiempo libre?

Cuadro N° 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	330	88%
No	45	12%
Total	375	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada el 88% de las personas manifestaron que si les gusta practicar este deporte y el 12% no lo practica, de lo que podemos establecer que a la mayoría le gusta practicar el fútbol, demostrando ser una disciplina de gran acogida. El nuevo ritmo que impone la sociedad y el incremento del sedentarismo ha motivado a que a través de todos los medios comunicacionales y redes sociales se impulse al movimiento y al mejoramiento de la salud y la apariencia personal, una forma de ello es el incremento de actividad física y la práctica frecuente de un deporte es lo ideal. El fútbol además motiva al trabajo en equipo, a la generación de estrategias, liberación de tensión del trabajo y ansiedad así como al logro de objetivos y de competencia.

3. Pregunta: Las canchas en las que usted lo práctica están elaboradas de:

Cuadro N° 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cemento	215	65%
Tierra	79	24%
Arcilla	32	10%
Césped natural	4	1%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Esta pregunta permite evaluar el tipo de instalaciones en la que la mayoría de las personas practican este deporte, teniendo como resultado las canchas elaboradas de cemento el 65%, el 24% de tierra, el 10% arcilla y por otro lado hay 1% en césped natural, lugares que en su mayoría son instituciones del sector público, los cuales en unos casos están en mal estado, que no son cómodos ni apropiados para realizar este deporte y que están expuestos a sufrir alguna lesión y quienes lo practica en cancha de césped natural es debido a que entrenan constantemente en el estadio municipal.

4. Pregunta: ¿Con quién usualmente se reúne a jugar fútbol?

Cuadro N° 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Amigos de barrio	191	58%
Compañeros de escuela	73	22%
Familiares	59	18%
Compañeras de trabajo	7	2%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las personas encuestadas manifestaron el 58%, que asisten a jugar este deporte con grupos de amigos, el 22% prefiere ir con los compañeros de escuela, el 18% suelen acudir con familiares y con compañeros de trabajo el 2%.

5. **Pregunta:** Consideraría necesario la implementación de una cancha de fútbol sintética

Cuadro N°6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	330	100%
No	0	0%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

INTERPRETACIÓN: Se observa claramente que de la totalidad de las personas encuestadas el 100% están de acuerdo que dentro de la ciudad exista un lugar de esparcimiento deportivo como lo es una cancha sintética de indor-fútbol.

Estos resultados son absolutamente favorables para el desarrollo de nuestro proyecto en la ciudad de Catacocha debido a que existe total grado de aceptación para la cancha sintética dentro de las personas pertenecientes a esta ciudad.

6. **Pregunta:** ¿Si se implementara una cancha sintética para jugar indor-futbol en la ciudad usted la utilizaría?

Cuadro N° 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	330	100%
No	0	0%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como apreciamos el 100% de las personas encuestadas les agradaría acudir a practicar este deporte en un lugar de esparcimiento deportivo en una cancha sintética de indor-fútbol, son ideales para que la actividad deportiva ya que las personas prefieren comodidad y disponibilidad inmediata y uno de los beneficios para los usuarios es que sus caídas no son tan fuertes ni dolorosas.

Este resultado es favorable ya que al existir una predisposición al uso de estas canchas nos facilitaría la comercialización del servicio dentro de la ciudad, lo cual representa una gran ventaja en este tipo de empresa.

7. Pregunta: ¿Con qué frecuencia utilizaría nuestra cancha de césped sintético?

Cuadro N° 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	29	9%
Semanal	87	26%
Mensual	214	65%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se puede observar que el 65% de la población encuestada utilizaría la cancha sintética mensualmente, el 26% irían por semana y el 9% lo podría hacer con mayor frecuencia es decir, diariamente.

Teniendo en cuenta estos resultados afirman que existe un número bastante alto de personas que asistirían a nuestra instalación una vez que se encuentre en funcionamiento lo que es muy positivo para el proyecto, haciendo esto más fácil el llegar a cumplir las metas y aumentar la rentabilidad.

8. **Pregunta:** ¿En qué horarios prefiere utilizar la cancha sintética?

Cuadro N °9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Matutino	88	27%
Vespertino	150	45%
Nocturno	92	28%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Considerando que el fútbol es un deporte sano, que se puede practicar a cualquier hora del día, los encuestados nos expresaron que asistirían cualquier día de la semana a la cancha pero en diferentes horarios, obteniendo los siguientes: 45% prefiere practicar fútbol en la tarde, 28% en la noche y en la mañana el 27%.

9. **Pregunta:** ¿Cuánto pagaría usted por el alquiler de una hora por grupo de una cancha de césped sintético?

Gráfica N° 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$15-20	283	86%
$21-26	38	11%
$27-30	9	3%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Esta pregunta es de gran importancia debido a que evaluaremos el precio que las personas pagaran por acceder a jugar una (1) hora en una cancha de césped sintético, ayudándonos a obtener el precio que se cobrará en el alquiler de nuestra cancha sintética, encontramos en un rango de 15-20 dólares el 86%, el rango de 21-26 dólares tenemos 11% y por último mayor a 27-30 dólares encontramos al 3%.

Pregunta: ¿En qué medios desea usted conocer de este servicio?

Cuadro N° 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	79	24%
Televisión	155	47%
Prensa	13	4%
Hojas volantes	40	12%
Vallas publicitarias	26	8%
Otros	17	5%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los resultados obtenidos al aplicar la encuesta sobre los medios de comunicación que más influyen para ellos se obtuvo el siguiente resultado; el 47% por la televisión, el 24% escuchan la radio, el 12% optan por las hojas volantes el 8% leen anuncios a través de vallas publicitarias, el 5% prefieren informarse por otros medios y el 4% les gusta leer el periódico, lo cual nos demuestra que hay predilección por el medio de la televisión para la promoción de la empresa de alquiler de cancha con césped sintético.

10. Pregunta: ¿Qué servicios adicionales le gustaría que se implemente en una cancha sintética?

Cuadro N° 12

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bar	145	44%
Duchas	96	29%
Parqueadero	66	20%
Otros	23	7%
Total	330	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de las personas encuestadas podemos concluir que la gente prefiere como servicio adicional lo siguiente: el servicio de bar con un 44%, de segunda instancia con un 29% les gustaría el servicio de duchas, seguido de un parqueadero con un 20% y por último el 7% requieren de otros servicios.

ESTUDIO DE MERCADO

El Estudio de Mercado está realizado en base a la encuesta que fue efectuada para los habitantes de la ciudad de Catacocha entre las edades de 11 a 45 años de edad, los resultados obtenidos permitieron elaborar una segmentación correcta del mercado, basados en las preferencias que tienen respecto al servicio a ofrecer.

DEMANDA POTENCIAL

Para determinar la demanda Potencial se consideró a todos los habitantes que respondieron favorablemente la pregunta Nro. 2 que manifiesta lo siguiente: **¿Practica usted indor-fútbol en su tiempo libre?**, obteniéndose de las personas encuestas que contestaron que SI equivalente un 88%, resultado que sirve para segmentar el mercado y conocer cuál es la verdadera demanda potencial.

SEGMENTACIÓN PARA LA DEMANDA POTENCIAL

Cuadro N° 13

AÑO	POBLACION DE 11 A 45 AÑOS DE EDAD DE CIUDAD DE CATACOCHA	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA 88%
2014	5861	5158

FUENTE: Cuadro N°3, INEC Censo 2010
ELABORACIÓN: La autora

DEMANDA REAL

Para conocer la demanda real se determinó tomando en consideración el porcentaje de la pregunta Nro. 5 **Consideraría necesario la implementación de una cancha**

de fútbol sintética, así tenemos un **100%** de los habitantes que respondieron positivamente y están de acuerdo a que exista una empresa que preste este servicio.

SEGMENTACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE LA DEMANDA REAL

Cuadro N° 14

AÑO	DEMANDA POTENCIAL 88%	DEMANDA REAL 100%
2014	5158	5158

FUENTE: Cuadro N°6
ELABORACIÓN: La autora

DEMANDA EFECTIVA

Para conocer la demanda efectiva se determinó tomando en consideración el porcentaje de la pregunta Nro. 6 **¿Si se implementara una cancha sintética para jugar indor- futbol en la ciudad usted la utilizaría?,** así tenemos un **100%** de los habitantes que manifestaron que en el caso de que se creara una empresa de alquiler de canchas para indor-fútbol con césped sintético, si estarían dispuestos a acudir y hacer uso de las instalaciones.

SEGMENTACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA

Cuadro N° 15

AÑO	**DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA 88%**	**DEMANDA REAL PROYECTADA 100%**	**DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA 100%**
Año base 2014	5158	5158	5158

FUENTE: Cuadro N°7
ELABORACIÓN: La autora

A continuación se observa el cuadro completo para que así se pueda entender de mejor manera el procedimiento para obtener la demanda efectiva de proyectada para 5 años de vida útil que tiene este proyecto.

PROYECCION DE LA DEMANDA EFECTIVA

Cuadro Nº 16

PERIODO	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA 88%	DEMANDA REAL PROYECTADA 100%	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA 100%
0	5158	5158	5158
1	5188	5188	5188
2	5218	5218	5218
3	5248	5248	5248
4	5278	5278	5278
5	5309	5309	5309

FUENTE: Cuadro N°15
ELABORACIÓN: La autora

USO PER – CÁPITA ANUAL

Luego de que se obtiene la demanda efectiva se procede a calcular el consumo per cápita o uso promedio anual. Este uso es el número de veces que los demandantes alquilarían canchas sintéticas para la práctica de fútbol. Para determinar este valor de consumo promedio anual procederemos a elaborar una tabla rescatando la información a su vez de la pregunta 7, y luego aplicaremos la siguiente fórmula:

Cuadro N° 17

USO PER – CÁPITA ANUAL		
ALTERNATIVAS	**FRECUENCIA**	**TOTAL DE VECES**
1 vez a diario	49	17.885
1 vez semanalmente	113	5.876
1 vez por mes	168	2.016
TOTAL	330	25.777

FUENTE: Encuesta Nª 7
ELABORADO POR: La autora

$$X = \frac{\sum \mathbf{Xm(F)}}{N}$$

$$\text{Promedio Per cápita Anual de Alquiler} = \frac{25.777}{330}$$

$$\text{Promedio Per cápita Anual de Alquiler} = 78 \text{ veces}$$

El uso promedio per cápita anual por los servicios de alquiler de una cancha de césped sintético para fútbol es de 78 veces al año por usuario de este tipo de servicios.

Demanda efectiva en veces

Una vez obtenido el consumo per-cápita anual con respecto a las visitas de las personas que juegan indor-futbol, se procede a multiplicar por el uso per-cápita anual por los deportistas segmentados y se divide por el promedio de (12) jugadores que tiene un partido y estos son proyectados para cada año de vida útil del proyecto.

5.158 x 78 = 402.902 / 12 = 33.575 partidos anuales

El proceso en mención es el lógico y con el fin de conocer lo necesario para establecer el número de servicios y poder obtener una capacidad necesaria para esta demanda.

PROYECCION USO PER-CÁPITA

Cuadro N°18

PERIODO	DEMANDA EFECTIVA	USO PER-CAPITA PROMEDIO ANUAL	DEMANDA EFECTIVA (veces por partido)
0	5158	78 veces	33.575
1	5188	78 veces	33.770
2	5218	78 veces	33.966
3	5248	78 veces	34.161
4	5278	78 veces	34.356
5	5309	78 veces	34.558

FUENTE: Cuadro Nª17
ELABORADO POR: La autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA.

En un sentido general la oferta es una fuerza del mercado que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.

Para la identificación de la oferta se realizó una investigación específica acerca de la utilización de canchas de césped artificial o sintético, de la misma manera acerca de empresas similares que presten este servicio de esta forma los resultados demuestran que en la ciudad de Catacocha, el alquiler de canchas con césped sintético no existe.

Debido a esto se realizó una investigación con el fin de obtener y recolectar datos sobre los servicios sustitutos o complementarios con el fin de obtener información valiosa para determinar la oferta, el grado de la competencia y la participación en el mercado.

En análisis la ciudad de Catacocha no cuenta con parques de recreación, en cambio existen instituciones educativas con chanchas deportivas las cuales se las utiliza sin ningún costo en los días y horarios que no se encuentren estudiantes en la institución.

El municipio tiene a su alcance el coliseo, este espacio es ocupado por los deportistas de la disciplina de básquet masculino y femenino, estos a nivel competitivo, lo que resulta difícil la prestación o alquiler de las canchas salvo sea el caso de que se organice un campeonato inter-barrial, institucional, inter- jorgas y otros.

También se cuenta con un estadio municipal en donde la cancha es de césped natural y se realiza actividades deportivas con el fútbol, atletismo y otros, en esta instalación cada año se realiza campeonatos invernales entre clubes de fútbol lo cual tiene una buena acogida por la ciudadanía.

Cada lugar antes mencionado en donde existe como mínimo una cancha de indor-fútbol es de dominio público sin ningún costo de algún valor monetario sin embargo las personas que acuden a estos lugares tienen que pedir el permiso respectivo para utilizar las diferentes canchas; es decir, no existen datos numéricos, valores, gastos, costos sobre estos lugares puesto que el servicio principal no es el deporte sino la educación.

Este análisis da la conclusión de que no existen competidores directos para nuestra empresa, nadie presta el servicio de alquiler de una cancha de césped sintético.

Entonces al no existir oferta tomaremos a la demanda efectiva como el total de participación en el mercado en cuanto al servicio, es por esto que quedará la demanda Efectiva igual a la Demanda Insatisfecha.

DEMANDA INSATISFECHA

El balance entre la oferta y la demanda nos permite obtener la Demanda Insatisfecha, para lo cual se ha tomado en cuenta la cantidad de demanda efectiva que es de 33.575 servicios de alquiler de canchas con césped sintético para indor-fútbol para el primer año; la oferta total es de cero, la diferencia entre éstos dos valores nos da como resultado la demanda insatisfecha. El mismo procedimiento se usa para calcular la demanda insatisfecha para los 5 años de vida útil del proyecto.

DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro N°19

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	DEMANDA INSATISFECHA
0	33.575	33.575
1	33.770	33.770
2	33.966	33.966
3	34.161	34.161
4	34.356	34.356
5	34.558	34.558

FUENTE: Cuadro Nª18
ELABORADO POR: La autora

PLAN DE COMERCIALIZACION

Con el propósito de crear una posición favorable en la mente de los clientes potenciales, se emprenderán una serie de acciones alrededor de los componentes de la mezcla de marketing (4 P´s), los que a continuación se detallan:

Identificación del Servicio

El presente tema es un proyecto de naturaleza de servicios, de infraestructura social-recreativa.

El servicio central es el alquiler de una cancha de césped sintético en la ciudad de Catacocha mediante previa reservación, por un tiempo de una hora, el horario será desde la mañana hasta altas horas de la noche, en un ambiente agradable y seguro.

Proporcionará un lugar donde los clientes disfrutarán de un momento de ejercicio y distracción entre amigos, compañeros, familiares a través de un partido de fútbol.

Se ofrecerá servicios complementarios como un bar donde puedan degustar de diferentes delicias y bebidas energizantes, también contará con camerinos, duchas, un parqueadero privado con el fin de que los clientes se sientan en un ambiente cómodo antes y después de sus prácticas deportivas.

MARCA:

La razón que se eligió este nombre es debido a que las personas que habitan en esta ciudad, el deporte que más practican es “el fútbol”, es por ello que la marca será:

“LOCOS POR EL FÚTBOL”

Logo: Es un elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto. Por esta razón es importante tener un logo que nos identifique como empresa, así que hemos diseñado el siguiente logotipo:

ELABORADO POR: La autora

Slogan: Una parte muy importante de definir es el slogan que va a caracterizar a la cancha sintética, este deberá ser conciso lo cual va permitir que la marca se posesione en la mente de los consumidores. El slogan para el proyecto:

“EL ENTRETENIMIENTO QUE TÚ NECESITAS”

ANÁLISIS DE PRECIO

Para determinar el precio del servicio, se analizará los costos totales del servicio, administración, comercialización y financieros, que impliquen para el servicio de alquiler de una cancha.

El modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con un día de anticipación y con un anticipo de 50% del valor total de la hora u horas alquiladas, este proyecto no habrá diferencia de precio debido a que los costos no van a variar en accesorios utilizados en los horarios de alquiler.

PLAZA

La cancha sintética de indor- fútbol tomando en cuenta los resultados de la observación y encuestas aplicadas se utilizará el siguiente canal de comercialización:

PUBLICIDAD

Los canales de comunicación nos ayudarán a llegar directamente con el consumidor final de esta forma.

La empresa realizará la publicidad por televisión y radio de la localidad en horario de la mañana y noche y también harán uso de hojas volantes, ya que de acuerdo al estudio de mercado aplicado con las encuestas se obtuvo como información que estas son las herramientas publicitarias que prefieren los clientes para enterarse de los servicios de este tipo de empresa.

El canal televisivo escogido para trasmitir será Multivisión en el cual se publicará las diferentes características que ofrecerá la empresa, como la calidad de personal y el servicio que se brindará con eficacia y agilidad.

Cuadro Nº 20

ANUNCIO TELEVISIVO				
Cantidad	**Descripción**	**Precio**	**Total mensual**	**Total anual**
40	Cuñas televisivas	2.24	89.60	1075.00

La emisora radial será Ondas de Paltas en donde también se especificará las diferentes características del servicio.

Cuadro Nº 21

ANUNCIO RADIAL				
Cantidad	**Descripción**	**Precio**	**Total mensual**	**Total anual**
40	Cuñas radiales	0.93	37.33	448.00

Cuadro Nº 22

HOJAS VOLANTES				
Cantidad	**Descripción**	**Precio**	**Total mensual**	**Total anual**
250	Cuñas televisivas	0,03	7.50	90,00

ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se constituye uno de los aspectos más importantes en la elaboración del producto, puesto que de ello depende en gran medida del éxito de la empresa una vez que entre en funcionamiento. Tiene como objetivo principal determinar los requerimientos de recursos básicos necesarios para el funcionamiento y operatividad del proyecto.

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto está determinado por su capacidad instalada y utilizada, se determinará por el análisis determinado para la localización disponibilidad de costos de los suministros e insumos, descripción del proceso, la organización humana y jurídica que se requiere para el funcionamiento de la empresa.

CAPACIDAD INSTALADA

Se refiere a la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa. Este aspecto puntualiza el nivel máximo de la oferta del servicio al que podrá llegar la empresa, haciendo uso del 100% de su capacidad instalada en el proceso de generación del servicio.

Para realizar su cálculo hemos tomado la demanda insatisfecha proyectada en el estudio de mercado. Así mismo tomando en cuenta la utilización de la fuerza de trabajo se ha creído conveniente laborar 13 horas diarias (lunes a domingo de 10:00 am a 23:00 pm.), lo cual se alquilará (1) una hora por partido, como también se laborará 355 días al año, pues se descuenta viernes santo, navidad, año nuevo y mantenimiento de la cancha, es decir; que la capacidad instalada será de 4.615 partidos anuales, la cual se detalla a continuación:

Cálculo de la Capacidad Instalada

13 horas trabajadas * 355 días laborables = **4.615 partidos**

Cuadro N° 23

CAPACIDAD INSTALADA		
# horas de atención por día	**# días de atención al año**	**Total de partidos por año**
13	355	4.615

ELABORADO POR: La autora

PROYECCIÓN CAPACIDAD INSTALADA

Cuadro N° 24

PERIODO	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	% DE ATENCION
Año Base 2014	33.575	4.615	13,75%
2015	33.770	4.615	13,67%
2016	33.966	4.615	13,59%
2017	34.161	4.615	13,51%
2018	34.356	4.615	13,43%
2019	34.558	4.615	13,35%

FUENTE: Demanda Insatisfecha: **C**uadro Nª 19
ELABORADO POR: La autora

CAPACIDAD UTILIZADA

Ninguna empresa empieza produciendo al 100%, si no que se produce con una capacidad mínima que es la capacidad utilizada para luego incrementar la producción de acuerdo a la demanda y producir con la capacidad instalada.

La capacidad utilizada estará determinada en función de la demanda existente en el mercado, esta será inferior a la capacidad instalada en los primeros años y periódicamente se estabilizará hasta igualarla.

Para calcular la capacidad utilizada, se multiplica la capacidad instalada por el porcentaje del servicio obteniendo los resultados para todos los años.

A continuación se detalla la capacidad utilizada para los 5 años de vida del proyecto.

Cuadro N° 25

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	4.615	90%	4.154
2	4.615	95%	4.384
3	4.615	100%	4.615
4	4.615	100%	4.615
5	4.615	100%	4.615

FUENTE: Capacidad Instalada, Cuadro Nº24
ELABORACIÓN: La autora

LOCALIZACIÓN

El estudio y análisis de la localización del presente proyecto constituye el punto clave dentro del estudio del proyecto, ya que permite elegir el lugar más apropiado donde se encuentre ubicada la cancha sintética, para ello es importante analizar los puntos muy importantes que son:

- **Macro-Localización** donde se define la región o zona.
- **Micro-Localización** donde se determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

Macro-Localización

El proyecto de inversión relacionado con la creación de una cancha sintética de indor-fútbol, estará ubicada ciudad de Catacocha perteneciente al cantón Paltas, como se lo muestra en el siguiente mapa político.

Gráfico N° 1

Micro-Localización.-. En esta se define específicamente la ubicación la cual será en: La Calle Kennedy y Joaquín Liébana Calle este será el lugar donde se va a crear la cancha sintética de indor –fútbol.

Gráfico N° 2

Fuerzas de Localización.- Para este proyecto se considerará las siguientes fuerzas de localización para así poder desarrollar con eficiencia las actividades planteadas para el buen funcionamiento de la cancha sintética de indor-fútbol.

- **Agua Potable:** Es un aspecto de vital importancia ya que la empresa necesitará para su respectiva limpieza de la planta, de los equipos y sobre todo para el consumo humano.

- **Alcantarillado:** Sirve para la evacuación de las aguas hervidas de los sanitarios instalados en la empresa.

- **Energía Eléctrica.-** esta se la utilizará para todas las instalaciones tanto para el área de servicios y para la iluminación de la cancha sintética.

- **Servicio Teléfono.-** Al referirnos a este aspecto damos a conocer que es importante como herramienta en nuestra empresa, ya que a través de este servicio podrán realizar fácilmente los clientes la pronta reservación de la cancha sintética y a su vez comunicarnos con ellos.

- **Internet.-** Este servicio podrá a la empresa constantemente actualizada, a lo que se refiere con servicios y tecnología.

- **Materia prima.-** la materia prima con la que contará la empresa será traída de la ciudad de Guayaquil, en cuanto al césped sintético puesto que solo se lo encuentra en grandes ciudades de nuestro país, no se requerirá de materia prima constantemente sino por el lapso de un buen tiempo desde el momento de su funcionamiento de la empresa. La materia prima para la

construcción de la infraestructura será comprada en la propia zona o si no de la encuentra se la traerá de las ciudades más cercanas.

- **Mano de obra.-**La mano de obra con la que contará la empresa será de la propia zona en cuanto se refiere a la atención y mantenimiento de la cancha sintética, se tomara las debidas capacitaciones para el buen desarrollo del mismo y en cuanto a la mano de obra que se encargara de instalar la cancha sintética, serán los que venden el césped sintético puesto que ellos cuentan con ese servicio de instalación, por último la mano de obra encargada de la infraestructura serán los trabajadores de la ciudad de Catacocha.

INGENIERÍA DE LA PLANTA

La distribución de la planta en donde funcionará la empresa se la ha diseñado para que la empresa funcione en óptimas condiciones y el personal se sienta cómodo en sus actividades.

RECURSOS

De acuerdo con la descripción del servicio a ofrecer dicho servicio se determinó un listado de requerimiento para la obra física, equipos, insumos y servicios necesarios para la instalación y puesta en marcha el proyecto.

Especificaciones de la obra física

Se procede a determinar las áreas correspondientes, que serán construidas con la supervisión de un profesional, la instalación de la cancha de césped sintético en un espacio de 900m^2 incluyendo los siguientes sistemas de construcción.

Cuadro N° 26

CONSTRUCCION DEL CAMPO DE LAS INSTALACIONES	
Sistema	**Incluye**
Cimentación	Excavaciones, aplanamiento
Cubierta de la cancha	Estructura metálica
Construcción interior y exterior del edificio	Losas, columnas, cerramiento, particiones, instalaciones eléctricas y reflectores, sanitarias, acabados.

ELABORACIÓN: La autora

Distribuciones y diseño de las instalaciones

Para que la distribución y diseño de las instalaciones de un proyecto provean condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en cuenta dos especificaciones a particular; funcionalidad y estética que proporcionen y optimicen la distribución eficiente entre cada una de sus áreas.

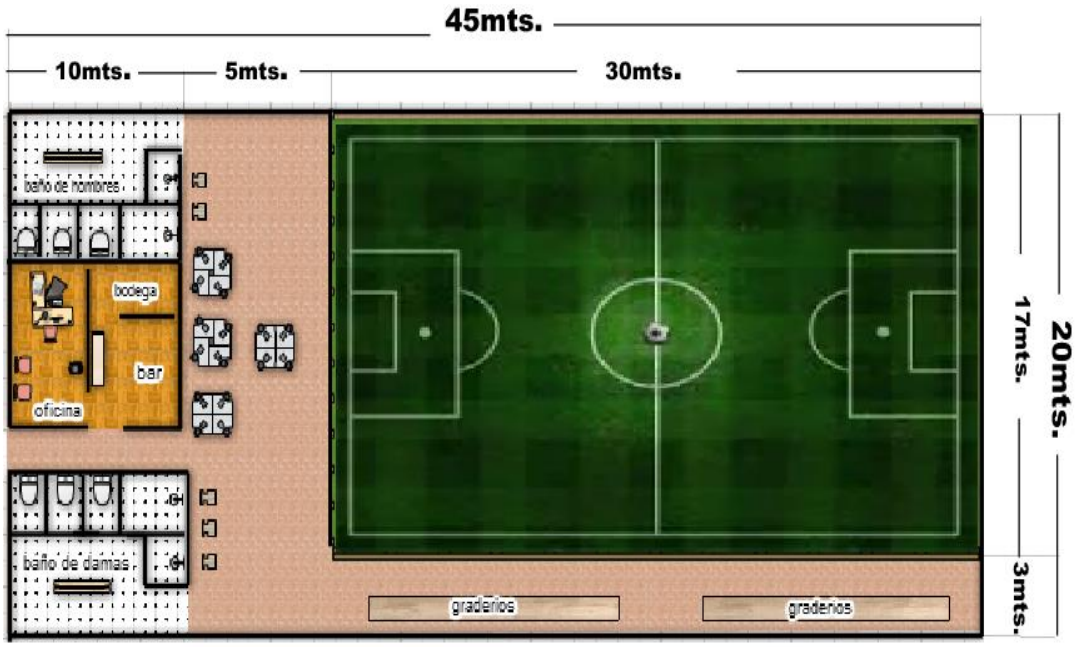
Cuadro N° 27

DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES DEL PROYECTO "LOCOS POR EL FÚTBOL"			
Número	**Áreas**	**Medidas (m^2)**	**Cantidad**
1	Cancha de césped sintético	Largo: 30mts Ancho: 17mts	510 m^2
2	Oficina, recepción, servicios higiénicos, camerinos y pasillo	Largo: 10mts Ancho: 20mts	200 m^2
3	Área de graderíos	Largo: 3mts Ancho: 30mts	90 m^2
4	Cerramiento, espacios libres del proyectos	Largo: 20mts Ancho: 5mts	100 m^2
Total			900m^2

ELABORACIÓN: La autora

INSTALACIONES DEL PROYECTO

Gráfico N° 3



ELABORACIÓN: La autora

Muebles, Enseres y Equipos

En este punto se muestran los recursos necesarios para el equipamiento de la operación del proyecto, tomando en consideración el tamaño del mismo.

Al momento de adquirir el mobiliario y equipo se tomará en cuenta aspectos importantes como: marca, garantía, vida útil, consumo de energía, espacio físico características físicas como peso, volumen o altura.

Para un adecuado funcionamiento y desempeño del personal de la empresa es necesario la adquisición de:

Cuadro N° 28

MUEBLES Y ENSERES		
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**
Escritorio	Unidad	2
Sillón de oficina	Unidad	2
Sillas plásticas	Unidad	16
Mesas plásticas	Unidad	4
Banca de madera	Unidad	2
Percha de 3 niveles	Unidad	1
Archivadores	Unidad	2

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 29

EQUIPOS		
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**
Televisor 35pg	Unidad	1
Equipo de sonido	Unidad	1
Refrigerador	Unidad	1

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 30

EQUIPO DE OFICINA		
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**
Teléfono	Unidad	1
Caja registradora	Unidad	1
Grapadora	Unidad	1
Perforadora	Unidad	1
Calculadora	Unidad	1

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 31

EQUIPOS E IMPLEMENTOS		
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**
Chalecos	Unidad	36
Balones	Unidad	6
Arcos	Unidad	2
Redes	Unidad	2
Inflador de balones	Unidad	2

ELABORACIÓN: La autora

Equipo de Computación

Se requerirá de una computadora completa para el almacenamiento de datos, para la entrega de documentos importantes que se realice con algunas instituciones, entre otros.

Cuadro N° 32

EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**
Computador de escritorio	Unidad	1

ELABORACIÓN: La Autora

Insumos de Limpieza

La disponibilidad de insumos para la limpieza conforma también recursos indispensables para el funcionamiento del proyecto, los mismos que deben estar siempre disponibles tanto en cantidad como calidad.

Cuadro N° 33

INSUMOS DE LIMPIEZA		
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**
Escobas	Unidad	4
Trapeadores	Unidad	4
Recolector de basura	Unidad	2
Franelas	Unidad	10
Resmas de papel higiénico	Unidad	12
Dispensador de jabón	Unidad	2
Dispensador de papel	Unidad	2
Cestos de basura	Unidad	2
Detergente	Unidad	6
Funda de basura	Unidad	24
Desinfectantes	Unidad	12
Cloro	Galón	2

ELABORACIÓN: La autora

INGENIERIA DE PROCESO

El estudio de ingeniería está orientado a buscar una "función de producción" que optimice la utilización de los recursos disponibles para la elaboración del bien o servicio; es decir, se trata de dimensionar que materias primas intervienen en el proceso productivo, la mano de obra necesaria, la maquinaria, horarios de trabajo, que la empresa necesita para poner en marcha sus actividades.

El proceso para la entrega del servicio de la cancha sintética será de la siguiente manera:

1. Llegada del cliente a las instalaciones
2. Se dirige a la recepción (entrada principal)
3. Pide información del servicio (pregunta disponibilidad del servicio)
4. Recibe información del servicio/ cancela el valor por el alquiler de la cancha.
5. Se dirige a los camerinos
6. Deja sus implementos en los casilleros
7. Ingresa a la cancha
8. Juega el partido de fútbol
9. Se dirige a los camerinos y/o duchas
10. Entrega implementos prestados para el juego (chalecos, balón)
11. Sale de las instalaciones

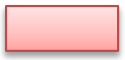
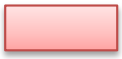
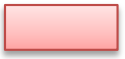
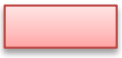
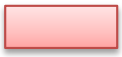
El flujo grama de la operación de actividades del servicio:

Para determinar los tiempos de duración del servicio, existen dos importantes para su realización pre- servicio y post servicio.

Pre- servicio .- los clientes acudirán a las instalaciones 24 minutos antes del inicio del partido de fútbol, de tal forma que no se pierda tiempo y el reloj corra a la hora prevista y termine de la misma manera.

Post servicio.- luego de terminar el partido los jugadores tendrán 6 minutos para entregar los implementos deportivos como chalecos y balón.

Flujograma del proyecto para la prestación del servicio en tiempos

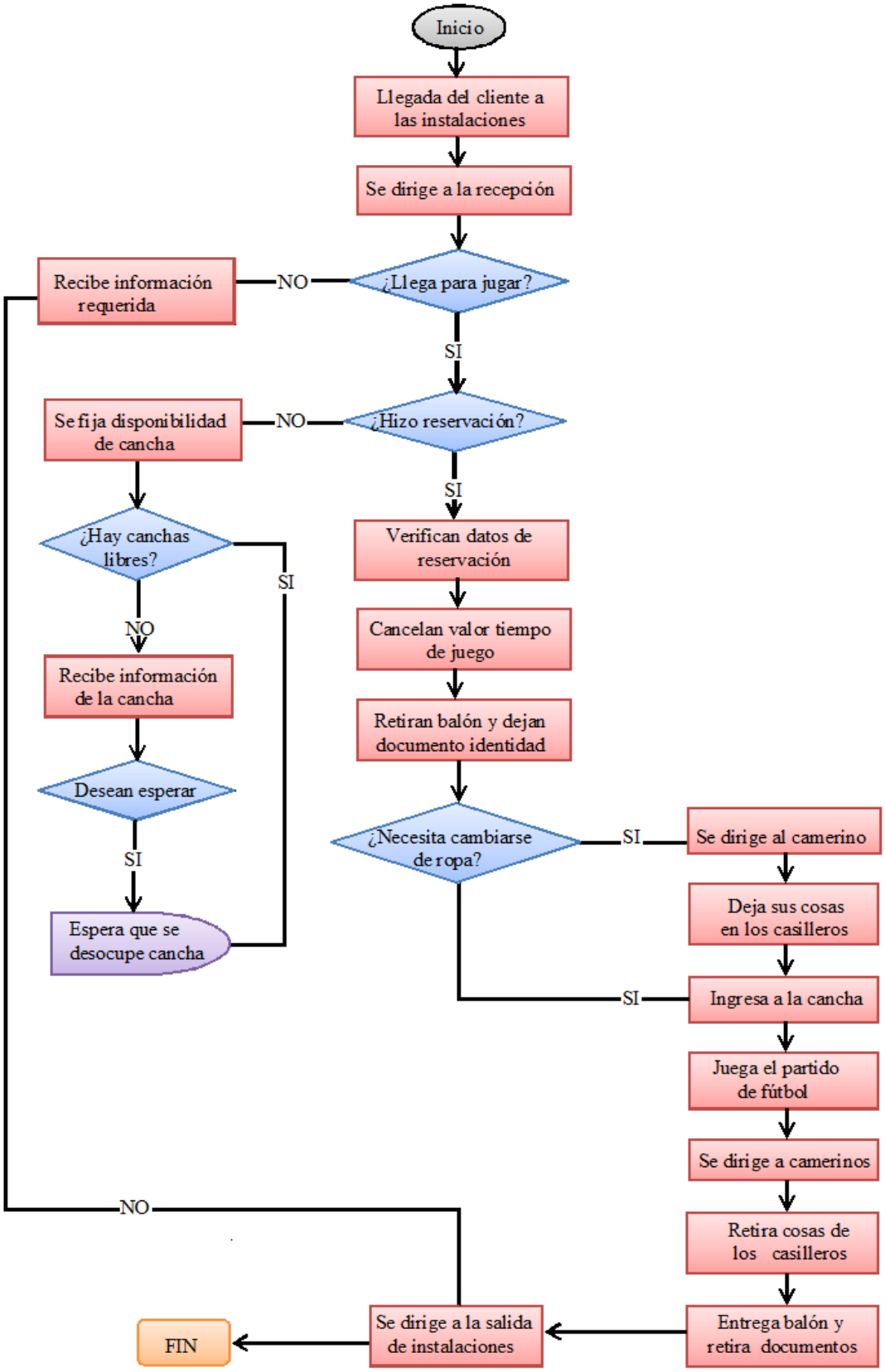
Nro.	Actividad	Tiempo Minutos	Simbología
PRE-PARTIDO			
1	Llegada del cliente a las instalaciones	5min	
2	Se dirige a la recepción (entrada principal)	1min	
3	Pide información del servicio (pregunta disponibilidad del servicio)	5min	
4	Cancela el valor por el alquiler de la cancha.	5min	
5	Se dirige a los camerinos	2min	
6	Deja sus implementos en los casilleros	3min	
7	Ingresa a la cancha	2min	
8	Juega el partido de fútbol	1hora	
POST-PARTIDO			
9	Se dirige a los camerinos y/o duchas	5min	
10	Entrega implementos prestados para el juego (chalecos, balón)	1min	
11	Sale de las instalaciones	0min	
Total		1:30min	
Nota: en la hora de reservación de la cancha sintética se les avisará que deben estar con media hora de anticipación para el inicio del partido			

Simbología

Operación		**Fin**		**Conector**	
Operación e inspección		**Inicio**		**Espera**	

ELABORACIÓN: La autora

Flujograma del proyecto para la prestación del servicio



ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El personal de la organización constituye un importante recurso en la operación de un proyecto. Por tal motivo, es necesario identificar y cuantificar el tipo de personal que el proyecto requiere.

Marco Legal

Toda organización social posee un proceso jurídico que regula deberes y derechos, en las relaciones entre sus diferentes miembros. Este contexto jurídico e institucional parte desde la constitución hasta los reglamentos y regulaciones a los que debe someterse para poder operar.

Compañía de Responsabilidad Limitada

La empresa será una Compañía Limitada, estará conformada por no menos de dos personas y un máximo de 15 personas, que hace del negocio una razón social, se llama de responsabilidad limitada por cuanto nace de la necesidad de dirigir una determinada organización jurídica adecuada a la pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañía.

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: con el fin de poner en marcha el proyecto de alquiler de la cancha de fútbol con césped sintético en la ciudad de Catacocha, bajo el nombre de "LOCOS POR EL FÚTBOL" Cía. Ltda.

DOMICILIO: la empresa se ubicará en la ciudad de Catacocha en las calles Kennedy y Joaquín Liébana Calle.

CAPITAL: El capital de la empresa a construirse será integrado por 31,44% con el capital de parte de los dos socios y el 68,56% será financiado por el Banco Nacional de Fomento que será otorgado el momento de construirse la empresa.

OBJETO SOCIAL: La compañía tiene como objeto social principal el alquiler de la cancha sintética para la realización del deporte indor-fútbol.

Requisitos para el funcionamiento de la Empresa

- Obtención del RUC
- Constitución de la Empresa de responsabilidad limitada
- Obtención de la patente municipal
- Obtención del permiso sanitario de Funcionamiento del local.

Requisitos para obtención del RUC

- Copia de cédula de ciudadanía, papeleta de votación del representante legal
- Copia de un servicio básico.
- Llenar formulario solicitante del RUC

Requisitos para la constitución

- Apertura de cuenta
- Escritura pública ente el notario
- Aprobación ante un juez civil
- Inscripción en registro mercantil

Requisitos para la obtención de la patente municipal

- Copia de RUC
- Nombramiento de Representante Legal o Gerente
- Copia de cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal
- Llenar formulario de inicio de actividad

Requisitos para obtención de permiso sanitario de funcionamiento

- Presentar copia de cédula de ciudadanía
- Realizar los exámenes médicos requeridos en la dirección higiene municipal
- Cancelar valor correspondiente a la tasa de permiso sanitario

Cultura organizacional

Para que cualquier empresa logre tener un desempeño apropiado, ampliar su cobertura y atrapar asimismo un reconocimiento favorable por la calidad de sus productos, la confianza que el cliente sienta hacia los propios, hacia los empleados, la responsabilidad de los mismos por esmerarse en brindar la mejor atención y colaboración que el cliente necesite basándose en el respeto y la lealtad generada por el sentido de pertenencia que cada una de las personas que integren la nómina del establecimiento sienten y manifiestan de la mejor manera.

Con el propósito de brindar un servicio de calidad, coherente con los objetivos planteados por la empresa, se seleccionará al personal que mejor se adapte al modo de vida que desea implantar el negocio en ideas, creencias, costumbres establecimientos por normas, valores y expectativas compartidos por todos los miembros de la organización.

Estructura Organizacional

El complejo deportivo estará conformado por los siguientes niveles administrativos jerárquicos:

- **Nivel Ejecutivo:** Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas ejerciendo autoridad para garantizar su fiel cumplimiento, este estará conformado por el Gerente General, responsable de la gestión operativa del proyecto.

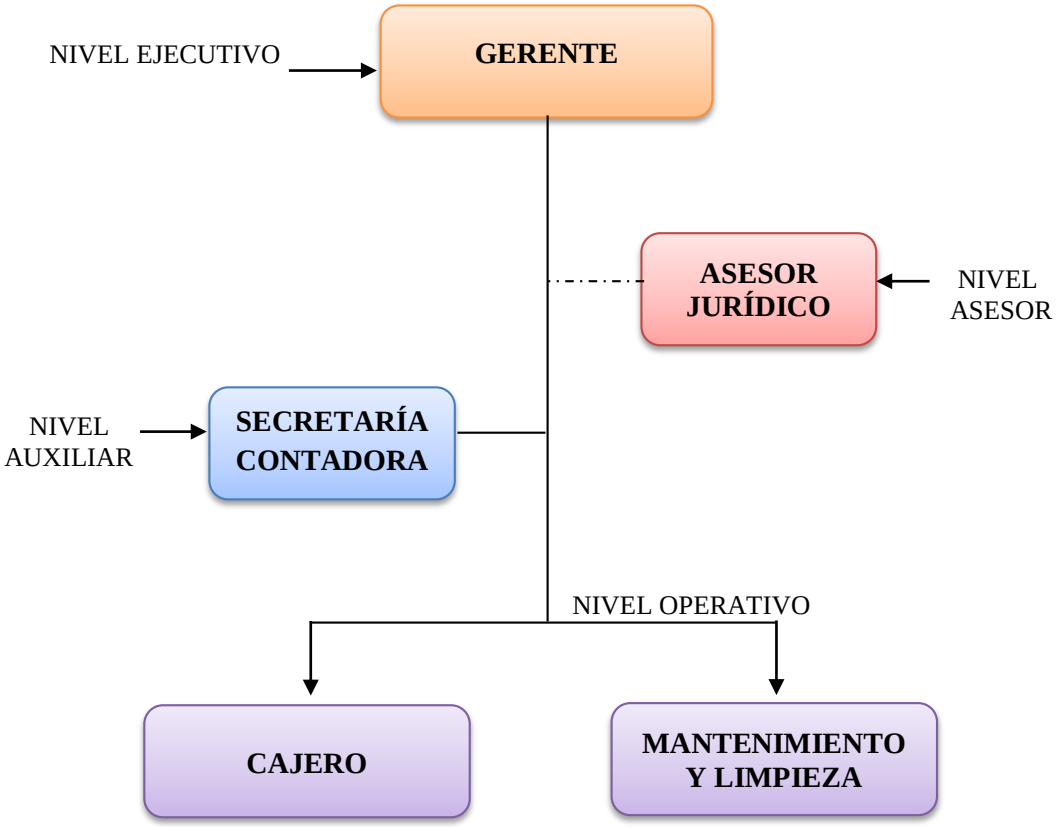
- **Nivel Asesor:** Tiene como funciones las de asesorar aconsejar e informar, respecto a asuntos de orden jurídico que requieren los directivos. La empresa contará con un asesor legal que será requerido solo cuando la empresa lo necesite, es decir temporalmente.

- **Nivel Auxiliar:** Sirve como apoyo a los otros niveles administrativos, su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles superiores o ejecutar actividades administrativa de rutina este nivel lo conforma Secretaria-Contadora.

- **Nivel Operativo:** Es un nivel de significativa importancia debido a que sobre este recae todo el peso del desempeño en la tarea de preparar y ofrecer

un producto de excelencia, calidad y atender de manera óptima a todos los clientes, en este caso son el Cajero , el de Mantenimiento y Limpieza

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL LOCOS POR EL FÚTBOL

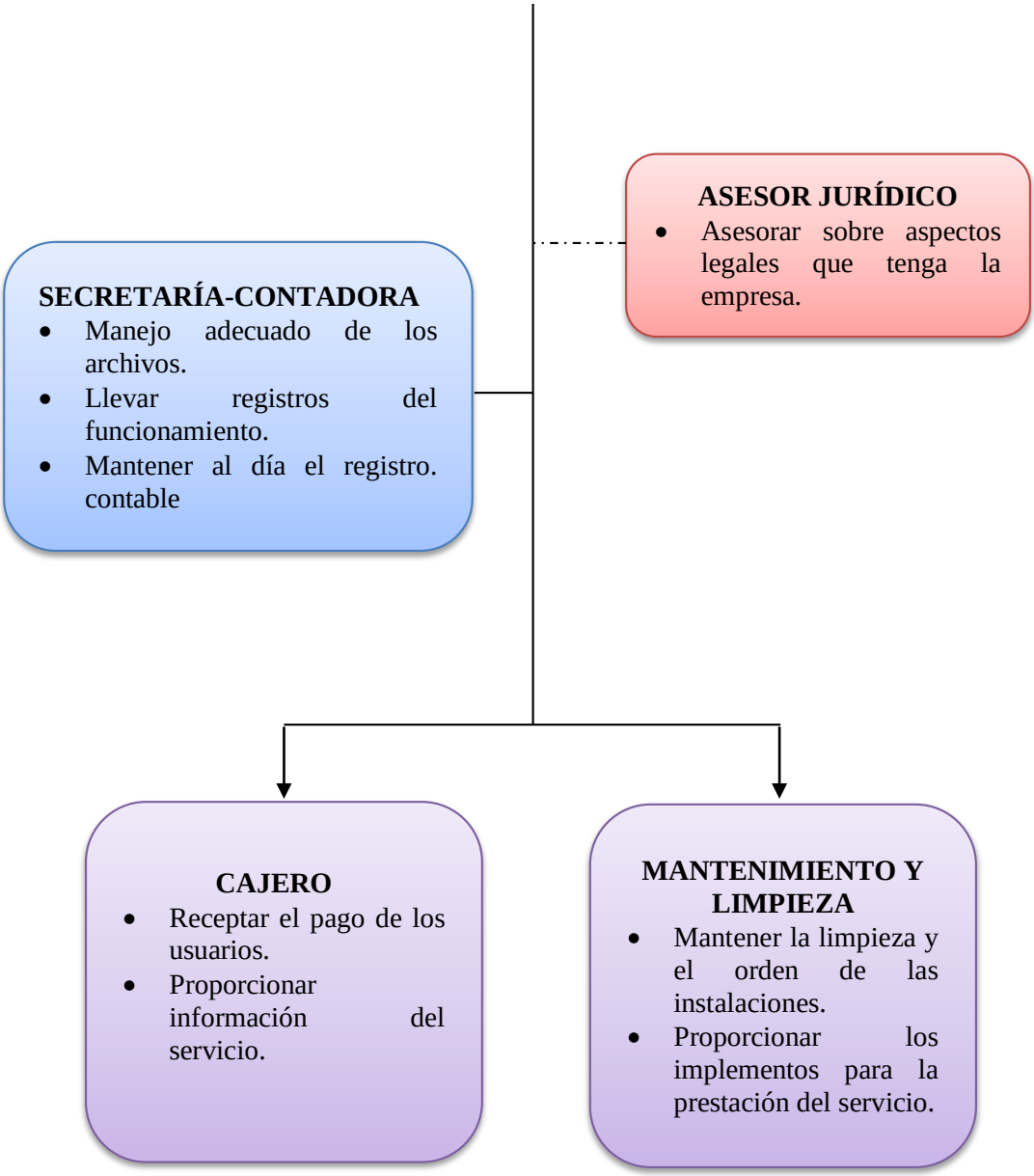


FUENTE: Organigrama Estructural
ELABORACION: La autora

ORGANIGRAMA FUNCIONAL LOCOS POR EL FÚTBOL

GERENTE

- Administrar y gestionar la empresa.
- Representar legalmente a la empresa
- Ejecutar planes y programas



FUENTE: Organigrama Funcional
ELABORACION: La autora

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permite determinar la vialidad del proyecto desde el punto de vista financiero y las inversiones, así como costos e ingresos que el proyecto generará al ponerlo en marcha.

INVERSIONES.

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

Activos Fijos.

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

Terreno

El terreno será el área donde cimentaremos nuestro edificio, y está valorado en un precio de $27.000,00

Cuadro N° 35

TERRENO			
Descripción	**Total m^2**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
45mL x 20mA	900	30,00	27.000,00

ELABORACIÓN: La autora

Edificio

El área de construcción representa el 43,33% del área total del terreno, en donde se construirá: la oficina, bar, bodega de limpieza, baños y camerinos, el 56,67% restante será asignado para la instalación de la cancha de indor-fútbol. Los sistemas de construcción para este proyecto, así como los recursos monetarios se detallan a continuación:

Cuadro N° 36

ELABORACIÓN: La autora

CONSTRUCCION DEL EDIFICIO				
Sistema	**Incluye**	**Cant.**	**P. Unit.**	**P. Total**
Cimentación	Excavaciones, aplanamiento	510 m^2	15,00	7.650,00
Cubierta de la cancha	Estructura metálica	600 m^2	27,00	16.200,00
Construcción interior y exterior del edificio	Losas, columnas, cerramiento, particiones, instalaciones sanitarias, acabados.	390 m^2	45,00	17.550,00
TOTAL				41.400,00

Césped sintético

El Césped sintético es un césped artificial que imita las cualidades del césped natural, y este será el material del que va a estar elaborada nuestra cancha de fútbol.

Cuadro N° 37

CÉSPED SINTÉTICO			
Descripción	**Total m^2**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
30mL x 17mA	510	22,00	11.220,00

ELABORACIÓN: La autora

Muebles y enseres

En la siguiente tabla se detalla los muebles y enseres que consideramos necesarios para el buen funcionamiento de todo el negocio.

Cuadro N° 38

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Escritorio	2	150,00	300,00
Sillón de oficina	2	30,00	60,00
Sillas plásticas	16	10,00	160,00
Mesas plásticas	4	20,00	80,00
Banca vestidor de madera	2	30,00	60,00
Percha de 3 niveles	1	100,00	100,00
Archivadores	2	150,00	300,00
Extintor	1	30,00	30,00
Total			**1.090,00**

ELABORACIÓN: La autora

Equipos

En la siguiente tabla se detalla los equipos que se considera necesarios para el buen funcionamiento de todo el negocio.

Cuadro N° 39

EQUIPOS			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Televisor 35pg	1	700	700,00
Equipo de sonido	1	300	300,00
Refrigerador	1	700	700,00
Total			**1.700,00**

ELABORACIÓN: La autora

Equipos e Implementos

En la siguiente tabla se detallan los equipos para el campo de futbol que se considera necesario para el buen funcionamiento de todo el negocio.

Cuadro N° 40

EQUIPOS E IMPLEMENTOS			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Chalecos	18	5,00	90,00
Balones N°4 y 5	6	20,00	120,00
Arcos	2	50,00	100,00
Redes	2	10,00	20,00
Inflador de balones	1	15,00	15,00
Total			**345,00**

ELABORACIÓN: La autora

Equipo de Oficina

En la siguiente tabla detallamos los equipos de oficina que consideramos necesarios para el buen funcionamiento de todo el negocio.

Cuadro N° 41

EQUIPO DE OFICINA			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Teléfono	1	30,00	30,00
Caja registradora	1	200,00	200,00
Grapadora	1	3,00	3,00
Perforadora	1	3,00	3,00
Calculadora	1	15,00	15,00
Total			**251,00**

ELABORACIÓN: La autora

Equipo de Computación

En la siguiente tabla se detalla el equipo de computación que consideramos necesarios para el buen funcionamiento de todo el negocio.

Cuadro N° 42

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Computador e impresora	1	800,00	800,00
Total			**800,00**

ELABORACIÓN: La autora

Activos Diferidos

Son todos los valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; estos representan activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos, necesarios para poner en marcha el proyecto, se pueden mencionar los gastos de constitución, permisos, registros, etc.

Gastos de constitución

Es un gasto que toda empresa debe realizarlo para establecerse de forma licita, esto es 120 dólares.

Honorarios del abogado

Los honorarios del abogado son con la finalidad de dar vialidad a los aspectos legales que se presenten a lo largo del estudio del proyecto, estos honorarios son de 340 dólares**.**

Permisos de funcionamiento

Estos permisos son otorgados por el municipio, bomberos, Área de Salud, el desembolso requerido para estos permisos es100 dólares.

Estudios del proyecto

Son los gastos que comprende el estudio previo a la implementación del proyecto (investigaciones para la ejecución del proyecto) con un costo de 200 dólares.

Línea telefónica

Son los gastos concernientes a pago por compra de la línea telefónica, esta línea telefónica será puesta por personal de la CNT, el monto de esta instalación genera un costo de 60 dólares.

Marcas y Patentes

Son los gastos que se realiza para la identificación de la empresa. Por ello este rubro es de 100,00 dólares.

Cuadro N° 43

PRESUPUESTO DE ACTIVOS DIFERIDOS			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Gastos de constitución	1	340,00	340,00
Honorarios de Abogado	1	120,00	120,00
Marcos y patentes	1	100,00	100,00
Estudios del Proyecto	1	200,00	200,00
Permisos de funcionamiento	1	100,00	100,00
Línea Telefónica	1	60,00	60,00
Total			**$947,6**

ELABORACIÓN: La Autora

ACTIVO CIRCULANTE

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Mano de obra directa

Corresponden al pago de los salarios del personal operario. Para el segundo año se tomará en cuenta en la nómina, el pago de los fondos de reserva, a continuación se detalla en la siguiente tabla:

Cuadro N° 46

Descripción	Cajero	Personal de Limpieza
Sueldo Básico Unificado	340,00	300,00
Décimo Tercero	28,33	25,00
Décimo Cuarto	28,33	28,33
Vacaciones	28,33	25,00
Aporte Patronal IESS 12,15%	37,91	33,45
Aporte Personal IESS 9,45%	32,13	28,35
Total	**495,04**	**440,13**
N° de empleados	1	1
Total Mensual x Empleado	495,04	440,13
Total Anual x Empleado	5940,48	5281,60
TOTAL ANUAL	**11.222,08**	

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 47

Descripción	Cajero	Personal de Limpieza
Sueldo Básico Unificado	340,00	300,00
Décimo Tercero	28,33	25,00
Décimo Cuarto	28,33	28,33
Vacaciones	28,33	25,00
Aporte Patronal IESS 12,15%	37,91	33,45
Aporte Personal IESS 9,45%	32,13	28,35
Fondo de Reserva	28,32	24,99
Total	**523,36**	**465,12**
N° de empleados	1	1
Total Mensual x Empleado	523,36	465,12
Total Anual x Empleado	6280,34	5581,48
TOTAL ANUAL	**11.861,82**	

ELABORACIÓN: La autora

Gastos de Administración

Corresponden al pago de los salarios del personal administrativo. Para el segundo año se tomará en cuenta en la nómina, el pago de los fondos de reserva, a continuación se detalla en la siguiente tabla:

Cuadro N° 48

Descripción	Gerente	Secretaria-Contadora
Sueldo Básico Unificado	500,00	400,00
Décimo Tercero	41,67	33,33
Décimo Cuarto	28,33	28,33
Vacaciones	41,67	33,33
Aporte Patronal IESS 12,15%	55,75	44,60
Aporte Personal IESS 9,45%	47,25	37,80
Total	**714,67**	**577,40**
N° de empleados	1	1
Total Mensual x Empleado	714,67	577,40
Total Anual x Empleado	8576,00	6928,80
TOTAL ANUAL	**15.504,80**	

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 49

Descripción	Gerente	Secretaria-Contadora
Sueldo Básico Unificado	500,00	400,00
Décimo Tercero	41,67	33,33
Décimo Cuarto	28,33	28,33
Vacaciones	41,67	33,33
Aporte Patronal IESS 12,15%	55,75	44,60
Aporte Personal IESS 9,45%	47,25	37,80
Fondo de Reserva	41,65	33,32
Total	**756,32**	**610,72**
N° de empleados	1,00	2,00
Total Mensual x Empleado	756,32	610,72
Total Anual x Empleado	9075,80	7328,64
TOTAL ANUAL	**16.404,44**	

ELABORACIÓN: La autora

Suministros de Oficina

En la siguiente tabla se detalla los suministros de oficina que consideramos necesarios para el buen funcionamiento de todo el negocio.

Cuadro N° 50

SUMINISTROS DE OFICINA			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Resmas de papel boom	4	4,25	17,00
Carpetas-Archivo	4	0,30	1,20
Esferográficos (docena)	1	2,50	2,50
Tinta impresora (cartuchos)	6	15,00	90,00
TOTAL			**110,7**

ELABORACIÓN: La autora

Insumo de limpieza

En la siguiente tabla se detalla los insumos de limpieza que consideramos necesarios para el buen funcionamiento de todo el negocio

Cuadro N° 51

INSUMOS DE LIMPIEZA			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Escobas	4	2,00	8,00
Trapeadores	4	2,50	10,00
Recolector de basura	2	1,50	3,00
Franelas	10	1,00	10,00
Resmas de papel higiénico	12	5,00	60,00
Cestos de basura	2	10,00	20,00
Dispensador de jabón	2	2,50	5,00
Dispensador de papel	2	2,00	4,00
Detergente	6	2,00	12,00
Funda de basura	24	1,00	24,00
Desinfectantes	12	2,50	30,00
Cloro	2	5,00	10,00
TOTAL			**196,00**

ELABORACIÓN: La autora

Servicios Básicos

Es necesario señalar que la proyección de la energía eléctrica es con el 3.67% y gasto de agua potable están proyectados con el índice de inflación.

Cuadro N° 52

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Agua	m^3	100	0,16	24,00	288,00
Luz	Kw/h	600	0,09	54,00	648,00
Teléfono				7,00	84,00
Internet				25,00	300,00
TOTAL				**110,00**	**1320,00**

ELABORACIÓN: La autora

Gastos de Ventas

El incremento anual para este rubro es del 3.67% como referencia o promedio del crecimiento inflacionario, el precio tomado para la publicidad se muestran en las diferente proformas que se detallan más adelante. Cabe recalcar que los precios detallados está incluido el 12% de IVA.

Cuadro N° 53

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cuñas televisivas	40	2,24	89,60	1075,20
Cuñas radiales	40	0,93	37,33	448,00
Volantes	250	0,03	7,50	90,00
TOTAL			**134,43**	**1613,20**

ELABORACIÓN: La autora

Resumen de Inversión

CUADRO N° 54

RESUMEN DE INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS	TOTAL
Terreno	27.000,00
Edificio	41.400,00
Cancha sintética	11.220,00
Muebles y enseres	1.099,00
Equipos	1.700,00
Equipos para la cancha	345,00
Equipo de oficina	251,00
Equipo de computo	800,00
Total Activos Fijos	**83.815,00**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de constitución	340,00
Honorarios de Abogado	120,00
Marcos y patentes	100,00
Estudios del Proyecto	200,00
Permisos de funcionamiento	100,00
Línea Telefónica	60,00
Total Activo Diferido	**920,00**
ACTIVO CIRCULANTE	
Mano de obra directa	935,17
Suministros de Oficina	110,70
Insumos de limpieza	196,00
Sueldos administrativos	1.292,07
Agua	24,00
Luz	54,00
Teléfono	7,00
Internet	25,00
Publicidad	134,43
Total Activo Circulante	**2.778,37**
TOTAL	**87.513,37**

ELABORACIÓN: La autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

La empresa "Locos por el Fútbol Cía. Ltda." se financiará de fuentes internas y externas de financiamiento:

- **Fuentes Internas**

En este proyecto participaran 2 socios que aportaran el 31,44% del total del proyecto y de este valor a cada uno le corresponderá el siguiente monto de capital: 27.513,37 dólares que representan el 31,44%

Cuadro N° 55

CONTRIBUCIÓN DE SOCIOS	
SOCIO	**VALOR**
Katherine Ríos	13.756,69
Willian Ochoa	13.756,68
Total Inversión	**27.513,37**

ELABORACIÓN: La autora

- **Fuentes Externas**

En vista de que la investigación total prevista tiene un valor elevado por los implementos requeridos, se necesita financiar con un crédito, esto para poner en marcha el presente proyecto por lo que se recurre a un crédito en el Banco Nacional de Fomento el préstamo será por un valor de 60.000,00 dólares con un porcentaje de 68,56% con un plazo de 5 años, con pagos mensuales a una tasa de interés 10%.

Cuadro N° 56

FINANCIAMIENTO		
DETALLE	**VALOR**	**PORCENTAJE**
Capital externo	60.000,00	68,56%
Capital propio	27.513,37	31,44%
Total	87.513,37	100%

ELABORACIÓN: La autora

Tabla de Amortización de Financiamiento

CUADRO N° 57

AMORTIZACION DEL PRESTAMO					
Entidad Financiera			Banco Nacional De Fomento		
Monto			60.000,00		
Interés			10%		
Tiempo			5 años		
Cuota	**Saldo Capital**	**Capital**	**Interés**	**Seguro Desgravamen**	**Valor a Pagar**
1	60,000.00	9,827.85	6,000.00	205.92	16,033.77
2	50,172.15	10,810.63	5,017.22	172.19	16,000.04
3	39,361.52	11,891.70	3,936.15	135.09	15,962.94
4	27,469.82	13,080.87	2,746.98	94.28	15,922.13
5	14,388.95	14,388.95	1,438.90	49.38	15,877.23

ELABORACIÓN: La autora

DETERMINACIÓN DE COSTOS

Los rubros considerados en este presupuesto han sido proyectados con el incremento en los precios del 3,67% mes de diciembre 2014.

Costos primos

Son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos directamente relacionados con el servicio.

Costos de operación

Están constituidos por los costos variables de operación y los costos fijos de operación.

Gastos de administración

Representan los gastos generales de oficina de este departamento, el departamento de contabilidad, de igual modo que los gastos de ventas los mismos se individualizan o se controlan por cuentas separadas.

Gastos financieros

Se incluyen bajo los valores correspondientes al pago de intereses y otros rubros ocasionados por calidad de préstamo o comisiones bancarias dentro de este se lo incluye al cálculo de interés por préstamo.

Cuadro N° 58

DETERMINACION DE COSTOS					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO PRIMO					

Mano de obra directa	11.222,08	11.861,82	12.297,15	12.748,46	13.216,33
Total Costos Primos	**11.222,08**	**11.861,82**	**12.297,15**	**12.748,46**	**13.216,33**
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
Deprec. Edificio	1.966,50	1.966,50	1.966,50	1.966,50	1.966,50
Deprec. Cancha sintética	1.009,80	1.009,80	1.009,80	1.009,80	1.009,80
Deprec.Equipos e Implementos	31,05	31,05	31,05	31,05	31,05
Total Costos Indirectos de Producción	**3.007,35**	**3.007,35**	**3.007,35**	**3.007,35**	**3.007,35**
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	**14.229,43**	**14.869,17**	**15.304,50**	**15.755,81**	**16.223,68**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos Administrativos	15.504,80	16.404,44	17.006,48	17.630,62	18.277,66
Deprec. Mueb. y Enseres.	98,91	98,91	98,91	98,91	98,91
Deprec. Equipo de oficina	22,59	22,59	22,59	22,59	22,59
Deprec. Equipos	153,00	153,00	153,00	153,00	153,00
Deprec. Equipo de Computación	177,79	177,79	177,79	177,79	177,79
Insumos de limpieza	203,19	210,65	218,38	226,40	234,70
Suministros de oficina	114,76	118,97	123,34	127,87	132,56
Agua	298,57	309,53	320,89	332,66	344,87
Luz	671,78	696,44	722,00	748,49	775,96
Teléfono	87,08	90,28	93,59	97,03	100,59
Internet	311,01	322,42	334,26	346,52	359,24
Total Gasto de Administración	**17643,49**	**18605,02**	**19271,22**	**19961,88**	**20677,88**
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	1672,40	1733,78	1797,41	1863,38	1931,76
Total Gastos de Ventas	**1672,40**	**1733,78**	**1797,41**	**1863,38**	**1931,76**
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por Préstamo	6000,00	5017,22	3936,15	2746,98	1438,90
Total Gastos Financieros	**6000,00**	**5017,22**	**3936,15**	**2746,98**	**1438,90**
OTROS GASTOS					
Amortización del activo diferido	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00
Total Otros Gastos	**184,00**	**184,00**	**184,00**	**184,00**	**184,00**
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	25.499,89	25.540,02	25.188,78	24.756,23	24.232,54
TOTAL DE COSTOS	**39.729,32**	**40.409,19**	**40.493,29**	**40.512,04**	**40.456,22**

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 59

COSTOS FIJOS Y VARIABLES PRIMER AÑO			
RUBROS	**FIJOS**	**VARIABLES**	**TOTAL**

COSTO PRIMO			
Mano de obra directa		11.222,08	11.222,08
Total Costos Primos		11.222,08	11.222,08
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN			
Deprec. Edificio	1.966,50		1.966,50
Deprec. Cancha sintética	1.009,80		1.009,80
Deprec.Equipos e Implementos	31,05		31,05
Total Costos Indirectos de Producción	3.007,35		3.007,35
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	**3.007,35**	**11.222,08**	**14.229,43**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Sueldos Administrativos	15504,80		15504,80
Deprec. Mueb. y Enseres.	98,91		98,91
Deprec. Equipo de oficina	22,59		22,59
Deprec. Equipos	153,00		153,00
Deprec. Equipo de Computación	177,79		177,79
Insumos de limpieza		203,19	203,19
Suministros de oficina		114,76	114,76
Agua		298,57	298,57
Luz		671,78	671,78
Teléfono		87,08	87,08
Internet	311,01		311,01
Total Gasto de Administración	**16268,10**	**1375,39**	**17643,49**
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	1672,40		1672,40
Total Gastos de Ventas	**1672,40**		**1672,40**
GASTOS FINANCIEROS			
Interés por Préstamo	6000,00		6000,00
Total Gastos Financieros	**6000,00**		**6000,00**
OTROS GASTOS			
Amortización del activo diferido	184,00		184,00
Total Otros Gastos	**184,00**		**184,00**
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	24.124,50	1.375,39	25.499,89
TOTAL DE COSTOS	**27.131,85**	**12.597,47**	**39.729,32**

ELABORACIÓN: La autora

Cuadro N° 60

COSTOS FIJOS Y VARIABLES QUINTO AÑO			
RUBROS	**FIJOS**	**VARIABLES**	**TOTAL**

COSTO PRIMO			
Mano de obra directa		13216,33	13216,33
Total Costos Primos		13.216,33	13.216,33
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN			
Deprec. Edificio	1.966,50		1.966,50
Deprec. Cancha sintética	1.009,80		1.009,80
Deprec.Equipos e Implementos	31,05		31,05
Total Costos Indirectos de Producción	3.007,35		3.007,35
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	**3.007,35**	**13.216,33**	**16.223,68**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Sueldos Administrativos	18277,66		18277,66
Deprec. Mueb. y Enseres.	98,91		98,91
Deprec. Equipo de oficina	22,59		22,59
Deprec. Equipos	153,00		153,00
Deprec. Equipo de Computación	177,79		177,79
Insumos de limpieza		234,70	234,70
Suministros de oficina		132,56	132,56
Agua		344,87	344,87
Luz		775,96	775,96
Teléfono		100,59	100,59
Internet	359,24		359,24
Total Gasto de Administración	**19089,19**	**1588,69**	**20677,88**
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	1931,76		1931,76
Total Gastos de Ventas	**1931,76**		**1931,76**
GASTOS FINANCIEROS			
Interés por Préstamo	1438,90		1438,90
Total Gastos Financieros	**1438,90**		**1438,90**
OTROS GASTOS			
Amortización del activo diferido	184,00		184,00
Total Otros Gastos	**184,00**		**184,00**
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	22.643,86	1.588,69	24.232,54
TOTAL DE COSTOS	**25.651,21**	**14.805,01**	**40.456,22**

ELABORACIÓN: La autora

Ingresos por venta

Los ingresos son producto de la venta de bienes y servicios que produce el proyecto. A continuación se presenta el cuadro de proyección de ingresos, determinados con un 100% de margen de utilidad para calcular el correspondiente precio de venta por el servicio:

Cuadro N° 61

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION				
Costos Total	**Capacidad Utilizada**	**Costo Unitario**	**Precio de Venta**	**Ingresos Totales**
39.729,32	4.154	9,57	19,13	79.458,64
40.409,19	4.384	9,22	18,43	80.818,39
40.493,29	4.615	8,77	17,55	80.986,57
40.512,04	4.615	8,78	17,56	81.024,09
40.456,22	4.615	8,77	17,53	80.912,44

ELABORACIÓN: La autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que se igualan los ingresos con los costos, es decir no existen ni pérdidas ni ganancias, es conocido como el punto muerto.

Cálculo matemático del punto de equilibrio para el primer año

En función de las ventas

$$\text{Pe} = \frac{\text{CFT}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

$$\text{Pe} = \frac{27.131,85}{1 - \frac{12.597,47}{79.458,64}}$$

$$\text{Pe} = \frac{27.131,85}{1 - 0,16}$$

$$\text{Pe} = \frac{27.131,85}{0,84}$$

$$\text{Pe} = 32.243,83$$

En función de la capacidad instalada

$$\text{Pe} = \frac{\text{CFT}}{\text{VT} - \text{CVT}}\ x\ 100$$

$$\text{Pe} = \frac{27.131,85}{79.458,64 - 12.597,47} x100$$

$$\text{Pe} = \frac{27.131,85}{66.861,17} x100$$

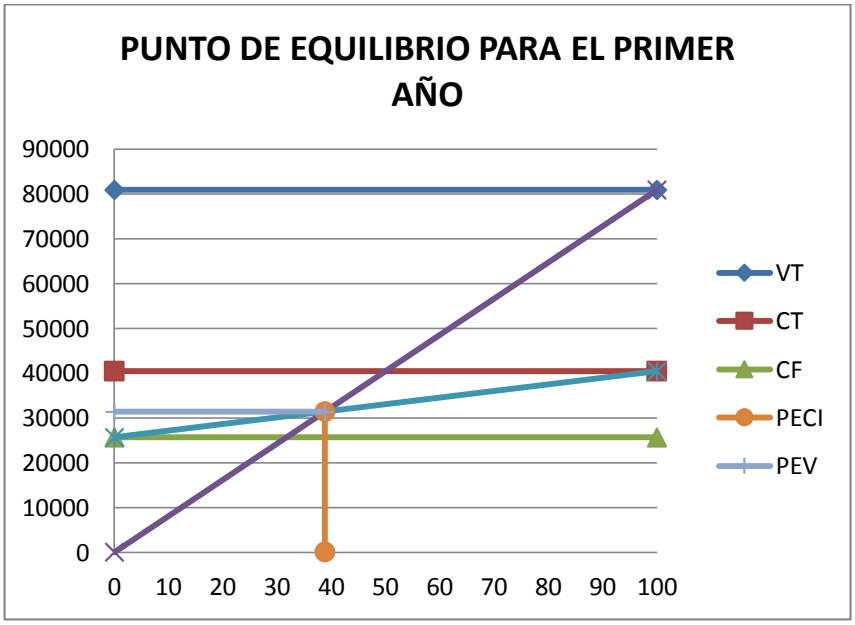
$$\text{Pe} = 0,4058\text{x}100$$

$$\text{Pe} = 40,58\%$$

Punto de Equilibrio para el Primer Año

COSTO VARIABLE	**12.597,47**
COSTO FIJO	27.131,85
VENTAS TOTALES	79.458,64
COSTO TOTAL	39.729,32
P.E CAPAC. INST	40,58
P.E VENTAS	32.243,83

Gráfica N° 6



Análisis: Conforme se representa en el gráfico Nº 6 la empresa en el año 1 se encuentra en un punto de equilibrio cuando utilice una capacidad instalada del 40,58% y tenga ingresos de $ 32.243,83

Cálculo matemático del punto de equilibrio para el quinto año

En función de las ventas

$$\text{Pe} = \frac{\text{CFT}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

$$\text{Pe} = \frac{25.651,21}{1 - \frac{14.805,01}{80.912,44}}$$

$$\text{Pe} = \frac{25.651,21}{1 - 0,18}$$

$$\text{Pe} = \frac{25.651,21}{0,82}$$

$$\text{Pe} = 31.395,89$$

En función de la capacidad instalada

$$\text{Pe} = \frac{\text{CFT}}{\text{VT} - \text{CVT}}\ x\ 100$$

$$\text{Pe} = \frac{25.651,21}{80.912,44 - 14.805,01} x\ 100$$

$$\text{Pe} = \frac{25.651,21}{66.107,42} x\ 100$$

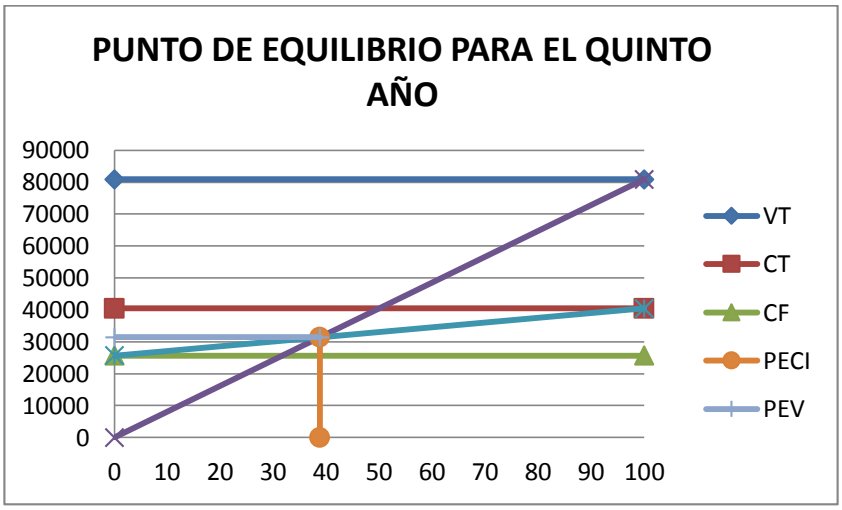
$$\text{Pe} = 0,3880 \text{ x } 100$$

$$\text{Pe} = 38,80\ \%$$

Punto de Equilibrio para el Quinto Año

COSTO VARIABLE	**14.805,01**
COSTO FIJO	25.651,21
VENTAS TOTALES	80.912,44
COSTO TOTAL	40.456,22
P.E CAPAC. INST	38,80
P.E VENTAS	31.395,89

Gráfica N° 7



Análisis: Conforme se representa en el gráfico Nº 7 la empresa en el año 5 se encuentra en un punto de equilibrio cuando utilice una capacidad instalada del 38,80% y tenga ingresos de $ 31.395,89

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que informa la rentabilidad de la empresa o resultados obtenidos en un periodo contable, las pérdidas y ganancias, muestran de donde provienen los ingresos y la naturaleza de los egreso las utilidades o perdidas.

Cuadro N° 62

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS PROYECTADO					
RUBROS	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS	79.458,64	80.818,39	80.986,57	81.024,09	80.912,44
(-)Costos Totales	39.729,32	40.409,19	40.493,29	40.512,04	40.456,22
(=) Utilidad operacional	39.729,32	40.409,19	40.493,29	40.512,04	40.456,22
(-) participación a trabajadores 15%	5.959,40	6.061,38	6.073,99	6.076,81	6.068,43
(=)utilidad antes de impuestos	33.769,92	34.347,81	34.419,29	34.435,24	34.387,79
(-) impuesto a la renta 22%	7.429,38	7.556,52	7.572,24	7.575,75	7.565,31
(=)utilidad antes de reserva	26.340,54	26.791,30	26.847,05	26.859,48	26.822,47
(-) Reserva 10%	2.634,05	2.679,13	2.684,70	2.685,95	2.682,25
(=) UTILIDAD NETA	23.706,49	24.112,17	24.162,34	24.173,54	24.140,23

ELABORACIÓN: La Autora

Este es un informe financiero, que muestra la rentabilidad de la empresa durante un periodo determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas de la empresa obtuvieron o espera tener, Es por esto que la utilidad liquida para el primer año será de $23.706,49 y para el quinto año será de **$**24.140,23; por lo tanto hemos sacado como conclusión la rentabilidad de la empresa.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es uno de los puntos más importantes ya que del mismo dependerá la aceptación o rechazo del proyecto

Flujo de caja

El concepto de flujo de caja se refiere al análisis de las entradas y salidas de dinero que se producen y tiene en cuenta el importe de esos movimientos y también el momento en el que se producen.

Cuadro N° 63

FLUJO DE CAJA					
RUBROS	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS					
Ingresos por Ventas	79.458,64	80.818,39	80.986,57	81.024,09	80.912,44
VALOR RESIDUAL			266,64		4.064,78
TOTAL INGRESOS	**79.458,64**	**80.818,39**	**81.253,21**	**81.024,09**	**84.977,22**
EGRESOS					
(-) Costos totales	39.729,32	40.409,19	40.493,29	40.512,04	40.456,22
(=) Utilidad Bruta en Ventas	**39.729,32**	**40.409,19**	**40.759,93**	**40.512,04**	**44.521,00**
(-) participación a trabajadores 15%	5.959,40	6.061,38	6.113,99	6.076,81	6.678,15
utilidad antes de impuestos	**33.769,92**	**34.347,81**	**34.645,94**	**34.435,24**	**37.842,85**
(-) impuesto a la renta 22%	7.429,38	7.556,52	7.622,11	7.575,75	8.325,43
(=) UTILIDAD NETA	**26.340,54**	**26.791,30**	**27.023,83**	**26.859,48**	**29.517,42**
Reinversión de activos fijos				800,00	
TOTAL DE EGRESOS	**26.340,54**	**26.791,30**	**27.023,83**	**26.059,48**	**29.517,42**
Depreciación activo Fijo	1.462,09	1.462,09	1.462,09	1.462,09	1.462,09
Amortización activo diferido	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00
FLUJO NETO DE CAJA	**27.986,63**	**28.437,38**	**28.669,92**	**27.705,57**	**31.163,51**

ELABORACIÓN: La autora

En base a este flujo en efectivo de la empresa para el primer año será de **$27.986,63** y para el año quinto tenemos **$31.163,51;** por lo tanto los ingresos fueron mayores a los egresos y los resultados positivos para el negocio.

VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto VAN, es una medida de los excesos o perdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente.

- Si el VAN es igual a cero es indiferente realizarlo al negocio
- Si el VAN es mayor a cero el negocio o inversión es conveniente
- Si el VAN es menor a cero el negocio no es conveniente

Cuadro N° 64

Años	Flujos Netos	Factor Actualizado 10%	Flujos Netos Actualizados
1	27.986,63	0,91	25.442,39
2	28.437,38	0,83	23.501,97
3	28.669,92	0,75	21.540,13
4	27.705,57	0,68	18.923,28
5	31.163,51	0,62	19.350,09
SUMATORIA FLUJO NETO			**108.757,85**
INVERSION			87.513,37
FLUJO NETO – VAN			**21.244,48**

ELABORACIÓN: La Autora

Fórmula

Factor de actualización

$$\text{F. A} = \frac{1}{(1 + \text{i})^n}$$

$$\text{F. A} = \frac{1}{1{,}10^1}$$

$$\text{F. A} = 0{,}91$$

$$\text{VAN} = \sum Flujos\ netos\ actualizaos - inversión$$

$$\text{VAN} = 108.757{,}85 - 87.513{,}37$$

$$\mathbf{VAN = 21.244{,}48}$$

Esto representa que el valor de la empresa aumenta durante su etapa de operación, en este caso es conveniente invertir; de acuerdo a los criterios de evaluación el VAN es positivo o mayor a 1, por tanto debe aceptarse la inversión.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, es decir, decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es <1 el proyecto no es rentable

Cuadro N° 65

Años	Costo Original	Factor 10%	Costo Actualizado	Ingreso Original	Factor 10%	Ingreso Actualizado
1	39.729,32	0,91	36.117,56	79.458,64	0,91	72.235,13
2	40.409,19	0,83	33.396,03	80.818,39	0,83	66.792,05
3	40.493,29	0,75	30.423,21	80.986,57	0,75	60.846,41
4	40.512,04	0,68	27.670,27	81.024,09	0,68	55.340,54
5	40.456,22	0,62	25.120,13	80.912,44	0,62	50.240,26
TOTAL			**152.727,20**			**305.454,39**

ELABORACIÓN: La autora

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingreos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{305.454,39}{152.727,20}$$

$$\text{RBC} = 2,00$$

Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene $1,00 de rentabilidad; por lo que se considera que es un proyecto rentable.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (PRC)

Consiste en determinar el tiempo requerido para recuperar la inversión original, es una medida de la rapidez con que el proyecto rembolsará el desembolso original de capital.

Cuadro N° 66

Años	Inversión	Flujos Netos	TOTAL
	-87.513,37		
1		27.986,63	27.986,63
2		28.437,38	56.424,01
3		28.669,92	85.093,93
4		27.705,57	112.799,50
5		31.163,51	143.963,01
TOTAL		143.963,01	

ELABORACIÓN: La autora

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversion} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 4 + \frac{87.513,37 - 112.799,50}{27.705,57}$$

$$\text{PRC} = 4 - 0,91$$

$$\text{PRC} = 3,09 \text{ Años}$$

$$0,09\text{x}12 = 1,08 \text{ meses}$$

$$0,08\text{x}30 = 2,4 \text{ dias}$$

La inversión se recuperará en 3 años, 1 mes y 2 días.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Constituye la tasa de interés, a la cual se debe descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión. Utilizando la TIR como criterio para tomar decisiones o rechazo de un proyecto, se toma referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital, se rechaza el proyecto.

Cuadro N° 67

Años	Flujos Netos	Factor Act. 18,97 %	VAN MENOR	Factor Act. 19,00%	VAN MAYOR
1	27.986,63	0,84	23.523,27	0,84	23.518,17
2	28.437,38	0,71	20.090,19	0,71	20.081,48
3	28.669,92	0,59	17.024,25	0,59	17.013,18
4	27.705,57	0,50	13.827,89	0,50	13.815,90
5	31.163,51	0,42	13.073,21	0,42	13.059,05
SUMATORIA FLUJO NETO			**87.538,80**		**87.487,78**
INVERSION			(87.513,37)		(87.513,37)
TOTAL			25,43		- 25,43

ELABORACIÓN: La autora

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

$$TIR = 18{,}97\% + 0{,}03 \left(\frac{25{,}43}{25{,}43 - (-25{,}43)} \right)$$

TIR=18,99%

El costo de capital es de 10% y la TIR del negocio es 18,99% pues es mayor que el costo de capital; por lo tanto se debe aceptar el negocio.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Cualquier tipo de análisis, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que puedan producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos, las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente de sensibilidad es > a 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente de sensibilidad es < a 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente de sensibilidad es = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL 33,72 % DE INCREMENTO DE LOS COSTOS

AÑOS	INGRESO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL +	FLUJO NETO	FAC. ACTUALIZ. <	VAN MENOR	FAC. ACTUALIZ. >	VAN MAYOR
					15,83%		16,14%	
1	79.458,64	39.729,32	53.126,05	26.332,59	0,86	22.733,83	0,86	22.672,46
2	80.818,39	40.409,19	54.035,17	26.783,21	0,54	14.373,81	0,54	14.391,81
3	80.986,57	40.493,29	54.147,62	26.838,95	0,65	17.465,63	0,65	17.457,99
4	81.024,09	40.512,04	54.172,70	26.851,38	0,61	16.266,10	0,61	16.268,91
5	80.912,44	40.456,22	54.098,06	26.814,38	0,62	16.698,64	0,62	16.697,55
						87.538,01		87.488,71
						87.513,37		87.513,37
						24,64		-24,64

NUEVA TIR = 15,99%

TIR DEL PROYECTO = 18,99%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir
Dif.Tir.= 18,99%-15,99%
Dif.Tir.= **3%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100
% Var. = (3/18,99)*100
% Var. = **15,80%**

3) SENSIBILIDAD

Sensibilidad. = % Var./ Nueva Tir
Sensibilidad. =15,80% / 15,99%

Sensibilidad =	**0,99**

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL 16,82% DE DISMINUCION DE LOS INGRESOS

AÑOS	INGRESO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL -	FLUJO NETO	FAC. ACTUALIZ. <	VAN MENOR	FAC. ACTUALIZ. >	VAN MAYOR
					15,98 %		16,01%	
1	79.458,64	39.729,32	66.093,70	26.364,38	0,86	22.731,24	0,86	22.726,88
2	80.818,39	40.409,19	67.224,73	26.815,54	0,74	19.934,16	0,74	19.926,51
3	80.986,57	40.493,29	67.364,63	26.871,35	0,64	17.222,90	0,64	17.213,00
4	81.024,09	40.512,04	67.395,83	26.883,79	0,55	14.856,39	0,55	14.845,00
5	80.912,44	40.456,22	67.302,97	26.846,75	0,48	12.791,46	0,48	12.779,20
						87.536,15		87.490,60
						87.513,37		87.513,37
						22,77		-22,77

NUEVA TIR = 15,99%

TIR DEL PROYECTO = 18,99%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir.= Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= 18,99% - 15,99%

Dif.Tir. = **2,99%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

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

% Var. = 2,99%/18,99%

% Var. = **15,76%**

3) SENSIBILIDAD

Sensibilidad. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad. =15,76% /15,99%

Sensibilidad =	**0,99**

7. DISCUSIÓN

Siempre que exista una necesidad humana, real o inducida de un bien o un servicio, habrá necesidad de invertir, pues hacerlo es la única forma de producir dicho bien o servicio. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que lo pruebe, dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguir. Dentro de un ambiente económico propicio para la generación empresarial, la formulación y evaluación de proyectos de inversión, especialmente los de carácter privado, constituye una actividad que debe ser considerada dentro de su verdadera magnitud ya que todo el proceso desarrollado para ello garantiza resultados que permitirán a los inversionistas tomar adecuadas decisiones para invertir en actividades que le producirán rentabilidad a su inversión, por lo que la causa para el fracaso en el mundo de los negocios ha sido y sigue siendo la implementación de empresas, especialmente las pequeñas, sin estudios de respaldo que le permitan conocer la realidad del ambiente empresarial en el que incursionarán; el punto de partida ha sido siempre el éxito alcanzado por otros empresarios, emprendiendo en el mayor de los casos en actividades desarrollados por ellos.

Por lo mencionado anteriormente; en este proyecto de inversión se aplicaron instrumentos de recolección de información primaria en la ciudad de Catacocha, lo que arrojó una aceptación del servicio de una cancha sintética en la ciudad de Catacocha.

De acuerdo al estudio de mercado, para determinar la factibilidad del proyecto, se realizó un banco de preguntas encaminadas a recolectar información necesaria para determinar el grado de aceptabilidad, de la cual se obtuvo que el 96% estén de acuerdo de que existiera una cancha sintética en la ciudad de Catacocha, destacando que en el estudio técnico se establece aspectos de gran relevancia para el proyecto como lo es la localización y el tamaño del proyecto, el mismo que permitió conocer la demanda a cubrir y la inversión que se requiere para la ejecución del mismo, de igual manera permitió conocer las políticas, procedimientos, técnicas y normas adecuadas para el correcto manejo de los recursos financieros destinados para el mismo. El estudio Organizacional detalla la estructura que se adaptara a la empresa en base a las necesidades de la misma, mientras que en el estudio económico detalla el monto de la inversión la cual estará integrada por el capital de su propietaria, y por financiamiento externo, los mismos que servirán para cubrir los diferentes egresos que ocasionarán en la adquisición de los activos. En la evaluación financiera se analizó los diferentes indicadores financieros que permitieron determinar la viabilidad del proyecto y con lo cual se llegó a la conclusión de que el proyecto es factible de ejecutarlo.

8. CONCLUSIONES

Una vez concluido el trabajo de investigación sobre el presente proyecto, se determinó varias conclusiones relacionadas con el desarrollo del presente trabajo.

- Luego de la realización del estudio de mercado se ha determinado que existe una gran demanda dispuesta a recibir el servicio de alquiler de una cancha sintética en la ciudad de Catacocha con una demanda insatisfecha para el primer año de 33.770 servicios anuales.

- Se ha logrado determinar la capacidad y tamaño de la empresa; teniendo una capacidad instalada de 4.615 servicios al año, con un total de 13 horas de servicio al día y 355 días de trabajo, para obtener la capacidad utilidad siendo esta para el primer año 4.154 partidos de futbol al año.

- La estructura organizacional se determinó en base a los procesos y actividades que la empresa realizará, por ello se delimitó claramente las responsabilidades de los cargos de manera sencilla y de fácil ejecución.

- La inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del proyecto es de $87.513,37 la misma que se financiará en un 31,44% con recursos propios y el 68,56% será financiado mediante un crédito bancario a un interés del 10%.

9. RECOMENDACIONES

Luego de haber culminado las condiciones del presente proyecto se recomienda lo siguiente:

- Debido a la gran aceptación demostrada en el estudio investigativo realizado en la ciudad de Catacocha para crear una cancha sintética; se recomienda su ejecución del proyecto ya que genera grandes ingresos y por lo tanto ayudaría al progreso económico de la ciudad.

- Es importante que la empresa cubra con toda la demanda esperada con el fin de que los clientes se sientan satisfechos y no se sientan engañados.

- Contar con el personal mínimo sugerido por el estudio fomentando la cultura organizacional y trabajo de equipo para el logro de los objetivos.

- Mantener niveles de rentabilidad del proyecto para garantizar el tiempo de recuperación de la inversión inicial de los accionistas.

10. BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Gabriel. (2001). *Evaluación de Proyectos*. Cuarta Edición. Editorial: McGraw-Hill. México.
- BECKHARD, Richard. (2005). *Desarrollo Organizacional: Estrategias y Modelos.* Editorial: Fondo Educativo Interamericano México.
- CORDOVA, Mistral. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Segunda Edición. Editorial: ECOE. México.
- CHIAVENATO, Idalberto. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración.* Séptima Edición. Editorial: McGraw-Hill. México.
- AMEZ, Martin Fernando. (2001). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. Primera Edición. Editorial: Cultural. Madrid
- MORALES, José Antonio. (2009). *Proyectos de Inversión: Evaluación y Formulación*. Primera Edición. Editorial: McGraw-Hill. México.
- PARKIN, Michael. (2006). *Microeconomía*. Séptima Edición. Editorial: Pearson Educación. México.
- PASACA, Mora Manuel Enrique. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Loja- Ecuador.
- RODRÍGUEZ, Sandías Alfonso. (2009). *Análisis y Valoración de Proyectos. Departamento de Economía Financiera*. Primera Edición. Editorial: Andavira. España.
- SILVA, Jorge. (2008). *Emprendedor, Crear su Propia Empresa. Editorial*: Alfaomega Colombiana SA. Colombia

- Portal Educativo Tipos de .com. Tipos de proyectos. Recuperado de http://www.tiposde.com/economia/proyectos/tipos-de-proyectos.html
- Simple Organización Portal Educativo. Tipos de Empresas. Recuperado de http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/4-tipos-de-empresas.html

11. ANEXOS

Anexo N°1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Esta encuesta tienes fines académicos que nos permiten con su colaboración analizar el mercado del servicio de un cancha sintética en la ciudad de Catacocha, Cantón Paltas. Muchas Gracias.

1. **Sexo**

   Masculino ( ) Femenino ( )

2. **¿Practica usted indor-fútbol en su tiempo libre? la respuesta es No, termina la encuesta)**

   Si ( ) No ( )

3. **Las canchas en las que usted lo práctica están elaboradas de:**

   Cemento ( )
   Tierra ( )
   Arcilla ( )
   Césped natural ( )

4. **¿Con quién usualmente se reúne a jugar fútbol?**

Amigos de barrio	( )
Compañeros de escuela	( )
Familiares	( )
Compañeras de trabajo	( )

5. **Consideraría necesario la implementación de una cancha de fútbol sintética**

Si ( ) No ( )

Porqué?.....

6. **Si se implementara una cancha sintética para jugar indor-futbol en la ciudad usted la utilizaría?**

Si ( ) No ( )

Porqué?.....

7. **¿Cuál es el costo que usted pagaría por hora para acceder a este servicio de alquiler?**

$15-20 ( ) $21-26( ) $27-30 ( )

8. **¿En qué horarios prefiere utilizar la cancha sintética?**

Matutino ( ) Vespertino ( ) Nocturno ( )

9. ¿Con qué frecuencia utilizaría nuestra cancha de césped sintético?

Diario ( )
Semanal ( )
Mensual ( )

10. ¿En qué medios desea usted conocer de este servicios?

Radio ( )
Televisor ( )
Presa ( )
Hojas volantes ( )
Vallas publicitarias ( )
Otros ( ) Especifique……

11. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que se implemente en una cancha sintética?

Bar ( )
Duchas ( )
Parqueadero ( )
Otros ( ) Especifique……

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexos N° 2

DEPRECICACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Para la depreciación de los Activos Fijos se lo realizo mediante el método de línea recta de la siguiente manera:

CALCULOS

$$\mathrm{Dp} = \frac{\mathrm{VA} - \mathrm{VR}}{VU}$$

$$\mathrm{Dp} = \frac{41.400{,}00 - 8.280}{20}$$

$$\mathrm{Dp} = \frac{33.120{,}00}{20}$$

$$\mathrm{Dp} = 1{,}656{,}00$$

DEPRECIACIONES						
DENOM. ACTIVOS	**VALOR HISTÓRICO**	**VIDA ÚTIL**	**% DE DEPREC**	**VALOR RESIDUAL**	**DEPREC ANUAL**	**VALOR RESCATE**
Edificio	41.400,00	20	5%	2.070,00	1.966,50	31.567,50
Muebles y Enseres	1.099,00	10	10%	109,90	98,90	604,45
Equipo de Oficina	251,00	10	10%	25,10	22,60	138,05
Equipo de Computación	800,00	3	33%	266,64	177,80	266,64
Equipos	1.700,00	10	10%	170,00	153,00	1.241,00
Equipos e Implementos	345,00	10	10%	34,50	31,10	251,85
Construcción de Cancha Sintética	11.220,00	10	10%	1.122,00	1.009,80	8.190,60
Subtotal	**56.815,00**			**3.798,14**	**3.459,70**	**42.260,09**
Reinversión en Equipo de Computación	800,00	3	33%	266,64	177,80	266,64
TOTAL:	**57.615,00**			**4.064,78**	**3.637,42**	**42.526,73**

ELABORACIÓN: La autora

Anexo N° 3

Guayaquil, 09 de julio del 2014

Estimada
Katherine Ríos Hurtado
Presente.-

CESPED ARTIFICIAL SUPERIOR
MONOFILAMENTO
8 AÑOS
CANCHAS DE FUTBOL

Imagen	Descripción	Caracteristicas
LIBEROL Vista Satelital Vista Lineal 	LIBEROL -CANCHA DE FUTBOL Cesped de primera y excelente calidad MONOFILAMENTO, (NO SOLO FIBRILADO) con 10 de Años de Garantía. Instalación con costura, no solamente pegado, lo que garantiza mas duración de la cancha. Lineas de demarcación en cesped blanco(NO COLORANTE BLANCO), yute de respaldo, aparte de costura posterior, para mayor adherencia.	Ideal para campos de futbol y campos de uso general. * Confort * Durabilidad * Apariencia Natural * Rebote

PROFORMA

CANT.	DETALLE	V. UNIT.	V. TOTAL
300 MTS	CESPED ARTIFICIAL MONOFILAMENTO DE PRIMERA CALIDAD	$ 19,64	$ 10.017,86
	IVA		$ 1.202,14
	TOTAL		$ 11.220,00

ENTREGA: INMEDIATA
GARANTIA: 8 AÑOS
INCLUYE: INSTALACION CESPED, LINEAS BLANCAS, CAUCHO GRANULADO, ARENA
PAGO: 50% A LA CONFIRMACION Y EL SALDO CONTRA ENTREGA

ASESORAMOS Y VISITAMOS SIN NINGUN COSTO Y COMPROMISO
Atentamente
Gustavo Vanegas Guerrero
EQUISERVISA S.A.

Anexo N° 4

...tu desarrollo

Crédito
Producción Comercio y Servicios

Crédito dirigido a PYMES, y Empresas.

Monto
Mínimo $500 Máximo: $300.000

Tasa de interés
10% reajustable,
Producción Ciclo corto:11,20% reajustable

Garantía
Quirografaria, Prendaria ó Hipotecaria.

Destino
Capital de trabajo, Activos fijos:Lotes de terrenos en el sector urbano, locales comerciales, maquinaria nueva y usada.

Beneficios
Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.
Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.
Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

FUENTE: Banco Nacional de Fomento

Anexo N° 5

RUC 1104466519001

Loja: Bolívar entre Catacocha y Lourdes

Telf.: 072587896 Celular: 0992732232

Nombres: Katherine Cecilia Ríos Hurtado
Cédula: 11005238636
Dirección: El Pedestal
Fecha: 10 de Julio de 2014

PROFORMA

CANT.	DESCRIPCION	V/Unitario	V/Total
3000	volantes B/N	0,03	90,00
		SUB TOTAL	90,00
		I.V.A. %	
RECIBE CONFORME		TOTAL	90,00

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN……..... ii

AUTORÍA……... iii

CARTA DE AUTORIZACION……. iv

DEDICATORIA…… v

AGRADECIMIENTO……... vi

TÍTULO…… 1

RESUMEN……... 2

INTRODUCCIÓN……... 8

REVISION DE LITERATURA……... 10

MATERIALES Y MÉTODOS……. 40

RESULTADOS ……... 45

DISCUSIÓN…… 116

CONCLUSIONES……. 118

RECOMENDACIONES……. 119

BIBLIOGRAFÍA……. 120

ANEXOS…….. 122

INDICE ……... 129