



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA”.

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: LUIS EDUARDO GUAILLAS GUALÁN

DIRECTORA: ING. ELVIA LUCIA VALVERDE MARÍN MG. SC.

Loja – Ecuador

2017

No todos ocupan los mejores puestos, sino los más preparados, aunque no sean genios.

CERTIFICACIÓN

ING. ELVIA LUCIA VALVERDE MARÍN, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, EN CALIDAD DE DIRECTORA DE TESIS:

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación titulado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA"**, elaborado por el estudiante: Luis Eduardo Guailas Gualán, previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas, ha sido desarrollado bajo mi supervisión y luego de haber cumplido con las sugerencias y observaciones realizadas, autorizo su respectiva presentación ante el tribunal respectivo.

Loja 02 de Febrero del 2017.



.....
ING. LUCIA VALVERDE MARÍN
DIRECTORA DE TESIS.

AUTORIA

Yo, **Luis Eduardo Guailas Gualán**, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTOR: Luis Eduardo Guailas Gualán

FIRMA:



CÉDULA: 1900600469

Loja, 02 de Febrero del 2017

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

Yo, **Luis Eduardo Guailas Gualán**, declaro ser el autor del presente trabajo de Tesis titulada **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA"**, como requisito para optar al título de **Ingeniero en Administración de Empresas**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en 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 tesis que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 02 días del mes de Febrero del dos mil diecisiete, firma el Autor.

Firma: 

Autor: *Luis Eduardo Guailas Gualán*

Cédula: 1900600469

Dirección: Parroquia San Lucas

Correo Electrónico: *samayeduardo86@hotmail.com*

Celular: 0967015129

DATOS COMPLEMENTARIOS:

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Elvia Lucia Valverde Marín. Mg. Sc.

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTA DE TRIBUNAL: Ing. Manfredo Gusberto Jaramillo Luna.

VOCAL DE TRIBUNAL: Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán.

VOCAL DE TRIBUNAL: Ing. Juan Carlos Pérez Briceño MAE.

AGRADECIMIENTO

Expreso mis más sinceros agradecimientos a las autoridades, personal docente y administrativo que laboran en la Carrera de Administración de Empresas del Área Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, quienes con sus enseñanzas, dedicación y experiencias supieron impartir sus conocimientos orientados a la superación y al saber, así mismo agradecer por su colaboración brindada durante el desarrollo del presente trabajo de investigación.

En especial quiero agradecer a la Ing. Lucia Valverde, quien de manera responsable supo guiarme con sus conocimientos profesionales, y así poder culminar con satisfacción el presente trabajo investigativo.

Gracias totales.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios por ser mi fortaleza, a mi padre Luis Alberto Guallas Gualán, que con sus sabios consejos supo guiar mi camino para superar las adversidades, a mi querida madre María Concepción Gualán Sarango, que con sus bendiciones me dio fuerza para seguir adelante, a mis abuelitos Ángel y Delfina, mi hermana, que siempre han estado apoyándome, a mis amigos que me brindaron su apoyo incondicional para concluir con éxito el presente trabajo.

A todos mis docentes, coordinadores por haberme impartido sus sabios conocimientos para mi vida profesional.

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA
CANCHA DE FUTBOL- SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED
SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL
CANTÓN LOJA”**

b. RESUMEN

El presente proyecto tiene la finalidad de presentar una propuesta para la implementación de una empresa dedicada al alquiler de una Cancha de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético en la parroquia San Lucas, perteneciente al cantón Loja bajo este contexto surge la necesidad de cubrir la necesidad y preferencia de la población local existente que demandan a toda la parroquia de este tipo de servicios como parte de las exigencias de un mercado cambiante en donde el cliente se constituye en un ente importante para el desarrollo de las unidades económicas y productivas.

El objetivo de este estudio es determinar la factibilidad para la implementación de una Cancha Sintética, en base a los siguientes estudios de: Mercado, Técnico, Económico-Financiero y la Evaluación Financiera.

La metodología utilizada esta en base al logro de los objetivos del proyecto, la utilización de métodos y técnicas nos permitió recabar información exacta para así poder determinar cuáles serán nuestros posibles demandantes.

En el estudio de mercado, se detalla la información obtenida de la población en estudio mediante la utilización de fuentes de datos primarios; los mismos que se describen en los respectivos cuadros y gráficos estadísticos con su respectivo análisis que permitió conocer las preferencias del consumidor y las características del mercado en cuanto a oferta y demanda, obteniéndose la demanda insatisfecha, para esto se utilizó los valores de la Población Económicamente Activa del año 2016 con un total 1073 personas dando un total de 292 encuestas.

En el Estudio Técnico se determinó el tamaño y localización de la empresa, la misma que estará ubicada en la parroquia San Lucas del cantón Loja vía Cuenca, lugar que brinda las condiciones y todos los servicios básicos para su ejecución. La Capacidad Instalada que la empresa prestara son 16 horas diarias por números de semanas al año, dando un total de 5.840 horas, mientras que en la Capacidad Utilizada se estima prudente iniciar durante los primeros cinco años.

En el estudio Jurídico-Organizacional se determinaron algunos aspectos legales que se requiere para el normal funcionamiento como son: su misión, visión, el tipo de empresa, sus niveles jerárquicos y los manuales de funciones.

Dentro del Estudio Financiero se estableció una inversión inicial de \$ 93,155 dólares, el mismo que será financiado por la cooperativa JEP de cuyo monto es de \$ \$43.155 dólares equivalente al 40% de la inversión, con una tasa de interés efectiva anual del 15%; mientras que el 60% será financiado por los socios con un monto de \$ 50.000.

En la evaluación financiera se presenta los siguientes resultados: El Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 2.339,13 dólares; La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 13,83%; En el Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 10%, por lo cual el proyecto es factible, arrojando un resultado que el proyecto soporta una disminución de los ingresos del 9,98% por lo cual el proyecto es factible, Relación Beneficio Costo nos muestra que por cada \$ 1,92 por cada dólar invertido se obtendría como ganancia \$ 0,92 ctvs, es decir que nuestra relación de beneficio/costo es mayor que 1, Período de recuperación El periodo de recuperación de la inversión del proyecto será de 2 años 9

meses y 9 días, con este resultado se concluye que se aprueba el proyecto. Y finalmente, en base a todos los estudios se plantea sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

The present project has the purpose of presenting a proposal for the implementation of a company dedicated to the rental of a Football Court-Room with Cover and Synthetic Grass in the parish of San Lucas, under this context arises the need to cover the necessity and preference of The existing local population that demand the whole parish of this type of services as part of the demands of a changing market where the client is an important entity for the development of economic and productive units

The objective of this study is to determine the feasibility for the implementation of a Synthetic Court, based on the following studies: Market, Technical, Economic-Financial and Financial Assessment

The methodology used is based on the achievement of the objectives of the project, the use of methods and techniques allowed us to collect accurate information to determine what our potential applicants.

In the market study, the information obtained from the study population is detailed through the use of primary data sources; The same ones that are described in the respective tables and statistical graphs with their respective analysis that allowed to know the preferences of the consumer and the characteristics of the market in terms of supply and demand, obtaining the demand unsatisfied, for this was used the values of the Economic Population Active from 2016 with a total of 1073 people giving a total of 292 surveys.

The Technical Study determined the size and location of the company, which will be located in the parish of San Lucas in the canton Loja via Cuenca, a place that provides the conditions and all the basic services for

its execution. The Installed Capacity that the company provides is 16 hours per day for numbers of weeks per year, giving a total of 5,840 hours, while in the Capacity Used it is considered prudent to start during the first five years

Within the Financial Study an initial investment of \$ 93,155 was established, which will be funded by the JEP cooperative whose amount is \$ to \$ 43,155 or 40% of the investment, with an annual effective interest of 11.2%; while 60% will be financed by the partners in the amount of \$ 50,000.

The financial results show the following results: The Net Present Value (NPV) is \$ 2,339.13; The Internal Rate of Return (IRR) is 13.83%; In the Sensitivity Analysis indicates that the project supports a 10% increase in costs, so the project is feasible, yielding a result that the project supports a decrease in revenues of 9.98% for which the project is Feasible, Cost Benefit Ratio shows us that for every \$ 1.92 per dollar invested we would get \$ 0.92 ctv, ie our profit / cost ratio is greater than 1, Recovery Period The recovery period of The investment of the project will be 2 years 9 months and 9 days, with this result it is concluded that the project is approved. And finally, based on all the studies, the respective conclusions and recommendations are presented.

c. INTRODUCCIÓN

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

El campo de juego puede ser de cualquier superficie que permita desplazarse, pero con el profesionalismo de la actualidad y grandes cantidades de dinero involucradas, se ha trabajado por dar a cada jugador un territorio parejo y estable, siendo una superficie de césped natural la más utilizada en su momento ya que las canchas de césped sintético han ido ganando espacio en el mercado, gracias a sus beneficios, lo cual iremos puntualizando a continuación.

En el proyecto en mención se ha tomado en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender un proyecto de inversión el cual enfoca varios puntos esenciales que se irán detallando en el desarrollo del mismo.

En el Resumen se detalla una síntesis de los resultados obtenidos en todo el proceso investigativo: problemática, objetivos, materiales y métodos utilizados, los resultados obtenidos de todos los estudios y finalmente se determina las respectivas conclusiones y recomendaciones en dos idiomas (castellano e inglés).

En la Revisión de Literaria, mediante la recolección de información se obtuvo la fundamentación teórica de diferentes fuentes para lograr una caracterización adecuada sobre lo investigado.

La Metodología utilizada esta en base al logro de los objetivos del proyecto: El método deductivo se lo utilizo en la determinación de la bibliografía a utilizar, el Inductivo para analizar la necesidad de implementar la nueva unidad de servicios. Las técnicas utilizadas como la encuesta nos sirvió para recabar información de cada persona de la parroquia San Lucas; la técnica de la Observación permitió conocer el ambiente en el cual se ejecutara el proyecto.

En la exposición de resultados se procedió a redactar los referentes del servicio a ofrecer, así como también se describió y realizó el estudio de mercado, el mismo que sirvió para realizar el análisis de demanda del servicio en la parroquia San Lucas, a través de encuestas directas aplicadas a los usuarios, de cuyos análisis se logró la cuantificación de la demanda, obteniendo así la oportunidad en el mercado, además se determinó la posibilidad del proyecto en el mercado, los canales de comercialización, precios y publicidad, obtenida la oportunidad de mercado se procedió a determinar el tamaño del proyecto sobre la base del análisis de ciertos factores como son: demanda, oferta, se adquirió tecnología requerida, la distribución de la planta, como también establecer la macro y micro localización.

En el estudio organizacional se propone la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa.

En el Estudio Financiero: Se detallan las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, así mismo se despliegan los cuadros de los presupuesto para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de financiamiento del capital.

La Evaluación Financiera está basada en indicadores económicos importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales se determinó la rentabilidad del proyecto. Y finalmente acorde con los resultados que se obtuvieron se realizaron las respectivas conclusiones y recomendaciones.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

1. MARCO REFERENCIAL

1.1. El futbol- sala

Antecedentes del fútbol

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

Por esta razón no llevo a tomar la iniciativa de realizar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL- SALA, CON CUBIERTO Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA.”**

1.2. Fútbol en el mundo.

El fútbol es unos de los deportes que más se ha practicado a nivel mundial, tanto a nacional, local y como a nivel profesional. Pero en la historia futbol está ligada siempre a la grandeza de un deporte popular, ha estado sujeta a los avatares de la historia de la humanidad y adaptándose a cada cultura de los pueblos hasta llegar a convertirse en lo que hoy conocemos el fútbol. (Fabricio, 2016)

1.3. Historia del fútbol.

Para empezar a narrar la historia del fútbol y localizar el origen de este deporte sería necesario remontar hasta las antiguas civilizaciones e imperios, donde pueden encontrarse diversos antecedentes de juegos de pelota con características similares.

Según algunas teorías, la historia del fútbol podría comenzar en el antiguo Egipto, ya que durante el siglo III a.C. se realizaba un juego de pelota como parte del rito de la fertilidad, en el que se practicaba algo parecido al balonmano. Sin embargo en China ya se había inventado la pelota de cuero un siglo antes, cuando Fu-Hi, inventor y uno de los cinco grandes gobernantes de la China de la antigüedad, creó una masa esférica juntando varias raíces duras en forma de cerdas a las que recubrió de cuero crudo; con esto nació la pelota de cuero, con la que se jugaba simplemente a pasarla de mano en mano. Esta pelota fue adoptada posteriormente en los juegos populares de sus vecinos India y Persia.

El nombre 'fútbol' proviene de la palabra inglesa football, que significa "pie" y "pelota", por lo que también se le conoce como 'balompié' en diferentes regiones hispano parlantes, en especial Centroamérica y Estados Unidos. En la zona británica también se le conoce como 'soccer', que es una abreviación del término Association que se refiere a la mencionada Football Association inglesa. El uso de un término u otro dependía del status de la clase social en la que se practicaba; así las clases altas jugaban al 'soccer' en las escuelas privadas mientras que las clases trabajadoras jugaban al football en las escuelas públicas. (Fabricio, 2016)

1.4. Importancia del fútbol.

El fútbol es quizás el deporte más popular a nivel mundial en la actualidad. Es importante no sólo a nivel deportivo, como juego y pasatiempo, sino también a nivel social, ya que une a grupos sociales, a clubes o incluso a naciones. El fútbol es hoy en día uno de los deportes que más dinero genera debido a la popularidad que posee en regiones como Europa, Latinoamérica, Asia y últimamente también Estados Unidos. Así, el campeonato mundial de fútbol como muchos otros torneos internacionales y locales significan un importante movimiento de capitales que son puestos por multinacionales, particulares u organizaciones de todo tipo.

El fútbol para muchos es más que un deporte, es una forma de hacer ejercicio, es un estilo de vida y es uno de los deportes más practicados y más populares a nivel mundial, ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años que sigue conquistando poco a poco el planeta, son aproximadamente 270 millones de personas que lo practican de manera federada en cualquiera de sus especialidades (once, sala o playa) y sin hacer distinciones de edad o sexo; es decir, el 4% de la población mundial; y son muchos más los que juegan de manera amistosa sin estar inscriptos en ninguna federación. (Fabricio, 2016)

1.5. Juego de fútbol-sala.

El Fútbol-Sala, fútbol de salón, fútbol o microfútbol; es un deporte colectivo de pelota practicado entre dos equipos de 7 jugadores cada uno, dentro de una cancha de suelo duro. Surgió inspirado en otros deportes como el fútbol, que es la base del juego; el waterpolo; el voleibol; el

balonmano y el baloncesto; tomando de estos no solo parte de las reglas, sino también algunas técnicas de juego.

1.6. Origen del fútbol-sala.

La creación de este deporte se remonta a 1930 en Uruguay. La selección de Uruguay había ganado el Campeonato del Mundo y la medalla de oro en los Juegos Olímpicos.

Inicialmente se le llamó (fútbol de salón) y causó sensación en Uruguay, pasando posteriormente al resto de Sudamérica extendiéndose por todos los continentes. En 1965, se creó la Confederación Sudamericana de Fútbol de Salón, primera organización internacional de este deporte. Ese año también se disputó el primer campeonato sudamericano de selecciones.

La Federación Internacional de Fútbol de Salón (FIFUSA), fue fundada en 1971 en São Paulo. Esta organización realizó en 1982 el primer mundial del deporte y posteriormente otros seis más. La FIFUSA se mantuvo como organización independiente hasta su disolución en el año 2002. Hacia fines de 1985, y ante la crisis económica de FIFUSA y sus afiliados, en parte por la presión ejercida por la matriz del fútbol, diversos países, encabezados por Brasil, decidieron solicitar al entonces Presidente de la FIFA Joao Havelange, así como a su Secretario General Joseph Blatter, que esta organización incorporase el fútbol sala a la organización de la FIFA. El Fútbol-Sala empezó a ganar popularidad por países de Latinoamérica teniendo un lugar muy importante como Brasil, Argentina, Paraguay. Grandes jugadores del fútbol mundial como Pelé, Bebeto y Ronaldo desarrollaron sus habilidades jugando al fútbol-

Sala. Según la FIFA aproximadamente el 11% (29.7 millones) de personas en el mundo están activamente involucrados en el Fútbol-Sala; y son muchos más los que juegan de manera amistosa. (Fabricio, 2016)

1.7. Césped artificial.

El césped artificial, césped sintético, pasto artificial, pasto sintético o hierba artificial es una moqueta industrial que se asemeja al césped natural, pero fabricada con plástico y materiales sintéticos. Actualmente es muy frecuente su uso en terrenos deportivos en los que originalmente se utilizaba césped natural. Aunque su uso es mayoritariamente deportivo, también es usado en zonas residenciales y comerciales etc. (Cocogum, 2016)

1.8. Historia del césped artificial.

Considerando la evolución histórica del césped artificial, este producto se desarrolla en los años 60 como un sustituto de la hierba natural con el fin de solucionar problemas de mantenimiento, especialmente en instalaciones cubiertas, en los patios de las casas.

El césped artificial se empezó a instalar en la década de 1960 en Estados Unidos, para sustituir al césped natural, en donde se fabricaron los primeros modelos de césped artificial deportivo como consecuencia de una fuerte demanda de este producto en superficies deportivas cubiertas cuyo objetivo principal era conseguir características de juego similares al césped natural con un mínimo mantenimiento y un elevado número de horas de uso.

Seguidamente se desarrollaron productos con fines ornamentales. El césped artificial hizo su primera aparición en un estadio de la ciudad de Houston, en Texas (USA), a mediados de 1960 1966 y muy pronto se empezó a instalar en los estadios de fútbol americano y béisbol de toda Norte América. A partir de allí se extendió rápidamente y durante los años setenta fue de uso difundido, sobre todo en los estadios descubiertos. (Fabricio, 2016)

1.9. Ecuador y su historia de las canchas sintéticas.

Las canchas sintéticas es el material más adecuado para sustituir al césped natural. De esta manera, se logra el ahorro significativo por parte de los ofertantes. Y por el lado de los demandantes, les proporciona una mejor opción de juego. Les brinda un ambiente más cálido, alegre y vistoso que les brinda más que deseos de empezar a jugar. En el Ecuador, las canchas sintéticas han tenido gran aceptación por parte de los jugadores del futbolito, la demanda es cada vez mayor.

La demanda de las canchas de césped sintético se ha incrementado un 80% en los últimos 10 años. El césped artificial se ha convertido en un producto con mucha demanda en el país, ya que el fútbol es uno de los deportes más populares y que más se practica. (Fabricio, 2016)

2. Análisis situacional del proyecto.

Parroquia San Lucas

Cantón Loja

Foto N°1



Fuente: Lic. Julio Guamán

San Lucas es una parroquia que pertenece al cantón y provincia de Loja. La fundación de la parroquia eclesiástica data de algún tiempo hasta la época; no existen datos importantes en los archivos. Los moradores de este pueblo son en su mayoría indígenas, provenientes de Saraguro; usan idéntica vestimenta, tienen las mismas costumbres y son naturalmente honrados, trabajadores y de sanas costumbres. Donde limita con sus colindantes, al Norte con las parroquias Saraguro y San Pablo de Tenta (cantón Saraguro), Sur con las parroquias Santiago y Jimbilla, el Este con la provincia de Zamora Chinchipe teniendo como límite la línea

la Cordillera de Tambo Blanco y el Oeste con las parroquias Gualiel y Santiago. (Lozano, 2015)

San Lucas es un asiento importante del grupo de la etnia de los Saraguros y de varios sitios arqueológicos ligados a las culturas vernáculas (Ciudadela, Tambo Blanco, etc.).

La parroquia San Lucas goza de un clima frío húmedo con inviernos prolongados y veranos reducidos con una temperatura de 13.5°C existe una variada y abundante vegetación y buena producción de ganado vacuno. También se cultiva el maíz, papa, oca, mashuhua, entre otros. (Lozano, 2015)

2.1. Ubicación geográfica

En base a las coordenadas angulares San Lucas se ubica a 3°44'10" Sur y 79°15'46" Oeste y de acuerdo a las coordenadas UTM X 693125; Y 95873867 política y administrativamente, la Parroquia Rural de San Lucas pertenece al Cantón Loja, Provincia de Loja información trabajada bajo el Sistema de Referencia Espacial WGS84 Proyección Zona 17 Sur.

El cantón Loja tiene una extensión de 1.869 Km² 8 mientras que la parroquia San Lucas tiene una extensión de 160,11 km² lo que representa el 9% de la superficie total del Cantón. Tiene una distancia aproximada a la ciudad de Loja, capital de la provincia y cabecera cantonal de 55 km, recorrido que tarda alrededor de 40 minutos, la Parroquia de San Lucas, tiene la vía principal de acceso, que en este caso es la Panamericana, la que une a Loja con la vecina Provincia del Azuay. Solamente las comunidades de Capur, y Pichig disponen de una vía carroable de verano, que son ramales que se origina desde la

realizar pueden realizar sus prácticas deportivas en un ambiente adecuado, bajo la asesoría de entrenadores profesionales.

Es una superficie cubierta de césped sintético compuesto en su totalidad de materiales sintéticos, haciendo del deporte al que fuese destinado (golf, fútbol, indor fútbol, tenis, etc.), más placentero y con menor riesgo en contraer lesiones graves como sucede en el césped natural, además que permite a las personas estrechar sus lazos de amistad, salir de la rutina diaria, mantenerse en forma, o simplemente conocer nuevas personas por medio de este deporte tan practicado en nuestro país como es el Indor-Fútbol.

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 brindando que necesita el cuidado adecuado que tiene un gasto muy costoso. Aquí las ventajas y las limitaciones del césped artificial y natural. (Cajasan, 2016)

1. Limitaciones del césped natural

- ✚ Condiciones climatológicas: altas y bajas temperaturas
- ✚ Tiempo de uso limitado depende del cuidado o mantenimiento que se requiere.
- ✚ Erradicar las malas hierbas, las plagas, etc.

2. Ventajas de césped artificial o sintético

- ✚ Resiste a difíciles condiciones climáticas.
- ✚ Ideal para todo tipo de infraestructuras: cubiertas o descubiertas
- ✚ Bajos costos de mantenimiento.

- ✚ Prolongadas horas de uso.
- ✚ Alta durabilidad y resistencia.
- ✚ Se evitan el minino de lesiones.
- ✚ Mayor ventaja en el juego comparado al césped natural.

2.5. Dimensión del terreno para la construcción de la cancha sintética.

La dimensión del terreno varía dependiendo de la capacidad del dinero y del terreno con el que cuenta el inversionista, por tal motivo la cancha sintética tiene dimensiones variables, aunque a menudo similares a las de otros deportes con el Fútbol-Sala, suele ser un rectángulo de 30 y 45 metros de ancho por 50 y 65 metros de largo, dando un total de 900 metros cuadrados de terreno de juego. Los límites del terreno de juego están formados por muros construidos de malla de cerramiento de altura aproximada de 3 metros, adicional a esto se coloca malla de una altura media de 5 metros, quedando el cerramiento de 8 metros de alto. (Lozano, 2015)

2.5.1. Reglas en el terreno de juego

- 1. Equipo:** Cada equipo está formado por 7 jugadores, 6 de campo y un portero, y pueden realizar tantas sustituciones como desee realizar cada técnico del equipo que está en juego.
- 2. Uso de las Paredes:** La malla que delimita el terreno de juego puede utilizarse como si se tratasen de un elemento más del mismo o de un compañero, lo que permite realizar jugadas y tácticas radicalmente distintas a las utilizadas en fútbol y fútbol-Sala. Solo si la pelota sobrepasa la vertical de las paredes o choca con el techo del pabellón, se producirá

un saque de banda, que habrá de realizarse con una sola mano y por debajo de la cintura.

- 3. Iluminación:** Debido a que el uso de las canchas es necesario contar con la iluminación adecuada, por lo que cada cancha estará dotada con 6 luminarias que cuelgan en el techado o a su vez son colocados en los tubos del cerramiento. (Cajasan, 2016)

2.6. Instalación de la Cancha Sintética.

Para instalar una cancha sintética se requieren varias partes en adición al césped sintético mismo. Primero el césped sintético se instala “sobrepuesto” a la base de la cancha, uniendo los rollos y demarcación con pegantes y cintas de unión especiales y finalmente se aplica sobre el césped un MATERIAL DE RELLENO (infill) consistente en arena sílice y caucho granulado especiales. (Cajasan, 2016)

2.6.1. Base de la Cancha

La instalación del césped se hace generalmente sobre una base granular estable, tipo permeable o impermeable, la cual debe estar compactada mecánicamente y nivelada con pendiente generalmente del centro hacia los lados.

Normalmente las canchas de (Futbol-sala 7) usan base tipo impermeable cuya construcción es económica (base granular compactada con imprimación asfáltica, y viga perimetral). Las canchas de Futbol 7 también se pueden instalar sobre piso estable nivelado de cemento, baldosa o asfalto, etc., asegurando que la superficie se encuentre libre de filos, bordes, grietas, etc. y con pendiente adecuada.

Algunas canchas, como las de (Fútbol-sala 7) de áreas grandes y las canchas profesionales requieren base tipo permeable con sistema de filtros y drenaje incluyendo tubería para adecuado manejo de aguas lluvias.

El tipo de base a utilizar y las características de la misma (espesor, etc.) se debe definir con un especialista en suelos teniendo en cuenta la condición local del suelo área de la cancha, su dimensión y los niveles lluvias de la zona.

Instalación del Césped Sintético

- **Paso 1. Limpieza del suelo** El primer paso para la instalación del césped artificial es la limpieza y desbroce del terreno en el que se va instalar. Se retirara la vegetación y las piedras que aparezcan en la zona de trabajo.
- **Paso 2. Compactación del suelo** El material a utilizar como subsuelo, debe de estar bien compactado
- **Paso 3. Colocación del geotextil** Se colocara una capa de geotextil que cumplirá una triple función.
- **Paso 4. Extensión del césped artificial** Se realiza la extensión del rollo de césped artificial teniendo en cuenta las medidas y dimensiones.
- **Paso 5. Unión de los rollos de césped artificial**
- **Paso 6. Compruebe la junta de unión entre los dos rollos**
- **Paso 7. Colocación de la banda de unión y aplicación del adhesivo**

Para la colocación del césped y encolado del mismo será necesario que el subsuelo este completamente seco.

- **Paso 8. Cepillado del césped** Se realiza un peinado del césped a contra pelo para realizar el levantamiento de este, favoreciendo la posterior colocación de arena y ayudando a que quede con un aspecto más natural.
- **Paso 9. Rellenado con arena** Espere al menos una hora para proceder al relleno de arena para que el Adhesivo tenga bastante tiempo de curado.
- **Paso 10. Acabado final** El último paso en la colocación de césped artificial es el de regar el césped con agua para que asiente los materiales y comprobemos la nivelación, así como el drenaje y las zonas de alivio de aguas.
- **Paso 11. Mantenimiento** La cancha de césped sintético no necesita mayor mantenimiento, únicamente se necesita regar el caucho cada tres meses para que la cancha no pierda su suavidad y este en las óptimas condiciones para los jugadores.

2.7. La cancha sintética en el ecuador.

En los actuales momentos el deporte está pasando por una etapa de cambios 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.

El uso de las canchas sintéticas en los últimos años ha demostrado un crecimiento considerable en todo el mundo, y Ecuador no es la excepción debido a sus múltiples adaptaciones, tolerancia a inclemencias climáticas

y una notable resistencia al paso del tiempo, por estas razones en nuestro país una cancha sintética podemos encontrarla en cualquier región.

En nuestro país se juega un fútbol rápido, de constante flujo con pases cortos y más gambetas. Cada encuentro necesita mínimo de cinco a seis jugadores por equipo, lo que facilita la disputa futbolera. Por lo general los clientes habituales de estos lugares acuden antes del trabajo y después de este.

En Ecuador hay un número elevado de canchas, sobre todo en las principales ciudades del país. Para jugar no se necesita mayor equipamiento, solo un buen par de zapatos para terreno sintético y del resto, es decir, el balón, los uniformes y el árbitro, en algunas canchas, por mejorar el servicio los pone el sitio de juego. (Fabricio, 2016)

2.8. Proyectos de inversión.

2.8.1. ¿Qué es un proyecto?

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana. El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general. (Manuel, 2011)

2.9. Proyecto de factibilidad.

Un proyecto factible consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente

definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado. Es decir, la finalidad del proyecto factible radica en el diseño de una propuesta de acción dirigida a resolver un problema o necesidad previamente detectada en el medio.

El estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación. (Manuel, 2011)

3. ESTUDIO DE MERCADO.

Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique la puesta en marcha de un proyecto de inversión. Resultados proyecciones para: Asegurar inversionistas, basándose en un mercado potencial que hace factible la venta para recuperar el capital y tener flujo de caja. (Manuel, 2011)

3.1. Concepto de Mercado.

Entendemos por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar la transacción de bienes y servicios a un determinado precio.

3.1.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. (Manuel, 2011)

3.1.1.1. Demanda potencial.

Se constituye por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto la totalidad del mercado. Ejemplo: consumo de legumbres. (Manuel, 2011)

3.1.1.2. Demanda real.

Se denomina demanda real a la demanda verdaderamente ejercida en los mercados. En sí, la demanda real es el número absoluto de familias que están dispuestas a adquirir el producto. (Manuel, 2011)

3.1.1.3. Demanda efectiva

Es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas.(Philip, 2004)

3.1.1.4. Demanda insatisfecha

Los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios. Aquí, los especialistas deberán lograr el desarrollo de un nuevo producto o mejorar uno ya existente para colmar la brecha. (Philip, 2004)

3.1.2. Oferta

La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida. (Economía, 2016)

3.1.3. Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado. (Thompson I. , 2016)

3.2. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

La comercialización es el conjunto de actividades realizadas por la empresa para lograr que el bien o servicio que ofrece esté al alcance de los consumidores.

La función de la comercialización se realiza integralmente cuando se efectúa la venta. El cierre de la venta indica que se ha logrado el propósito de la comercialización. Durante la venta se intercambian bienes y servicios. En la actividad de la venta se establece una relación entre el vendedor y el comprador. En esta relación ambos manifiestan interés. (Philip, 2004)

3.2.1. Producto: es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.

3.2.2. Precio: es una variable controlable que se diferencia de los otros tres elementos de la mezcla o mix de mercadotecnia (producto, plaza y promoción) en que produce ingresos; los otros elementos generan costos.

3.2.3. Plaza: La plaza no sólo significa los puntos de venta. También se deben incluir en esta estrategia los canales de distribución y los tiempos de entrega.

3.2.4. Promoción: es un término que hace mención a la acción y efecto de promover.

4. ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente.

El mismo autor del libro dice el objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. (Manuel, 2011)

4.1. Tamaño.

Es la relación de la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

Para determinar el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra etc. (Monografias, 2011)

4.1.1. 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. (Monografias, 2011)

4.1.2. 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 está normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada. (Monografias, 2011)

4.1.3. Procesos y Tecnologías.

Son las tecnologías existentes y disponibles para los procesos productivos.

- ✓ **Descripción del Proceso Productivo:** Describir todas las etapas que conforman el proceso productivo de cada uno de los productos.

- ✓ **Maquinaria, Equipos y Herramientas existentes:** Son las maquinarias y equipos necesarios para llevar a cabo los objetivos del proyecto.
- ✓ **Descripción de las Instalaciones Necesarias:** Se describen los requerimientos del terreno, descripción de la infraestructura y construcción indicando características, valor, tamaño y ubicación.
- ✓ **Distribución Física:** Se indica la distribución física de maquinarias y equipos dentro de la empresa.
- ✓ **Requerimiento de Personal y Costo:** La mano de obra requerida para lograr los objetivos del proyecto, son de cantidad, calificación, modalidad de contratación, sueldo, beneficios de los sueldos que debe pagar la empresa.
- ✓ **Organización:** indicar la Estructura Organizativa de la Empresa, es decir en lo que se refiere a los recursos humanos disponibles para administrar el proyecto. (Monografías, 2011)

4.2. Localización

Existen algunos factores que determinan la localización de un lugar para la prestación de un servicio de restaurante y que generalmente se denominan factores localizaciones, entre los que podemos mencionar: terreno, mercado, vías de comunicación, disponibilidad de mano de obra, transporte, servicios básicos como luz, agua, teléfono, etc. (Lozano, 2015)

4.2.1. Macro localización

La cancha sintética, se basa en la ubicación o sector donde construirse el complejo deportivo. El lugar ideal para disfrutar de un sano esparcimiento en la realización del deporte que es el fútbol en canchas sintéticas. (Lozano, 2015)

4.2.2. Micro localización.

Se refiere al lugar específico donde estará ubicada la cancha sintética, los factores que inciden en la localización del proyecto son: calles principales de buen acceso al cliente o consumidor final. (Lozano, 2015)

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO:

Dentro de un proyecto el estudio de ingeniería puede representar desde una parte relativamente pequeña en el total, hasta la más relevante. Puede estudiar al producto, su proceso, sus insumos y las instalaciones, que conforma la empresa en su totalidad. (Ramírez, 2009)

4.4. Proceso de producción

El proceso de producción es la secuencia de operaciones, movimientos, almacenamientos e inspecciones.

4.4.1. Materias primas se convierten en un producto terminado.

4.4.2. Estudio de producto.- Se tratará de conocer sus características y especificaciones, sus usos, los productos sustitutos, el embalaje, la presentación, las normas de calidad, etc.

4.4.3. Estudio del proceso.- Se tratará de conocer ensayos preliminares, el proceso productivo, la selección del proceso, descripción del proceso, disponibilidad de tecnología, subproductos y su utilización y los residuos, desperdicios, su eliminación.

4.4.4. Estudio de los insumos.- Se tratará de conocer a las materias primas principales, materiales indirectos, mano de obra, suministros.

4.4.5. Estudio de las instalaciones.- Se tratará de conocer la maquinaria y equipo, las instalaciones principales y auxiliares, la distribución de planta y edificio, la flexibilidad de la instalación, los diseños básicos y el montaje y cronogramas.

4.4.6. Diagrama de flujo.- Este método es similar al diagrama de bloques, se explica el proceso de una forma más detallada y con más información e indicando la simbología de la actividad realizada. Representa además gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos de fabricación, los productos de entrada o salida de cada operación.

4.4.7. Diagrama de proceso.- Son aquellos que localizan y eliminan deficiencias al mismo tiempo analizan todo el proceso. Entre las acciones más comunes tenemos la operación, transporte, inspección, demora, almacenamiento.

4.4.8. Distribución de la planta.- Aprovecha al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta. (Cocogum, 2016)

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Este estudio muestra los elementos administrativos tales como planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal,

laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones. (Manuel, 2011)

Un buen estudio administrativo es de gran importancia, ya que es común que un proyecto fracase por problemas administrativos, así estén dadas todas las demás condiciones para su éxito. La empresa debe partir de una constitución legal que cumpla con todos los reglamentos de ley. Se establece la organización administrativa como organigramas, manual de funciones entre otros. Da a conocer como se encuentra conformada la empresa en su área administrativa y los niveles jerárquicos que representan en la organización, además describe el papel que desempeña cada uno, como también se conoce el tipo de sociedad o compañía. (Manuel, 2011)

5.1. ORGANIZACIÓN LEGAL.

Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser Sociedad Anónima, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por Acciones depende la empresa como se constituye. (Blanchard, 2012)

5.1.1. Filosófica de la empresa

La filosofía corporativa define el papel que tendrá la empresa para con sus clientes y con la sociedad que le rodea a través de un servicio que vendrá a mejorar la calidad de vida de sus clientes. (Espinosa, 2013)

- *VISIÓN*
- *MISIÓN*
- *PRINCIPIOS*
- *VALORES*
- *ACTA CONSTITUTIVA*

5.2. Organización administrativa.

Para la etapa de operación de la empresa, es necesario contar con una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades. (Philip, 2004)

5.2.1. Niveles administrativos: Es indispensable determinar un modelo de estructura administrativa, que identifique los niveles que tienen a su cargo la administración legislativa, ejecutiva, asesor, operativa y de apoyo.

5.2.2. Nivel legislativo: Representa el primer nivel jerárquico y está integrado por los dueños de la empresa, que tomarán el nombre de Junta General de Accionistas y está representado por el Presidente, su función es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

5.2.3. Nivel directivo: Constituye el segundo grado de autoridad, está conformado por el Gerente – Administrador que es nombrado por la JGA, se encarga de ejecutar las políticas dictaminadas por el nivel legislativo. Su función es Planear, orientar y dirigir la marcha administrativa e interpretar planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

5.2.4. Nivel asesor: La empresa contará con servicios temporales de un Abogado, para orientar las situaciones de carácter laboral y judicial. Este nivel no tiene autoridad de mando.

5.2.5. Nivel auxiliar o de apoyo: Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

5.2.6. Nivel operativo: Corresponde a todos los obreros que apoyarán en el proceso de producción de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo. (Philip, 2004)

5.3. ORGANIGRAMAS

Las relaciones de autoridad y responsabilidad, que tendrá la empresa se representan a través del organigrama estructural, funcional y posicional, de la siguiente manera:

5.3.1. Organigrama estructural

Representan solamente la estructura administrativa de la organización.

5.3.2. Organigrama Funcional

Muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

5.3.3. Organigrama posicional

Recoge los nombres de las personas que pertenecen a cada uno de los niveles estructurales y funcionales. (Thompson I. , 2016)

5.4. MANUAL DE FUNCIONES.

El Manual de Funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados por la organización. El manual de funciones es un documento que detalla las funciones a cumplir por cada uno de los cargos existentes. El manual de funciones siempre debe estar actualizado y debe socializarse en todos los empleados de la empresa a fin de que sea un instrumento que apoye a mejorar la organización interna. (Philip, 2004)

6. ESTUDIO FINANCIERO.

Constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión. El mismo autor lo detalla los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

6.1. Inversiones.

Las inversiones financieras son las inversiones que las empresas realizan en el mercado financiero para obtener algunas rentabilidades.

6.1.1. Activos Fijos: Son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa.

6.1.2. Activos Diferidos: Son aquellos gastos realizados por los que se recibirá un servicio, ya sea en el ejercicio en curso o en ejercicios futuros.

6.1.3. Activos Circulantes: Es aquel activo líquido a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible en dinero dentro de los doce meses

6.1.4. Depreciación: Depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

6.1.5. Amortización: es la depreciación propiamente dicha de aquella evaluación gradual de una deuda o redención de los valores mediante pagos periódicos. (Agropoyectos, 2016)

6.2. FINANCIAMIENTO

Fondos nuevos proporcionados a un negocio, ya sea por otorgamiento de préstamos o por la compra de instrumentos de deuda o de acciones de capital. (Eumed, 2016)

6.2.1. Las fuentes de Financiamiento Interno

Estas provienen principalmente de las aportaciones de capital que realizan los accionistas, ya bien pueden aportar al inicio del negocio o en un tiempo determinado durante la vida de la misma. (Eumed, 2016)

6.2.2. Fuentes Externas

Son las que provienen de afuera de una empresa, o proceden del mercado de capitales o de sistema bancario de proveedores. (Eumed, 2016)

6.2.2.1. Amortización de préstamo

Es la reducción gradual de una deuda de pagos iguales con cuantía suficiente para pagar los intereses corrientes y liquidar el préstamo a su plazo de vencimiento lo cual va a derivarse los beneficios. (Ramírez, 2009)

6.3. COSTOS

Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. (Altamirano, 2010)

6.3.1. Presupuesto de Costos

Es la determinación previa de los gastos para tener un volumen dado de producción, es un desembolso para crear o producir un servicio

6.3.2. Costos Fijos

Son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

6.3.3. Costos Variables

Es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción, se trata tanto de bienes como de servicios.

6.3.4. Costo Unitario de Producción

Representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de materia prima hasta su transformación en un artículo de consumo o servicio.

6.3.5. Presupuesto de Ingresos

Es la estimación de las unidades que se venderán y del ingreso que se obtendrán en un periodo, registran cantidades por las ventas de la evaluación o servicio. (Altamirano, 2010)

6.4. Punto de equilibrio

Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto. Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). (Equilibrio, 2015)

6.5. ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. (Altamirano, 2010)

6.5.1. Estado de pérdidas y ganancias

Documento contable en el que se resumen todos los resultados de una sociedad a lo largo de un periodo de tiempo, mediante el cual se determina el resultado global de la gestión. (Altamirano, 2010)

6.5.2. Flujo de caja

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos, la importancia del Flujo de Caja es que nos permite conocer en forma rápida la liquidez de la empresa, entregándonos una información clave que nos ayuda a tomar decisiones. (Altamirano, 2010)

6.5.3. Evaluación financiera

6.5.4. Actual Neto (VAN).

El Valor Neto Actualizado o Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto mide en dinero corriente el grado de mayor riqueza que tendrá el inversionista en el futuro si emprende el proyecto. Se define como el valor actualizado del flujo de ingresos netos obtenidos durante la vida útil económica del proyecto a partir de la determinación por año de las entradas y salidas de divisas en efectivo, desde que se incurre en el primer gasto de inversión durante el proceso inversionista hasta que concluyen los años de operación o funcionamiento de la inversión.

El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (costo de oportunidad) la fórmula es: (Ramírez, 2009)

$$VAN = \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1 + TIR)^n} - I = 0$$

Donde:

Q_n = es el flujo de caja en el periodo n .

n = es el número de periodos.

I = es el valor de la inversión inicial

6.5.5. Tasa Interna de Retorno o de Rendimiento (TIR).

La tasa interna de retorno o rendimiento (TIR) representa la rentabilidad general del proyecto y es la tasa de actualización o de descuento, a la cual el valor actual del flujo de ingresos en efectivo es igual al valor actual del flujo de egresos en efectivo. En otros términos se dice que la TIR corresponde a la tasa de interés que torna cero el VAN de un proyecto, anulándose la rentabilidad del mismo. De esta forma se puede conocer hasta qué nivel puede crecer la tasa de descuento y aún el proyecto sigue siendo rentable financieramente. (Ramírez, 2009)

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

Fórmula general T.I.R.		
A = desembolso inicial	Q_s = Flujo de caja del momento s	$n = n^o$ de años que dura la inversión
$r = TIR$		

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

$$0 = -A + \frac{Q_1}{(1+r)^1} + \frac{Q_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

6.5.6. Plazo de Recuperación de una Inversión.

Este indicador mide el número de años que transcurrirán desde la puesta en explotación de la inversión, para recuperar el capital invertido en el proyecto mediante las utilidades netas del mismo, considerando además la depreciación y los gastos financieros. En otros términos se dice que es el período que media entre el inicio de la explotación hasta que se obtiene el primer saldo positivo o período de tiempo de recuperación de una inversión.

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. (Ramírez, 2009)

Formula:

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

Dónde:

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

b = Inversión Inicial

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

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

6.5.7. Beneficio-costo.

En un enfoque costo beneficio, el objetivo de la evaluación es determinar si los beneficios que se obtienen son mayores que los costos involucrados. Para ello, es necesario identificar, medir y valorar los costos y beneficios del proyecto. Flujo de Beneficios Netos: Una vez valorados los costos y beneficios del proyecto, deberá calcularse el flujo de beneficios netos, para cada periodo del horizonte de evaluación del proyecto. En aquellos proyectos donde la vida útil de la inversión se estima superior al horizonte de evaluación, deberá considerarse un valor residual. (Agropoyectos, 2016)

$$B/C = \frac{VAN}{VAP}$$

6.5.8. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

La vulnerabilidad de los proyectos de inversión frente a las alternativas en los precios de insumes o de otras causas de tipo económico, en periodos de tiempo relativamente cortos obliga a los analistas considerar el riesgo como un factor más en el cálculo de la eficiencia económica. (Ramírez, 2009)

La manera de hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un incremento o decremento de los costos o de los Ingresos en función de cómo se prevea esta variación.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

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

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del Proyecto ante las alteraciones futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes. (Ramírez, 2009)

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

Fórmulas:

- Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR
- Porcentaje de Variación = Dif. TIR / TIR del Proyecto
- Coeficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Dentro de la realización de éste Proyecto de Factibilidad para la implementación de una empresa de una cancha sintética que estará ubicada en la parroquia San Lucas, se utilizó los siguientes materiales y métodos donde cada individuo o elemento tiene la misma oportunidad de selección que cualquier otro.

1. Materiales

Útiles de oficina:

- Hojas de papel boom
- Esferográficos, lápiz, borrador, corrector, entre otros
- Cd's
- Clips

Equipos de oficina:

- Computadora
- Cartuchos de tinta
- Flash Memory
- Calculadora
- Grapadoras

2. Métodos

Para la realización del presente proyecto se utilizaron los métodos y técnicas los cuales señalamos a continuación:

- ✓ **Método inductivo:** Este método permitió en algunos casos acceder a las informaciones de los hechos particulares de cada

persona encuestada, sacar un criterio y conclusión general de todos quienes pueden ser nuestros posibles demandantes.

✓ **Método deductivo:** Este método sirvió para procesar toda la información que se recolectó mediante la aplicación de las encuestas, lo que nos ayudó a conocer y analizar todas las causas que lleva a la necesidad de prestar un servicio, tomando en cuenta los gustos y las preferencias de los usuarios.

✓ **Método estadístico:** Por medio del cual se realizó la tabulación y presentación de los resultados obtenidos en la aplicación de encuestas y la estructuración de gráficos estadísticos; esta información permitirá realizar un análisis comparativo de los factores internos y externos que rodean a las empresas de esta índole, estableciéndose los gustos y preferencias de los clientes, así también las opiniones y sugerencias.

3. TÉCNICAS

Las técnicas nos permiten recolectar la información para el desarrollo del presente trabajo y así culminarlo con éxito.

✓ **Observación directa:** Es aquella donde se tienen un contacto directo con los elementos o caracteres en los cuales se presenta el fenómeno que se pretende investigar, y los resultados obtenidos se consideran datos estadísticos originales.

Se la realizó de forma directa con la finalidad de conocer el comportamiento de los posibles usuarios del servicio antes

mencionado en la parroquia San Lucas, para tener una visión clara de los gustos y preferencias de los mismos.

✓ **Encuesta:** Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones personales interesan al investigador. Permitted conocer las necesidades, preferencias y expectativas que presentan los consumidores ante el servicio a ofrecerse la Cancha Sintética

✓ **Muestra:** Para la determinación del tamaño de la muestra, se tomó la información del Instituto Nacional de Estadística y Censos del (INEC), de la población económicamente activa (PEA), de la parroquia San Lucas del año 2010.

La población económicamente activa (PEA), es de 1944 habitantes que conforman hombre y mujeres distribuidos porcentualmente el 50,2% del sexo masculino y el 48,8% del sexo femenino.

4. Población de estudio por edad y sexo de la parroquia San Lucas.

Cuadro N°1

POBLACIÓN POR EDAD Y SEXO MASCULINO	
Edad en Años	N° de la población
17-22	495
23-28	245
28-34	125
35-40	103
Valor Total	968

FUENTE: Censo del año 2010 (INEC)

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

Desarrollo de los habitantes de la población económicamente activa de la Parroquia San Lucas

La población económicamente activa (PEA) de la parroquia San Lucas es de 1944 habitantes y el 50,2% solo del sexo masculino.

En la parroquia San Lucas el 3,34% La población económicamente activa (PEA) del sexo masculino son los que trabajan de las edades entre 17 a 40 años de edad.

N°= Número de habitantes

%= (PEA)

1944=100%

N° = $1944 * 50,2\%$

N°= 975,89

Se realizó la diferencia total varones

N°= $1.944 - 975,89$

N°= 968,11

N°= 968.

La población económica activa de varones es 968 de habitantes

Desarrollo del cálculo del porcentaje de la edad (17 a 40 años) del sexo masculino de la población económicamente activa (PEA) de la parroquia San Lucas

N°= 968 veronés

%=3,34

N°= 968*3,34%

N°= 32,33

Diferencia de las edades (17 a 40 años) que trabajan

N°= 968-32,33

N°= 935,8

N° = 936

La población económicamente activa de varones que trabajan es de 936 habitantes de la parroquia San Lucas.

Cuadro N° 2

Proyección de la población

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA PARROQUIA SAN LUCAS		
Año	Tasa de Crecimiento	Población Total
2010	2,30%	936
2011	2,30%	958
2012	2,30%	980
2013	2,30%	1.002
2014	2,30%	1.025
2015	2,30%	1.049
2016	2,30%	1.073
Total		7.022

FUENTE: Censo del año 2010 (INEC)

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

En el presente cuadro se detalla la población económicamente activa (PEA) de la parroquia San Lucas con un total de **936**, para el año 2010, se proyectara para el año 2016 utilizando la tasa de crecimiento establecida por el INEC, la misma que es de, **2.3%**, dándonos una población total de la (PEA) de 1073, personas. Para determinar el tamaño de la muestra se segmentara la población económicamente activa (PEA) de la parroquia San Lucas del año 2016 que es de 1073 personas, la cual

será el mercado meta solo del sexo masculino ya que las mujeres no practica el fútbol-sala en esta localidad.

CENSO PROYECTADO AL 2016

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

Dónde:

Pf = Población final

Po = Población Inicial

I = Tasa de crecimiento

n = Número de años

Remplazando valores

$$P2016= 936(1+ 2.3)^6$$

$$P2016= 936(1+ 0.023)^6$$

$$P2016= 936(1.023)^6$$

$$P2016= 1073$$

FÓRMULA PARA CALCULAR LA MUESTRA

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra (número de encuestas)

N = Población

e = Margen de error

Remplazando valores:

$$n = \frac{1073}{3,68}$$

$$n = 291,6$$

$$n = 292$$

De acuerdo a la descripción de la muestra se determina que en la parroquia San Lucas para el año 2016 cuenta con una población económicamente activa (PEA) con un total 1073 personas, el mismo que se procederá a aplicar **292** encuestas lo cual representa un porcentaje del 100% de población económicamente activa de la parroquia San Lucas perteneciente al cantón Loja.

Cuadro N° 3

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

Comunidades	% Población de comunidades	N° de Encuestas
Pueblo viejo	18,30%	60
Moras pamba	14,50%	32
Pande Azúcar	16,20%	50
Langa	15,80%	44
Pichic	19,50%	64
Shalshi	15,70%	42
Total	100,00%	292

FUENTE: Censo del año 2010 (INEC)

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

f. RESULTADOS

Análisis e interpretación a los encuestados aplicados en la parroquia San Lucas

Tabulación e interpretación de las encuestas

1. ¿A Cuánto asciende sus ingresos mensuales?

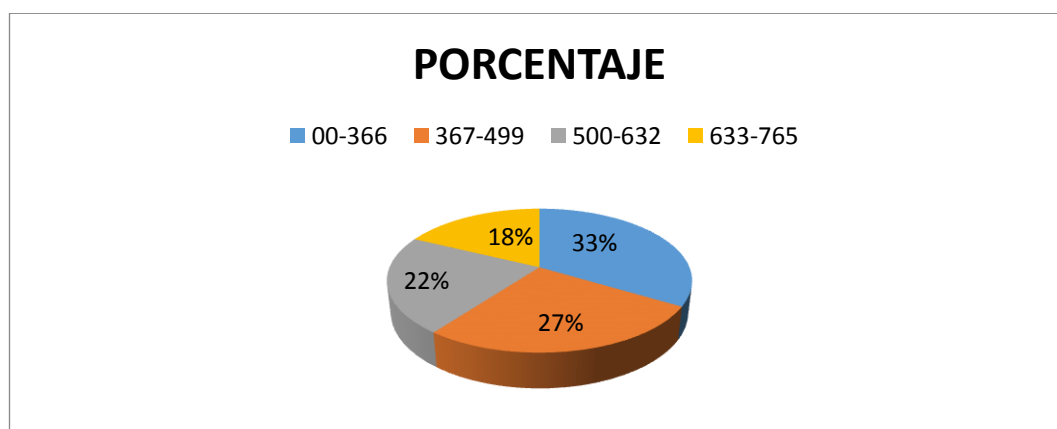
Cuadro N°4: Ingresos Mensuales

DETALLE	XM	FRECUENCIA	F.X	PORCENTAJE
00-366	183	98	17,934	33,56%
367-499	433	78	33,774	26,71%
500-632	566	64	36,224	21,92%
633-765	699	52	36,348	17,81%
total		292	124,280	100%
Media			426	

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

Media Aritmética:
$$x = \frac{\sum X * F}{n} = \frac{124.280}{292} = 426$$



Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Según los datos obtenidos el 33,56% de las personas encuestado sus ingresos mensuales es de \$ 366 dólares y el porcentaje más menores que más ingresos tienen es el 26,71%, 21,92% y 17,81% los valores económicos son muy bueno, puesto que sus trabajos les permiten tener una remuneración alta permitiéndoles satisfacer sus necesidades.

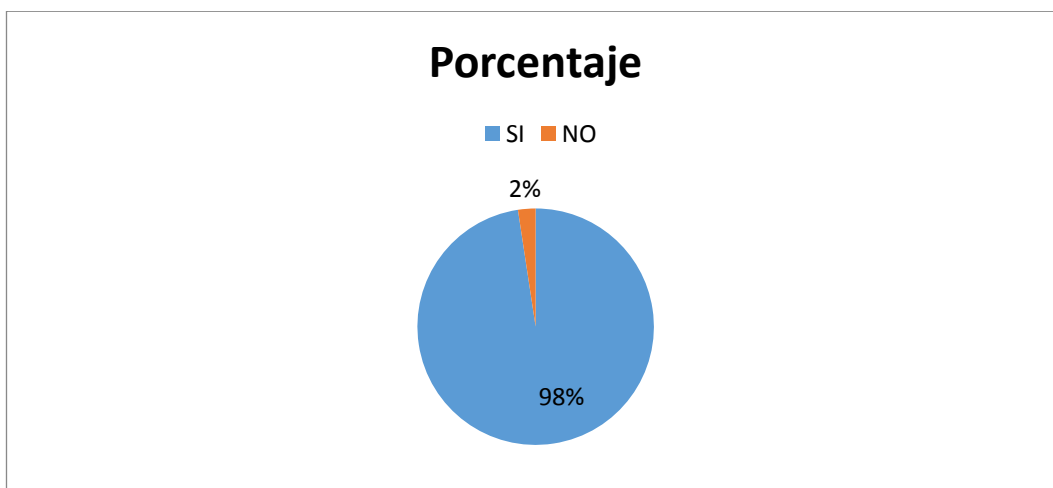
2. ¿Juega Indor futbol?

Cuadro N°5: Juega indor futbol

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	285	97,60%
NO	7	2,40
Total	292	100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Después de haber encuestado esta pregunta, el 98% de los encuestados supieron manifestarnos que si juegan indor futbol, y el 2% dijeron que no por lo que tendríamos una excelente aceptación en la parroquia.

3. ¿Juega futbol-sala?

Cuadro N° 6: juega futbol-sala

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	270	96,09%
NO	11	3,91%
Total	281	100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de personas encuestadas el 96% juegan el futbol y el 4% no juegan, obteniendo como resultado el 100% de encuestados.

De los datos obtenidos de las encuestas aplicadas podemos concluir que más de un 50% que si juegan futbol nos servirá para un mejor servicio.

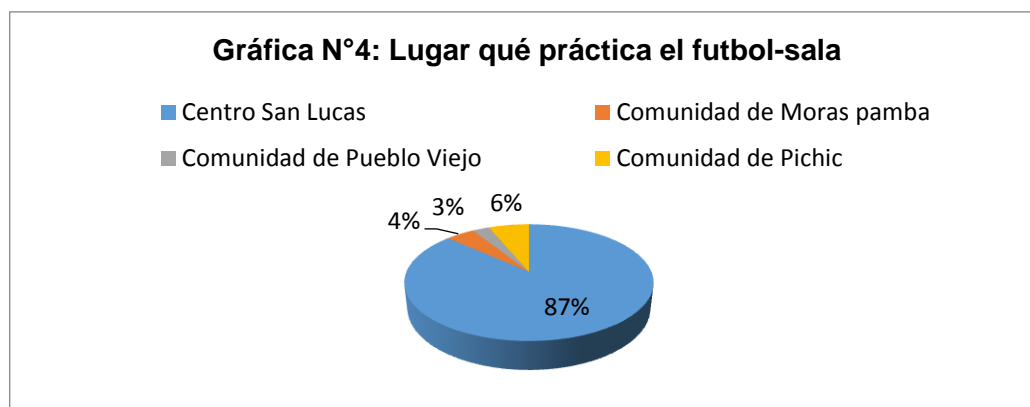
4. ¿En qué lugar practica el futbol-sala?

Cuadro N° 7: Lugar que práctica el futbol-sala

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Centro San Lucas	234	86,67%
Comunidad de Moras pamba	12	4,44%
Comunidad de Pueblo Viejo	7	2,59%
Comunidad de Pichic	17	6,30%
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De las personas encuestadas el 87% juegan en el centro de la parroquia, el 6% lo practican en la comunidad de Pichic y el 3 y 4% juegan en otras comunidades.

Estos datos obtenidos nos ayudan identificar a las personas que juegan más en el centro de la parroquia.

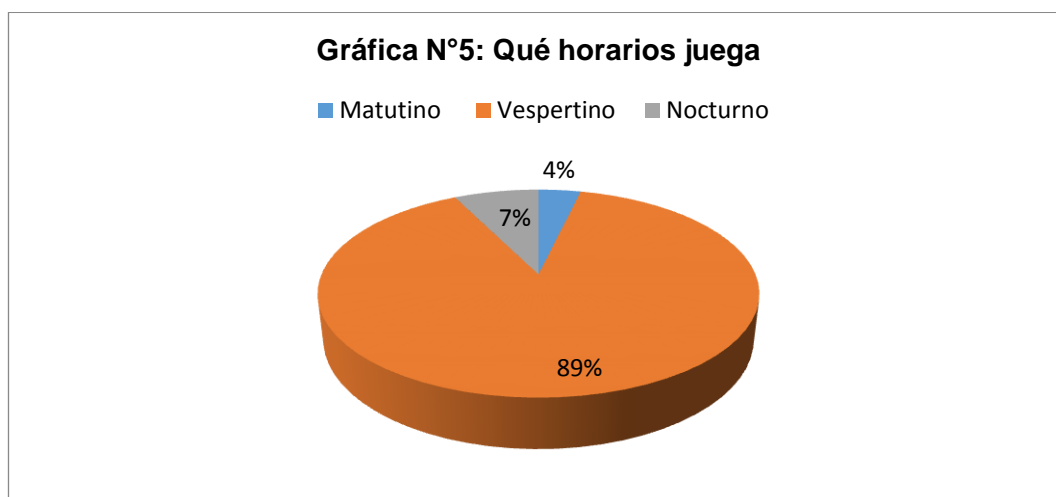
5. ¿En qué horarios acostumbra jugar?

Cuadro N°8: Qué horarios juega

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Matutino	10	3,70%
Vespertino	240	88,89%
Nocturno	20	7,41%
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: En los siguientes datos con mayor porcentaje del 89% de las personas encuestadas se manifestaron practicar este deporte en el horario vespertino, mientras que el 7% de los encuestados coincidieron en que la práctica del fútbol-Sala lo realizarían en el horario nocturno, además existe un porcentaje mínimo que hace referencia a las personas que utilizarían las instalaciones en el horario matutino con un porcentaje del 4%. Con estos datos podemos deducir que un alto porcentaje de las personas encuestadas utilizarían las instalaciones, en horarios preferidos de la tarde y noche.

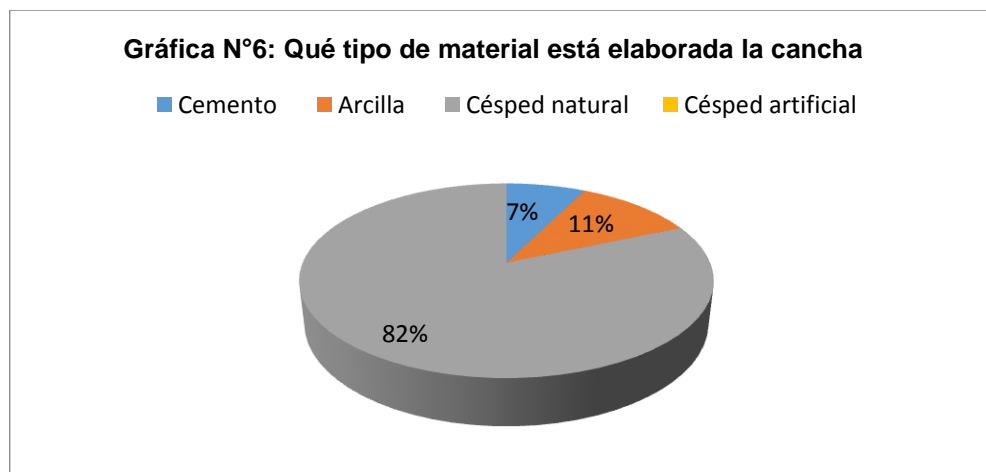
6. ¿Las canchas en las que usted práctica el deporte, de que material están elaboradas?

Cuadro N°9: Qué tipo de material está elaborada la cancha

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Cemento	20	7,41%
Arcilla	30	11,11%
Césped natural	220	81,48%
Césped artificial		
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Los datos que revelan las encuestas en esta pregunta es que un 7,41% de los encuestados practica el deporte del fútbol-sala en una cancha de cemento, en arcilla practican el 11,11%, el 81,48% contestó que lo realizan en césped natural, y los demás encuestados no respondieron nada respecto al césped artificial.

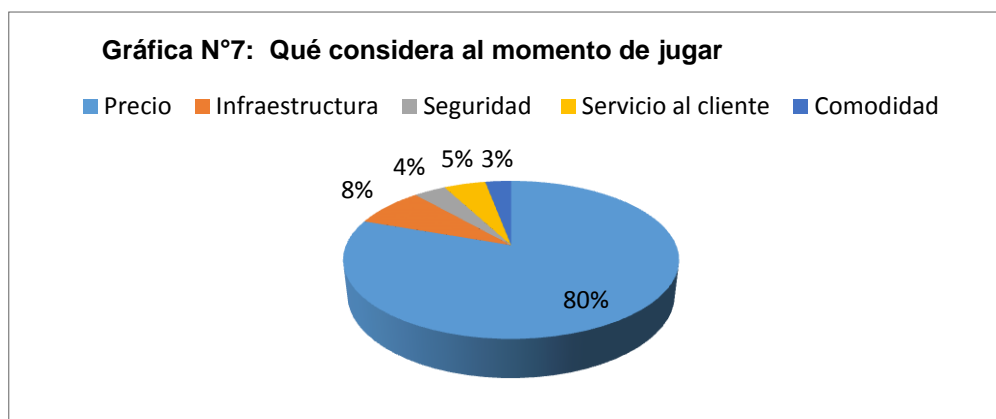
7. ¿Qué factores usted considera al momento de hacer uso de la cancha?

Cuadro N°10: Qué considera al momento de jugar

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Precio	217	80,37%
Infraestructura	22	8,15%
Seguridad	10	3,70%
Servicio al cliente	13	4,81%
Comodidad	8	2,97%
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De la información obtenida de la pregunta N°7 el 80,37% de los encuestados manifestaron las características principales que buscan las personas al momento de alquilar canchas de césped sintético, es el precio debido a que debe estar acorde a la economía y el 2,97% de las comodidad que requieren las personas que brinde facilidades para llegar al sitio sin ningún contratiempo, finalmente con un 3,70% y 8,15% se encuentra la infraestructura y la seguridad respectivamente las cuales son de vital importancia para lograr un servicio eficiente y de calidad que cumpla con las expectativas del cliente.

8. ¿Si practica el futbol-sala cuanto paga la hora del alquiler de la cancha de césped sintético? (grupo). Marque con una X

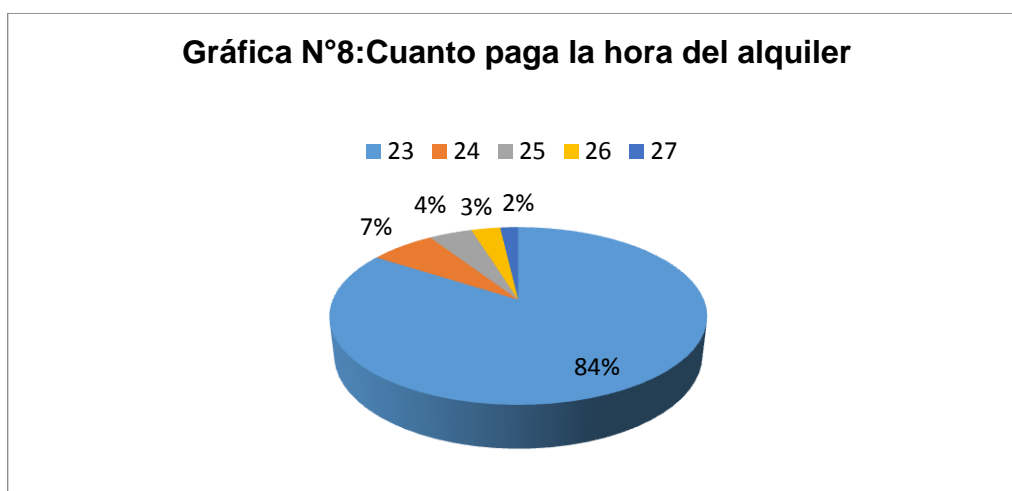
Cuadro N°11: Cuanto paga la hora del alquiler

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
23	227	84,07%
24	18	6,67%
25	12	4,44%
26	8	2,96%
27	5	1,85%
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

Gráfica N°8: Cuanto paga la hora del alquiler



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De acuerdo con la pregunta N°8, el 84,07% de los encuestados manifestaron que si están de acuerdo de pagar los \$23 dólares que cobran por servicio de alquiler, mientras que el 1,85% de las personas que fueron encuestadas manifestaron que no están de acuerdo demostrando que los precios están alto de los \$27 dólares. Una vez analizado se considera que el precio del alquiler de la cancha debe ser como al alcance de la economía del jugador.

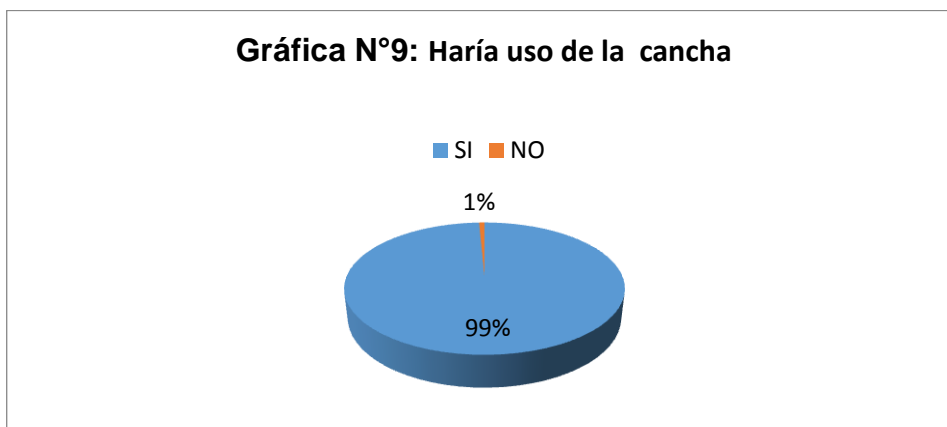
9. ¿Si en la parroquia San Lucas se construya una cancha de futbol-sala con cubierta y césped sintético usted haría uso de las instalaciones?

Cuadro N°12: Haría uso de la cancha

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	268	99,26%
NO	2	0,74%
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De la información obtenida de la pregunta N°9 el 99,26% de las personas encuestadas dicen que utilizarán las instalaciones si se construye el complejo deportivo y el 1% dicen que no harán uso de la cancha sintética. En esta pregunta se pudo conocer las personas que si darán el uso al complejo deportivo en caso que se construya.

10. ¿Qué días utilizaría este servicio de las canchas de Fútbol-sala con cubierta y césped sintético?

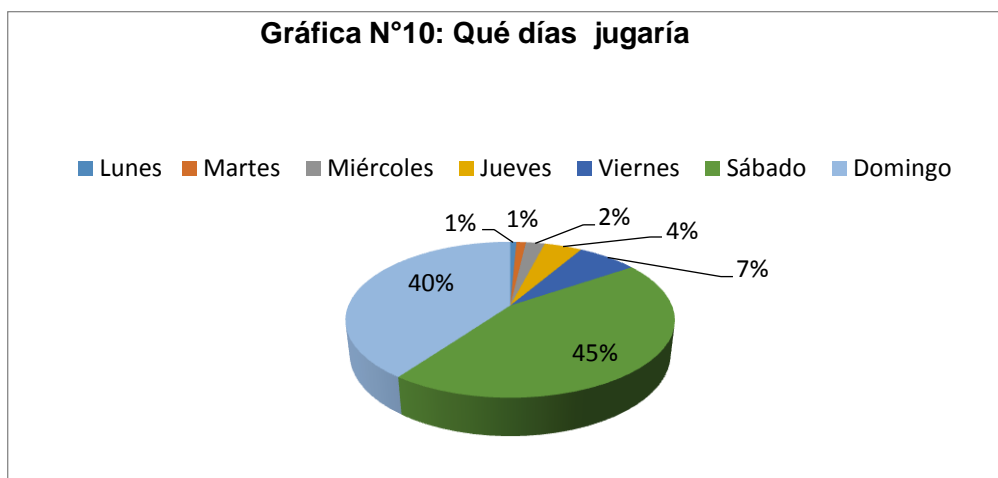
El día:

Cuadro N°13: Qué días jugaría

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Lunes	2	0,74
Martes	3	1,11
Miércoles	6	2,22
Jueves	12	4,44
Viernes	19	7,04
Sábado	120	44,44
Domingo	108	40
Total	270	100,00

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 40 y 45% de la población encuestada supo manifestarse que asisten a una cancha sintética los sábados y domingos, 1 y 2% jugaran días lunes, martes, miércoles y el 4 y 7% los jueves y viernes los que asistan al complejo deportivo. Con estos datos obtenidos nos permita concretamente los días que vayan a jugar.

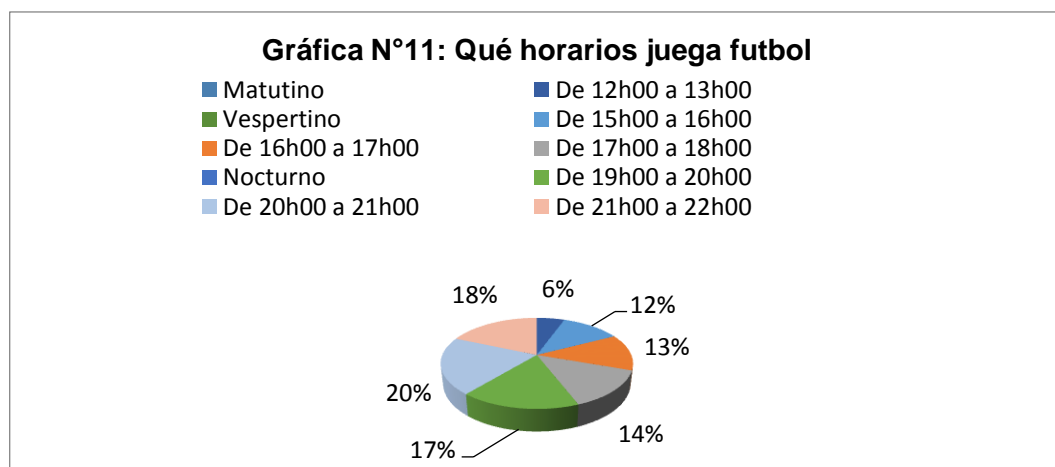
11. ¿En qué horarios le gustaría utilizar la cancha sintética para practicar el Fútbol-sala?

Cuadro N°14: Qué horarios juega futbol

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Matutino		
De 12h00 a 13h00	15	5,56
Vespertino		
De 15h00 a 16h00	32	11,85
De 16h00 a 17h00	35	12,96
De 17h00 a 18h00	37	13,70
Nocturno		
De 19h00 a 20h00	46	17,04
De 20h00 a 21h00	55	20,37
De 21h00 a 22h00	50	18,52
Total	270	100,00

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De la información obtenida de la pregunta N°11 el 20,37% de las personas encuestadas jugaran en la noche el futbol en el horario de 20h00 a 22h00 y el 13,70% utilizaran el complejo en la tarde en el horario de 17h00 a 18h00 el por porcentaje que jugaran es del 5,56% en la mañana. Con estos datos podemos deducir que un alto porcentaje de las personas encuestadas utilizarían las instalaciones, en horarios preferidos de la tarde y noche.

12. ¿Cuántas horas en la semana haría uso de la cancha sintética para practicar el Fútbol-Sala?

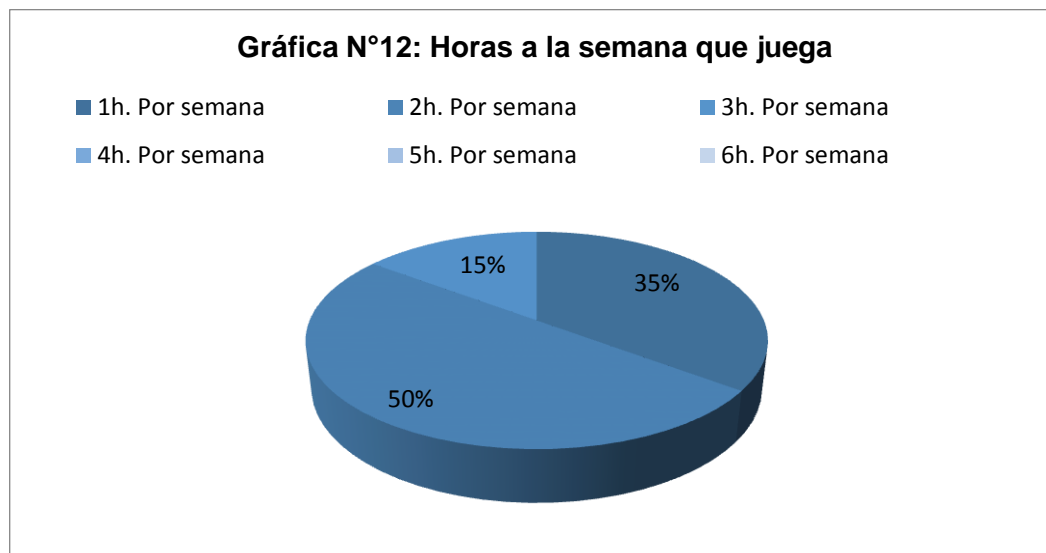
Cuadro N°15: Horas a la semana que juega

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	X.f
1h. Por semana	95	35,19	95
2h. Por semana	135	50,00	270
3h. Por semana	40	14,81	120
4h. Por semana			
5h. Por semana			
6h. Por semana			
Total	270	100,00	485
Media		2	

FUENTE: encuestas

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

Media Aritmética: $x = \frac{\sum X * F}{n} = \frac{485}{270} = 2$



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De la información obtenida de la pregunta N°12 el 50% de la población encuestada supo manifestar que jugaran 2 horas por semana en la cancha sintética, cabe anotar que hay

una participación del 14,81% que corresponde a las personas que darán uso al complejo 3 horas por semana y el otro porcentaje tiene poca participación. Analizando esta pregunta si hay una buena participación de las personas que van utilizar las horas que se requieran.

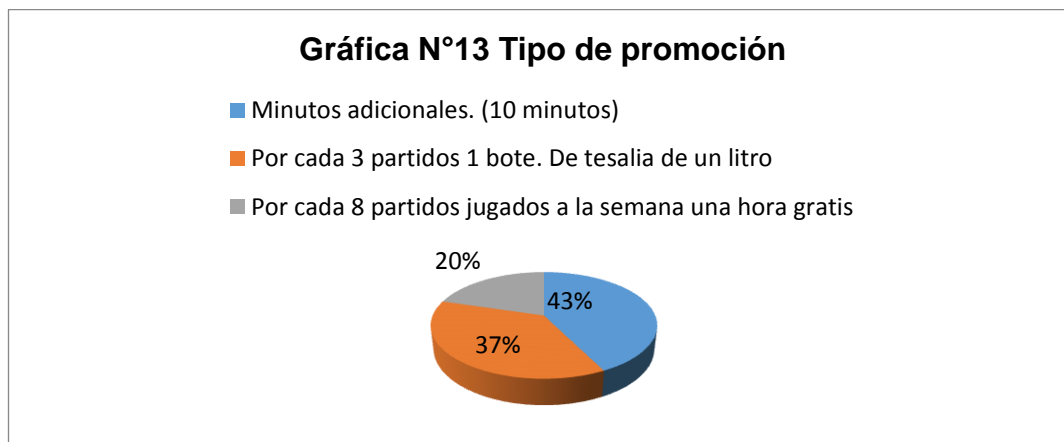
13. ¿Qué tipo de promoción recibe por el alquiler de la cancha?

Cuadro N°16: Tipo de promoción

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Minutos adicionales. (10 minutos)	115	42,59
Por cada 3 partidos 1 bote. De tesalia de un litro	100	37,04
Por cada 8 partidos jugados a la semana una hora gratis	55	20,37
Total	270	100,00

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guaiñas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guaiñas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De acuerdo con la información obtenida de la pregunta N°13 el 42,59% de los encuestados manifestaron que si les gustaría recibir minutos adicionales y también les ofrezca promociones que consiste una buena atención al cliente. Podemos concluir que la mayor parte de los usuarios al momento de utilizar las instalaciones de las canchas sintéticas les gusta recibir minutos adicionales por partido jugado como promoción por parte del complejo deportivo.

14. ¿Mediante qué medios de publicidad le gustaría conocer la existencia de este servicio?

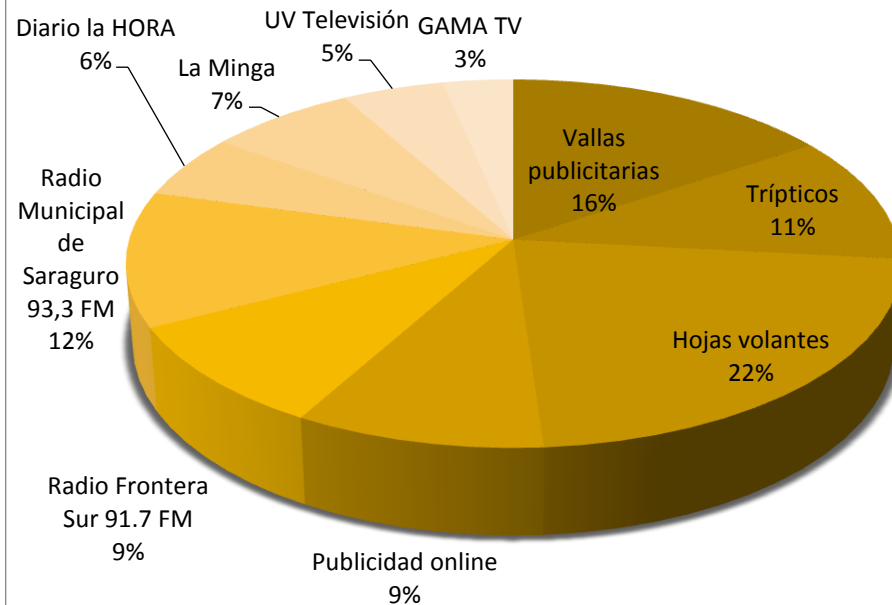
Cuadro N°17: Medios de publicidad y servicios

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Vallas publicitarias	42	15,56%
Trípticos	30	11,11%
Hojas volantes	60	22,22%
Publicidad online	25	9,26%
Medios de comunicación		
Radio		
Radio Frontera Sur 91.7 FM	25	9,26%
Radio Municipal de Saraguro 93,3 FM	32	11,85%
Prensa		
Diario la HORA	15	5,56%
La Minga	19	7,04%
Televisión		
UV Televisión	13	4,81%
GAMA TV	9	3,33%
Total	270	100,00%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

Gráfico N°14: Medios de publicidad y servicios



Fuente: Aplicación de las Encuestas
Elaboración: Luis Eduardo Guayllas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: De la información obtenida de la pregunta N°14 el 22,22% de los encuestados manifestaron que prefieren hojas volantes el 11,85 de las personas quieren escuchar por la radio Municipal del Cantón Saraguro y como otro medio de comunicación dicen las personas encuestadas quieren escuchar UV televisión. La mejor forma para promocionar o dar a conocer un producto o servicio a la sociedad es a través de los medios de comunicación y la existencia de la cancha sintética de fútbol-sala en la parroquia San Lucas, se dará a conocer mediante vallas publicitarias y publicidad online debido a que dichos medios de comunicación permite visualizar los servicios que ofrece nuestro negocio

ENCUESTA DIRIGIDA A OFERENTES DE LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTON LOJA.

Para determinar la oferta existente de canchas se toma en consideración las canchas que existen en el cantón Saraguro por ser esta la competencia que tendrá la nueva empresa que se pretende crear.

Luego de aplicar y analizar las encuestas dirigidas a las empresas de las canchas sintéticas del cantón Saraguro son los siguientes:

- ✓ Cancha sintética de Gunudel
- ✓ Cancha sintética de las Piscinas
- ✓ Canchas sintética de Quisquinchir

1. ¿Hace qué tiempo construyo la cancha de césped sintético?

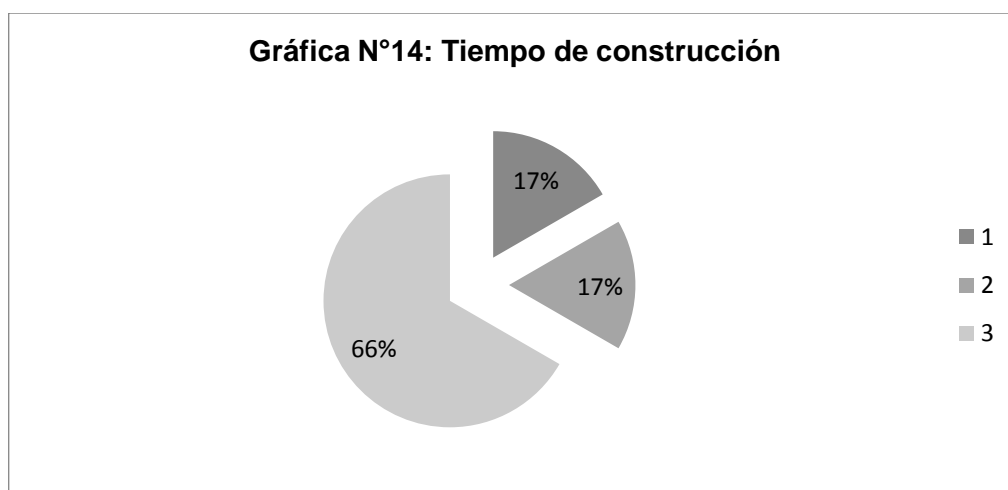
Marque con una X

Cuadro N°18: Tiempo de construcción

Años	Frecuencia	Porcentaje
1	5	16.67%
2	5	16.67%
3	20	66.67%
Total	30	100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de ofertantes encuestados el 100% supieron manifestar que sus empresas se creó hace un año la de Quisquinchir del barrio Gunudel hace tres años y el otro dos años de las piscinas. Según estos datos se pudo determinar que en su totalidad existe oferta por las canchas sintéticas del cantón Saraguro

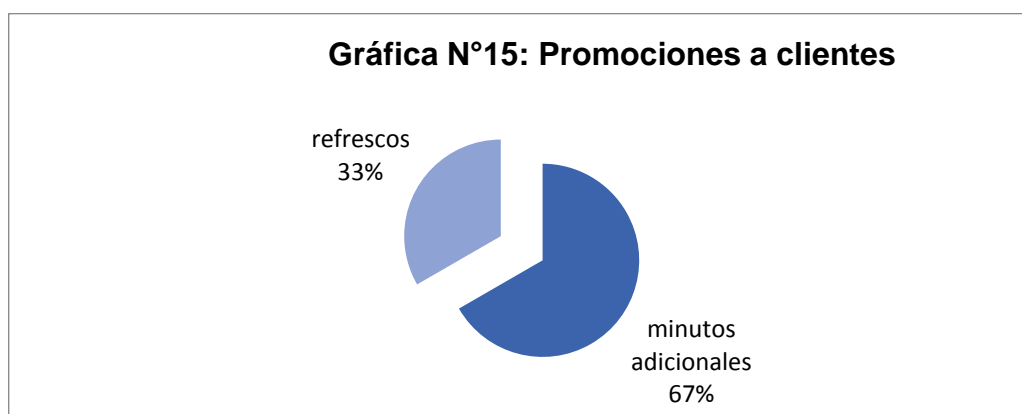
2. ¿Qué promociones ofrece a sus clientes?

Cuadro N°19: promociones

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Minutos adicionales	20	66,67%
Refrescos	10	33,33%
Total	30	100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: El 66,67% de los ofertantes manifestaron que de promoción dan juegos adicionales ya que tiene una mayor acogida en el mercado local, mientras que el 33,33% promocionan refrescos a los clientes. Según estos datos determinamos los minutos adicionales tiene una mayor aceptación por parte de los clientes o jugadores.

3. El complejo deportivo posee cerramiento

Cuadro N°20: Posee cerramiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	30	1%
NO	0	0
Total		100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de ofertantes encuestados el 100% todas las tres canchas tienen cerramientos. Según estos datos se puede determinar son seguras los complejos deportivos.

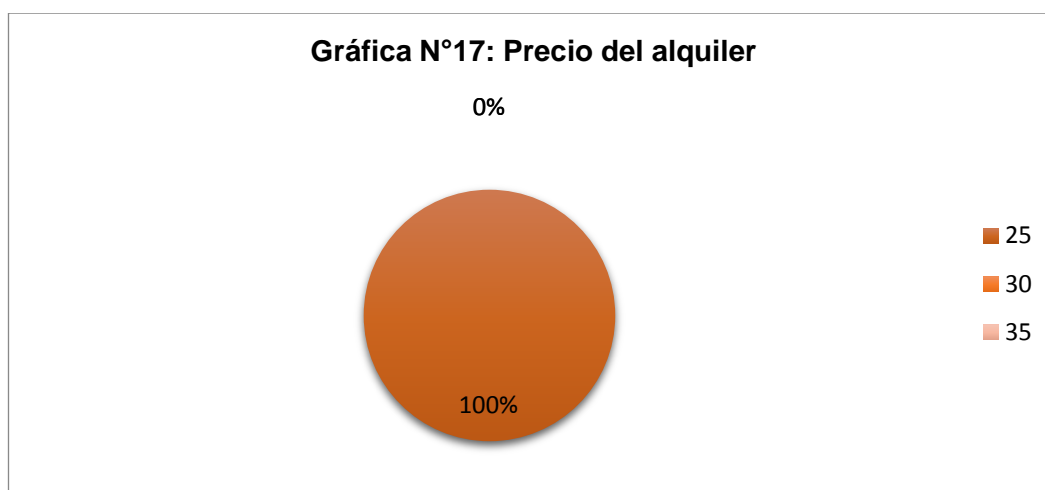
4. ¿Cuál es el precio del alquiler de la cancha sintética la hora por equipo?

Cuadro N°21: Precio del alquiler

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
25	30	100%
30	0	0
35	0	0
Total	30	100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Del total de ofertantes encuestados el 100% manifestaron que el precio de alquiler no varía ya que los tres complejos deportivos alquilan por el mismo precio. Según estos datos se puede determinar que el precio del alquiler de las canchas.

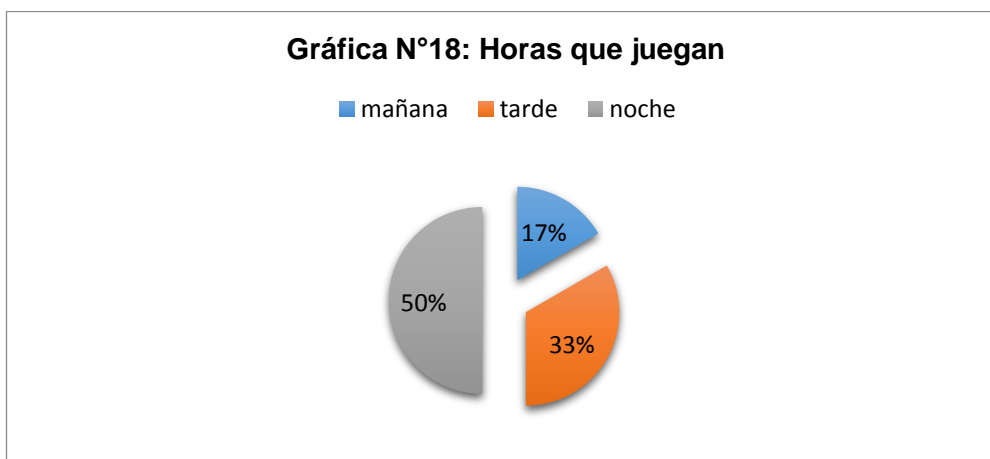
5. ¿Qué horas son los más sugeridos por sus clientes?

Cuadro N°22: horas que juegan

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	5	16.67%
Tarde	10	33.33%
Noche	15	50%
Total	30	100%

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán



Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de ofertantes encuestados el 16,67% manifestó que juegan en la mañana, el 33,33% lo hacen en la tarde y en la noche el 50% hacen deporte. Según estos datos se pueden determinar de los clientes juegan más en la noche.

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO

En el Estudio de Mercado como objetivo principal es determinar la Factibilidad para la Implementación de una Cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético en la Parroquia San Lucas, debido a que la mayoría de las personas realizan esta actividad deportiva

Con el estudio de mercado se determinara la demanda, oferta, demanda insatisfecha y la comercialización del servicio de las canchas de Fútbol-Sala, para obtener la información necesaria se utilizaron técnicas como cuestionario y la encuesta, que se aplicó a la población económicamente activa de la parroquia San Lucas, con el fin de conocer cuáles son los gustos y preferencias de los habitantes para posteriormente satisfacer estas necesidades con el nuevo e innovador servicio. Este estudio tiene como finalidad cuantificar el número de negocios generadores de una demanda que justifique la puesta en marcha del presente proyecto y aprovechar la necesidad insatisfecha.

1.1. Servicio principal.

Cancha Sintética “INTI CANCHITA”

El servicio principal es la creación de una Cancha con Césped Sintético en la parroquia San Lucas, cuya dimensión será de 40 metros de largo y 20 metros de ancho; se brindará atención desde las 15h00 pm hasta las 22h00 pm de lunes a viernes, los días sábados y domingos, se atenderá a partir de las 12h00 pm hasta las 22h00 pm, lo que se pretende con esta idea de negocio es fomentar la práctica del Fútbol-Sala, la recreación y el buen aprovechamiento del tiempo libre, en espera de alcanzar resultados

útiles para la sociedad y la apropiación de valores ciudadanos comprometidos con la salud, el bienestar social, el respeto, la tolerancia, la equidad, la justicia y el progreso humano.

1.2. Servicio sustituto.

El producto sustituto para el servicio de Canchas Sintéticas “**INTI CANCHITA**”, son las canchas de cemento las mismas que se encuentran en los establecimientos educativos de la parroquia San Lucas.

1.3. Mercado demandante.

Los demandantes o usuarios del servicio de Cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético, está dirigido a la población económicamente activa (**PEA**), el cual está conformado por jóvenes y adultos, de la parroquia San perteneciente al cantón Loja.

Uso promedio (per cápita) del servicio de alquiler de canchas de fútbol-sala con césped sintético en la parroquia San Lucas.

En cuanto al uso promedio del servicio y conforme a los resultados obtenidos en la recopilación de la información, se determinó que el uso Per cápita será de **2** horas semanales de alquiler por persona, lo que multiplicado por las **52** semanas que tiene el año nos da un consumo Per cápita de **104** horas anuales, estos datos se obtuvieron de la **Pregunta N°- 12.- ¿Cuántas horas en la semana haría uso de las canchas para practicar el Fútbol-Sala?** A continuación se detalla el cuadro que sirvió de ayuda para calcular el uso Per cápita.

Cuadro N°23

CONSUMO PERCAPITA		
Periodo	Años	Consumo Per cápita
0	2016	104
1	2017	104
2	2018	104
3	2019	104
4	2020	104
5	2021	104

Fuente: Datos del Cuadro anterior

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

1.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Es importante indicar que el grupo objetivo para el proyecto son las personas de todas las clases socioeconómicas. Para determinar la demanda se tomó en cuenta los datos proyectados de la población económicamente activa (**PEA**), es decir los obtenidos para el año 2016 que es de 1073 personas activas, datos que se obtuvieron en el **INEC**, que a continuación se detallan.

Cuadro N°24

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA PARROQUIA SAN LUCAS		
Año	Tasa de Crecimiento	Población Total
2010	2,30%	936
2011	2,30%	958
2012	2,30%	980
2013	2,30%	1.002
2014	2,30%	1.025
2015	2,30%	1.049
2016	2,30%	1.073
Total		7.022

FUENTE: Censo del año 2010 (INEC)

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ Demanda potencial

Para el análisis de la demanda dentro del estudio de mercado, se procedió a calcular la demanda potencial que representa toda la población económicamente activa (**PEA**) de la parroquia San Lucas, con un total de 1073 personas para el año 2016, los mismos que podrían adquirir el servicio de Canchas Sintéticas.

Para realizar la proyección de la demanda potencial, se tomó los datos arrojados de la **Pregunta N°- 2 ¿Juega indor futbol?** luego se procedió a calcular tomando como información base el total de la población económicamente activa de la parroquia San Lucas del años 2016 y el porcentaje de los futuros consumidores dando un total del **98%**.

Cuadro N°25

DEMANDA POTENCIAL				
Año	Población (PEA)	Demandantes Potenciales 98%	Uso Promedio	Demanda Potencial
0	11.073	1.052	104	109.360
1	1.098	1.076	104	111.908
2	1.123	1.101	104	114.456
3	1.149	1.126	104	117.106
4	1.175	1.152	104	119.756
5	1.202	1.178	104	122.508

Fuente: Datos del Cuadro anterior

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ Demanda real.

Para la determinación de la demanda real se tomaron los resultados de la demanda potencial que corresponde a los futuros consumidores, luego se tomo los resultados de la **Pregunta N°- 3 ¿Juega futbol-sala?**, Los mismos que harían uso del servicio de canchas sintéticas como se

muestra en el cuadro, dando un porcentaje del **96%**, esto a su vez se multiplica por el índice de requerimiento por persona que son **2** horas semanales y **104** horas anuales de servicios de alquiler, ya que la demanda estará calculada en horas.

Cuadro N°26

DEMANDA REAL				
Año	Demandantes Potenciales	Demandantes Reales 96%	Uso Promedio	Demanda Real
0	1.052	1.010	104	105.032
1	1.076	1.033	104	107.428
2	1.101	1.057	104	109.924
3	1.126	1.081	104	112.420
4	1.152	1.106	104	115.016
5	1.178	1.131	104	117.612

Fuente: Datos del Cuadro N°25

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Demanda efectiva.**

Para la determinación de la demanda efectiva se tomó las respuestas de la **Pregunta N°- 9** de las encuestas aplicadas a la población sobre su disposición de uso de las instalaciones de canchas de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético, en el caso de que se implementara una empresa en la parroquia San Lucas perteneciente al cantón Loja obteniendo un porcentaje del **99%** de aceptación de las personas encuestadas como se detalla en el cuadro, quienes estarán dispuestas a adquirir el servicio.

Cuadro N°27

DEMANDA EFECTIVA					
Años	Demandantes Reales 96%	Demandantes efectivos 99%	Uso promedio	Demanda efectiva	Demanda efectiva por persona
0	1.010	1.000	104	103.990	7.428
1	1.033	1.023	104	106.358	7.597
2	1.057	1.046	104	108.829	7.773
3	1.081	1.070	104	111.300	7.950
4	1.106	1.095	104	113.874	8.134
5	1.131	1.120	104	116.448	8.318

Fuente: Datos del Cuadro N°.25, 26

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

1.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En este punto es de vital importancia investigar sobre la situación de los oferentes del servicio relacionado con el proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto es fundamental conocer aspectos como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su servicio en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, su tecnología para establecer si puede o no mejorar la calidad del servicio, precios, etc.

Para determinar la oferta existente se ha considerado los datos de la cancha sintética existente en la ciudad de Saraguro que son las que ofrece el servicio similar a los que se pretende ofrecer.

Oferta: Es el consumo medido, por la asistencia de los habitantes del uso de este servicio. Pregunta N°5 **¿Qué horas son los más sugeridos por sus clientes?**

Cuadro N°28			
Asistencia Mensual			
Opción	Xm	F	Xm*F
1-15	8	1	8
16-30	23	1	23
Total			31

Fuente: De la pregunta N°2 de los Oferentes

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

ASISTENCIA MENSUAL = $EXm \times f / n$

ASISTENCIA MENSUAL = $31 / 1 = 31$

ASISTENCIA MENSUAL = 31 VECES MENSUALES.

PROMEDIO ANUAL = $31 \times 12 = 372$ ASISTENCIA ANUALES.

Luego proyectamos la oferta a los 5 años de vida útil del proyecto, tomando como base la tasa de crecimiento de actividades deportivas que es del 2.08%, así:

Cuadro N°29	
Oferta	
Años	Oferta de asistencia anuales
1	372
2	380
3	388
4	396
5	404

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

1.6. BALANCE DE LA DEMANDA – OFERTA.

Para determinar el balance se procede a realizar la comparación de la demanda y la oferta, con el fin de conocer la demanda insatisfecha.

Es la relación que existe entre la oferta y demanda la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pudieron hacer uso del servicio por falta de oferta en el mercado, para poder cuantificar esta demanda se realiza un balance entre oferta y demanda y de esta manera obtenemos la demanda insatisfecha

Cuadro N°30			
Balance oferta-demanda			
Año	Demanda efectiva	Oferta	Demanda insatisfecha
0	7.428		7.428
1	7.597	372	7.597
2	7.773	380	7.773
3	7.950	388	7.950
4	8.134	396	8.134
5	8.318	404	8.318

Fuente: Datos del Cuadro N°21, 22, 24

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

1.7. Plan de Comercialización

El servicio propuesto en este proyecto es el alquiler de una Cancha con Césped Sintético, que está dirigido a un mercado de personas que practican de forma regular e irregular el Fútbol-Sala con el fin de satisfacer gustos y preferencias del usuario, este servicio será percibido de manera diferenciada y en forma tangible por la infraestructura física que se ofrecerá, se utilizarán distintas técnicas y estrategias encaminadas a persuadir a los clientes para que hagan uso de las instalaciones.

✓ **Servicio.**

El servicio que se ofrecerá a la ciudadanía de la parroquia San Lucas es el alquiler de una Cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético con todos los servicios como: Camerinos, Baños, Graderíos, etc. Con el fin de que los clientes se sientan en un ambiente agradable antes y después de sus prácticas deportivas.

Podrán hacer uso de las instalaciones se brindará atención desde las 15h00 pm hasta las 22h00 pm de lunes a viernes, los días sábados y domingos, se atenderá a partir de las 12h00 pm hasta las 22h00 pm.

✓ **Logo**

El complejo deportivo “**INTI CHANCHITA**” tendrá un logo que lo identifique, el cual contendrá información básica de la empresa tales como: dirección, números telefónicos y correo electrónico para que los clientes puedan contactarse con el propietario de la empresa y hacer sus respectivas reservaciones, por lo cual se elaboró el siguiente logo:

GRÁFICO N°19



Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Slogan**

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

GRÁFICO N°20



✓ **Precio**

Para establecer los precios de alquiler de la cancha se han considerado factores como los resultados obtenidos en las encuestas en la de la pregunta ocho.

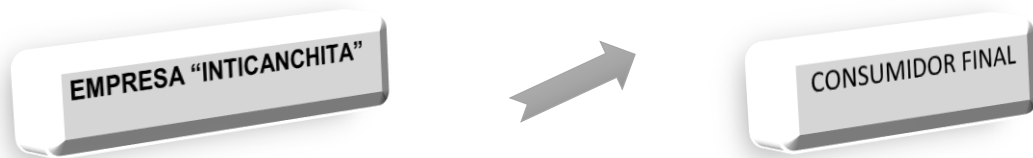
El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol-sala de césped sintético se ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas (cuadro # 11), el modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con el 50% del valor de la hora u 24 horas de anticipación. La forma de pago solo se aceptará en efectivo y de contado, es decir no habrá política de crédito. En este proyecto no habrá diferencia de precio, por lo que no variaran los accesorios a utilizarse en la cancha en los horarios de alquiler.

✓ **Plaza – distribución.**

En este caso se define dónde se va a prestar el servicio de alquiler de la cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético, en donde se ha considerado como única plaza en la parroquia San Lucas, en donde se llevara a cabo un proceso de fluidez comercial con un único objetivo de que el complejo deportivo brinde el servicio hacia el cliente y así lograr satisfacer sus deseos al momento de adquirir este tipo de servicio.

✓ **Canal de distribución.**

El único canal de distribución que la empresa va a utilizar para la prestación del servicio es de forma directa, es decir Empresa - Consumidor Final.



✓ **Promoción.**

El tipo de promoción que se dará al cliente al momento de utilizar nuestro servicio es: En la fase inicial en el año 2016, arrancará su promoción por medio de las agencias de publicidad locales. El material publicitario es sólo de apoyo para una mayor difusión del servicio y para la captación de nuestros clientes meta.

Para realizar el siguiente cuadro se tomó la promoción de un mes de los 12 meses que tiene año para cuatro equipos, se utilizó la pregunta de la encuesta

Cuadro N°31			
Promoción			
Un de mes promoción	N° de semanas del mes	Precios del alquiler	Total
4 Equipos	4	23	92

Fuente: Aplicación de las Encuestas

Elaboración: Luis Eduardo Guaillas Gualán

✓ Publicidad

Para que los habitantes de la parroquia San Lucas conozcan el servicio de la cancha sintética, se difundirá mediante los medios de publicidad como: internet, radio, tv y vallas publicitarias proporcionando información específica de nuestro servicio.

Se realizará una campaña publicitaria masiva con el fin de posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda.

Hojas volantes: Se pagaran la hojas volantes en lugares estratégicos, en la que se exhibirá la marca con una excelente imagen las mismas que estarán ubicadas en el barrio Moraspamba ubicado en la parroquia San Lucas entrada al lado de dentro de salud vía panamericana que va a cuenca . Esta ubicación fue seleccionada por cuanto se encuentra en la vía principal de la ciudad en donde existe una considerable influencia tanto vehicular como peatonal.

Radio Municipal de Saraguro: Las cuñas publicitarias se transmitirán en el programa de los noticieros a partir al medio día donde los clientes podrán escuchar el lugar donde está ubicado y puedan reservar el alquiler de las instalaciones.

Presupuesto para publicidad

Cuadro N°32			
Publicidad			
Detalle	Mensual	Seis meses	Valor Total
Hojas volantes		102	102
Cuñas de Radio	38	6	228
Total			330

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

2. ESTUDIO TECNICO

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

2.1. Tamaño y localización del proyecto.

2.1.1. Tamaño del proyecto.

El tamaño de la planta se mide por la relación de la capacidad que tiene para producir durante la vida útil del proyecto. Por otro lado una buena determinación del tamaño estará también en función de los demás componentes del proyecto, como son el mercado, la localización, la ingeniería y el financiamiento. Para determinar el tamaño de la planta se debe tomar en consideración la capacidad instalada y la capacidad utilizada.

a. Capacidad instalada

Está determinada por el nivel máximo de producción que se puede obtener con la utilización de determinado componente de producción, independientemente de los costos de producción que genere. En el presente caso se trata de determinar el número de servicios que puede

brindar la empresa en un tiempo determinado con dicho componente se realiza el siguiente análisis: La empresa prestara sus servicios **16** horas diarias durante los **365** días del año, dando un total de **5.840** horas anuales de servicios, que representaría el **100%** de la capacidad instalada.

Para realizar el respectivo cálculo porcentual frente a la demanda insatisfecha se lo relacionó de la siguiente manera; **7.597** que es el **100%** de la demanda insatisfecha, con una capacidad instalada de **5.840** la cual representa que cubrimos al **100%** de la demanda insatisfecha para el primer año.

Cuadro N°33			
Capacidad Instalada			
Año	Demanda insatisfecha	Capacidad anual	% Total
0	7.428	5.840	100%
1	7.597	5.840	100%
2	7.773	5.840	100%
3	7.950	5.840	100%
4	8.134	5.840	100%
5	8.318	5.840	100%

Fuente: Cuadro anterior

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

b. Capacidad utilizada

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

Considerando que se trata del lanzamiento de una nueva empresa que ofrece servicios de alquiler de una cancha con césped sintético se estima prudente iniciar durante los primeros cinco años con una capacidad utilizada del **50%** de la capacidad instalada, se trabajara **30** horas de

lunes a viernes y **20** horas los días sábados y domingos, es decir se trabajara con un total de **50** horas semanales, esto multiplicado por las **52** semanas que tiene el año, nos da un total de **2.600**.

Cuadro N°34			
Capacidad Utilizada			
Años	Capacidad instalada	Capacidad Utilizada	Porcentaje
0	5.840	2.600	50%
1	5.840	2.600	50%
2	5.840	2.600	50%
3	5.840	2.600	50%
4	5.840	2.600	50%
5	5.840	2.600	50%

FUENTE: Cuadro N°33

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guaitas Gualán

2.1.2. Localización del proyecto “INTI CANCHITA”

Tiene como propósito encontrar la ubicación adecuada para el proyecto, es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento del mismo; además contribuye a minimizar los costos de inversión y gastos durante el periodo de desarrollo del proyecto, la localización de la empresa permitirá a sus clientes llegar de forma fácil y sencilla, hacer uso del servicio que está ofreciendo.

Tomando en cuenta las falencias del sector empresarial y con aspiración de contribuir al desarrollo del mismo se implementara la cancha sintética “INTI CANCHITA” la disponibilidad de los servicios básicos que son necesarios en una empresa.

Disponibilidad de Servicios Básicos.

Servicios Básicos:

En la Parroquia de San Lucas se cuenta con todos los servicios básicos como: alcantarillado, luz, agua, teléfono, esto hace que nuestros clientes tengan todas las comodidades necesarias.

a. Macro localización

Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se puede comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. En lo que concierne al medio ambiente este proyecto no causa ningún impacto ambiental ya que no labora con maquinaria contaminante ni sustancias químicas que causen daño a la salud y al medio ambiente. La cancha de césped sintético, se ubicará en la parroquia San Lucas ubicado en el barrio Moraspamba vía Cuenca.

Cantón: Loja.

Parroquia: San Lucas

Gráfica N°21



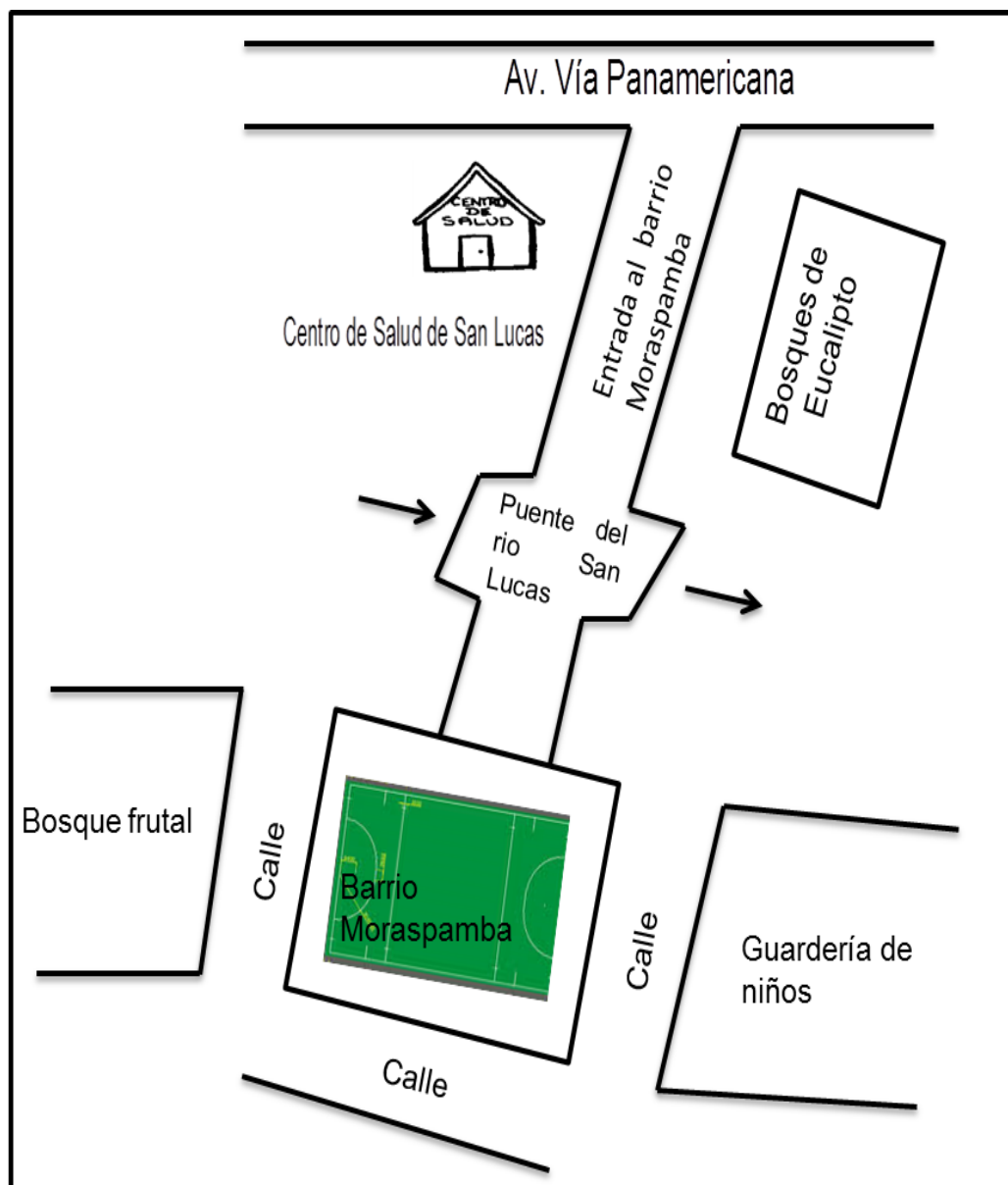
FUENTE: MAGAP

ELABORACIÓN: Estudios consultores territoriales

b. Micro Localización.

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

Gráfica N°22



FUENTE: Graficas o diseños Sn. Lcs.

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guaiñas Gualán

c. Selección de micro localización

Cuadro N°35

Factores	Ponderación	Alternativa 1		Alternativa 2		Alternativa 3	
		Zona deportiva		Zona deportiva		San Lucas	
		Calificación	Peso	Calificación	Peso	Calificación	Peso
1. Transporte	0,4	3	1,2	3	1,2	3	1,2
2. Agua	0,3	2	0,6	2	0,6	2	0,6
3. Energía eléctrica	0,3	2	0,6	3	0,9	2	0,6
4. Servicios médicos	0,2	2	0,4	2	0,4	1	0,2
5. Servicios básicos	0,1	3	0,3	1	0,1	2	0,2
6. Vía de comunicación	0,1	3	0,3	3	0,3	2	0,2
7. Clima	0,2	3	0,6	2	0,4	2	0,4
8. Terreno	0,3	3	0,9	2	0,6	2	0,6
9. Mercado	0,2	2	0,4	3	0,6	3	0,6
10. Materia prima	0,4	1	0,4	3	1,2	1	0,4
11. Proveedores	0,1	1	0,1	2	0,2	1	0,1
12. Restricciones ambientales	0,1	2	0,2	3	0,3	3	0,3
Total	2,7		6		6,8		5,4

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guallas Gualán

2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto se refiere específicamente a aquella parte del estudio que se relaciona en su fase técnica, es decir en las etapas del estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

2.2.1. Patente de la cancha sintética “INTI CANCHITA”

Proceso.

Es el procedimiento técnico utilizado en el proyecto para obtener los bienes y servicios mediante una determinada función del producto o servicio, es decir son las transformaciones que realizará el aparato productivo para convertir una adecuada combinación de insumos en cierta cantidad de productos o servicios.

- **Diseño:** Para el diseño del restaurante se elaboró un Logotipo de Imagen Corporativa de la siguiente manera:

Nombre: Cancha sintética “Inti Canchita”

Logotipo



- **Horario de atención:** El horario de atención será de 15 de la tarde a 22 horas de lunes a viernes, de 13H00 a 22H00 de sábado y domingo
- **Servicio:** Después de realizar el correspondiente estudio de mercado se determina que el alquiler de canchas sintéticas cuenta con un servicio especializado en el campo deportivo de futbol de sala de calidad y a un buen precio.

Servicios que se ofrece.

- ✓ Alquiler de cancha sintética para realizar futbol de sala.
- ✓ Servicio de bebidas
- **PRESENTACIÓN DEL SERVICIO:** La presentación se realizara mediante hojas volantes en las cuales se especificaran los servicios que ofrece la cancha sintética, cuáles son sus políticas de, seguridad, etc.

Proceso del servicio.

El proceso se realizara en el proceso de alquiler de la cancha sintética que se pondrá a disposición de los clientes deportistas que asisten a la misma.

El proceso se lo realizara de la siguiente manera:

1. Bienvenida a los clientes (deportistas) y atención en el servicio de alquiler: Se lo recibe al cliente y se lo atiende en el servicio del alquiler de la cancha, ofreciéndole el horario del alquiler de la cancha por el lapso de

30 minutos por partido en un numero de 15 personas (deportistas) por equipo completo (7 jugadores por cada equipo)

2. Preparación de los deportistas ofreciéndoles los uniformes respectivos: Se procede a la preparación de los equipos colocándose los deportistas los uniformes que les distinguen a los dos equipos individuales (un color para cada equipo)

3. Calentamiento de los equipos: Para cumplir a cabalidad con el protocolo de inicio del partido, se les indica que deben de tener un previo calentamiento de cada uno de los jugadores con el fin de evitar futuros calambres o lesiones musculares.

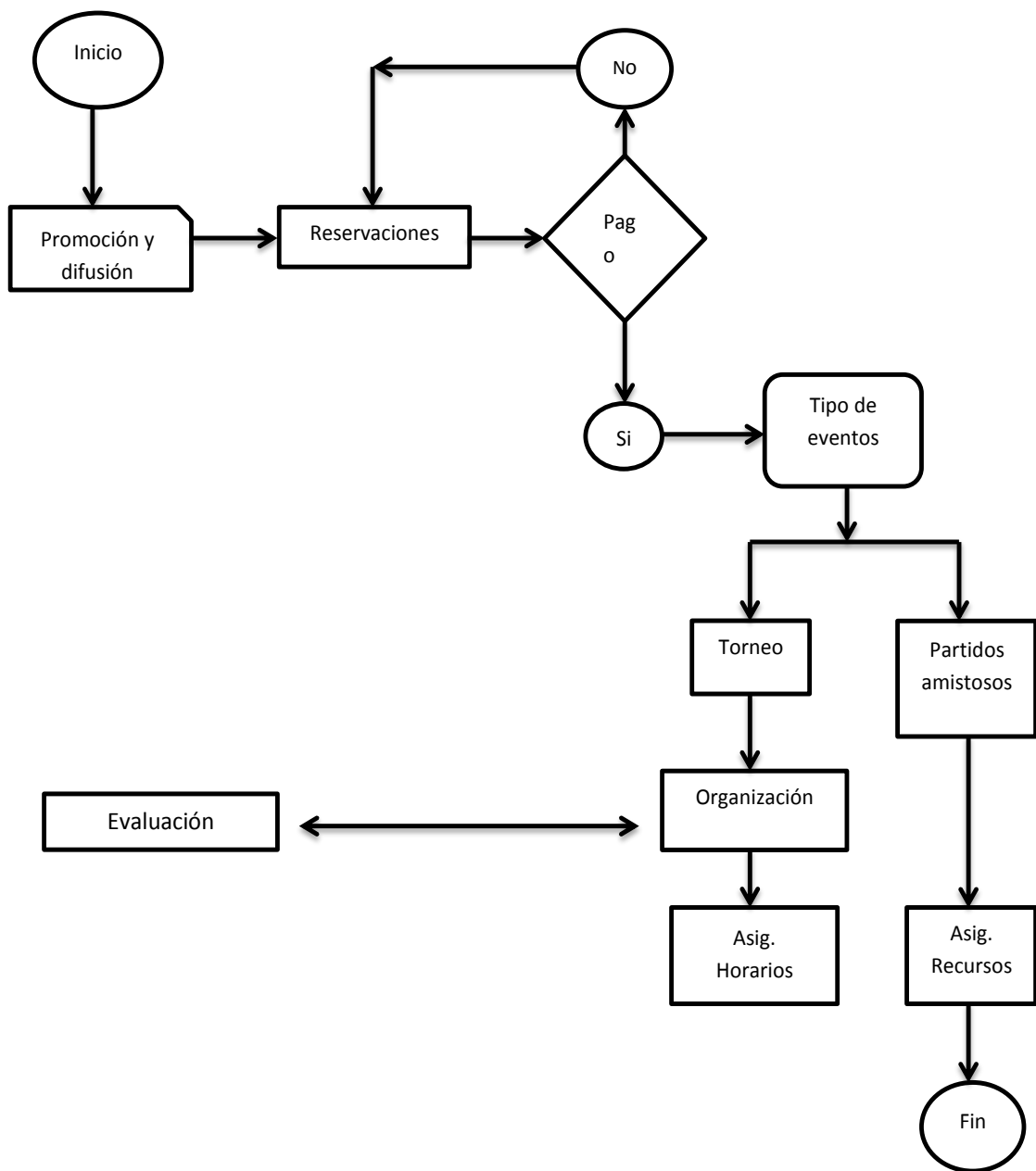
4. Inicio del partido: En este paso se da inicio al partido que durara los 30 minutos, con un intervalo de 15 minutos por cada medio tiempo.

5. Finalización del partido: Se espera a que pasen los 30 minutos de juego y se procede a realizar un aviso de término del mismo por medio de un sonido emitido por una sirena.

6. Facturación: Finalmente se realiza la factura de pago y la despedida de los deportistas, deseando que tengan un excelente resto del día

2.2.2. Flujo grama de procesos

Gráfica N°23



FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

2.2.3. Analisis del proceso

Cuadro N°36

Actividad						T	M
1. Recepción al cliente	x					9 m	
2. Preparación de los uniformes		x	X		x	20 min	
3. Calentamiento de los equipos		x			x	20 min	2 m
4. Inicio del partido	x		X			3 min	
5. Finalización del partido	x		X		x	3 min	
6. Facturación	x			x		5 min	2 m
TOTAL	4	2	3	1	3	60 m	

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

a. Maquinaria

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

Es una maquina compactadora para el mantenimiento básico de los campos de fútbol con césped sintético, la misma que contiene un sistema integral sin accesorios, ya que incorpora directamente todos los cepillos y bandejas necesarias para el mantenimiento y limpieza de los campos de

fútbol, cumple las funciones de des compactación básica, limpieza, aspirado, cepillado y redistribución de la carga.

b. Herramientas.

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

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

Requerimientos técnicos para la instalación

Previo a la instalación del césped sintético, es necesario cumplir con ciertos requerimientos técnicos, solicitados por el proveedor, con los cuales se podrá hacer cumplir la garantía en caso de ser necesario y además ayudará a mantener la alfombra en buenas condiciones.

A continuación detallamos cada uno de los pasos que se deberá seguir para cumplir con estos requerimientos.

- **Excavación y relleno.** Uno de los primeros pasos a seguir para cumplir con los requerimientos técnicos es la excavación. Esto se debe a que en el terreno existe maleza, basura y material fangoso que no es el adecuado para usar como base antes de la implementación de la alfombra de césped. Una vez culminada la excavación es necesario el relleno del terreno, el cual deberá llegar al nivel de la acera. El material que se utilizará será cascajo.

- **Compactado y nivelación.** Una vez rellenado el terreno se procede a compactar el mismo para que tenga la consistencia necesaria y no vayan a haber hundimientos. Luego utilizando una capa más fina de material se procede a nivelar el terreno, el mismo que deberá tener una pendiente del 0.05% desde el centro hacia los extremos, lo cual permitirá que en épocas de lluvia, el agua fluya hacia los canales de drenaje, evitando así la formación de charcos.
- **Canales de drenaje.** Estos, estarán ubicados aproximadamente a 50cm de las líneas laterales y servirán para la recolección del agua proveniente da la cancha y su posterior traslado a las redes de aguas lluvias.
- **Asfaltado.** Una vez concluidos los tres primeros pasos, la siguiente fase es el asfaltado del terreno, para esto será necesario en primer lugar realizar una imprimación asfáltica, la cual permitirá que la capa asfáltica de 2” que se colocará posteriormente se adhiera con fuerza al terreno.
- **Instalación del césped.** Una vez que se han realizado los pasos anteriormente explicados, se procede a la instalación del césped, la misma que sigue el proceso que se detalla a continuación.
- **Tendido de los rollos.** Con la capa asfáltica terminada y totalmente seca se procede a la instalación de la alfombra, la misma que se inicia con el tendido de los rollos a lo largo de la canchas, cubriendo la totalidad de la superficie.
- **Unión de rollos.** Una vez tendidos los rollos se procede a unir los mismos. Para este proceso se utiliza una lámina de plástico, sobre

la cual se vierte cemento de contacto, la cual va a servir para unir y pegar los rollos.

- **Colocación de líneas y arcos.** Con la totalidad de los rollos unidos y pegados, se procede a colocar las líneas que dividen la cancha, las cuales son del mismo material utilizado para la fabricación de la alfombra de césped pero de color blanco. Estas líneas divisorias son unidas y pegadas utilizando los mismos materiales y siguiendo el mismo proceso realizado en la unión de los rollos. Una vez colocadas todas las líneas, se instalan los arcos; cuyas dimensiones oficiales son 3mts de ancho por 2mts de alto, pero estas podrían variar dependiendo de los gustos y preferencias de los dueños del complejo deportivo.

- **Riego de la arena y el caucho.** Luego de que ha culminado la instalación del césped, se procede a regar arena horneada y tamizada que tiene la función de mantener las fibras en forma vertical y protege las uniones. Una vez concluido este paso se adiciona el “compuesto de caucho” (pequeñas partículas de caucho de una granulometría especial) en toda la superficie. Este material va a brindar tanto a la superficie resultante, como al deportista, el deslizamiento, la seguridad, el pique de pelota, la amortiguación adecuada y otras características que el juego requiere.

- **Cepillado.** Por último utilizando una maquina especial se cepilla la cancha, con lo cual se logran dos cosas importantes. Primero se redistribuye el nivel de arena y caucho regado por toda la superficie, evitando de esta forma la compactación del mismo y por último se separan y se reorientan las fibras, haciéndolas más finas

y peinándolas para que tomen una posición vertical; de esta forma se logra una perfecta semejanza al césped natural.

- **Luminarias.** El horario de atención al cliente es necesario contar con la iluminación adecuada, por lo que cada cancha estará dotada con 4 luminarias de 400 watts cada una, distribuidas en cuatro postes de hormigón los mismos que se ubicarán en los laterales de la cancha.

- **Cerramiento.** La decisión donde estará la cancha, es necesario la colocación de una malla metálica de 2.4m de altura más una malla de nailon de 3m de altura con la finalidad de que el balón no salga fuera de las instalaciones.

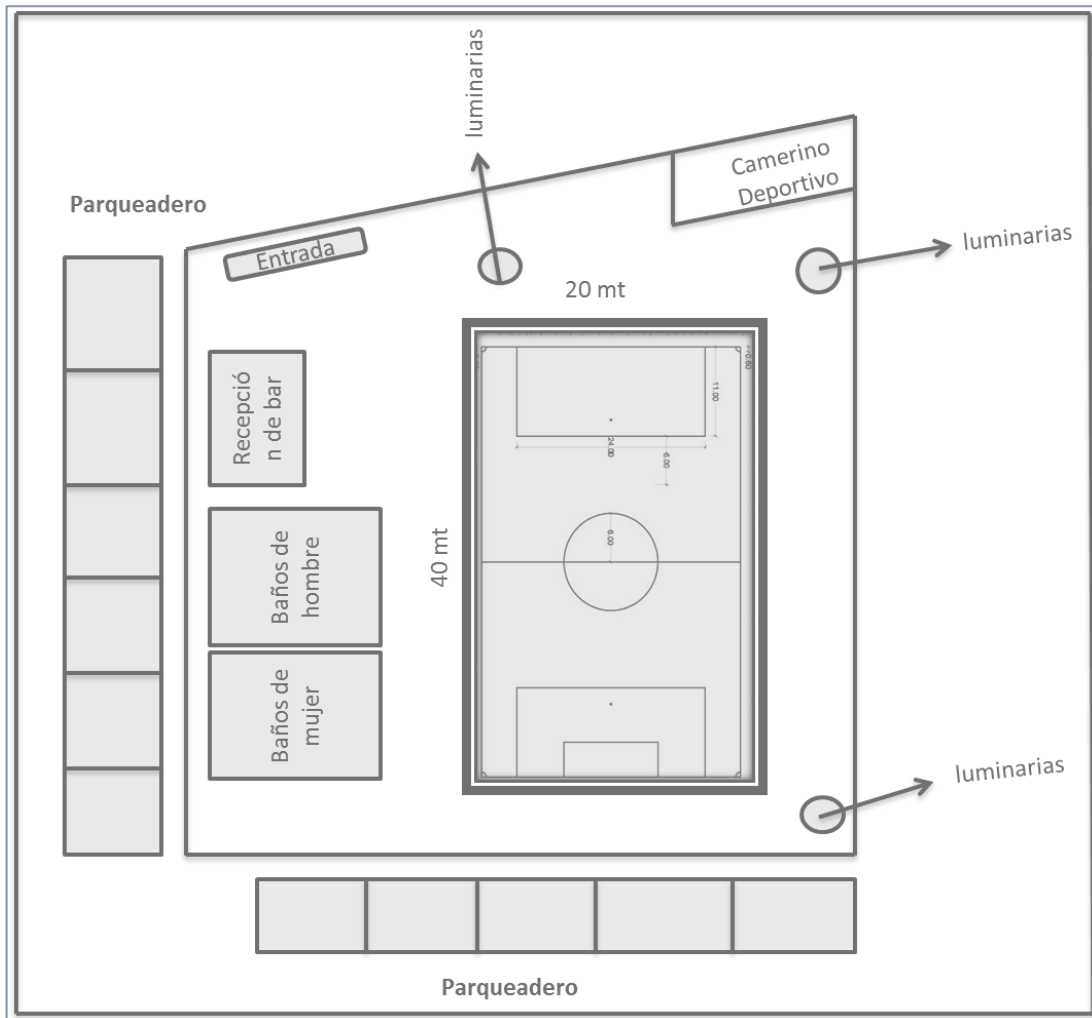
2.2.4. DISTRIBUCIÓN FÍSICA

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

Medidas de la cancha sintética

- Baño: 6m x 4m
- Cancha: 20m de ancho X 40m de Largo
- Oficina: 7m x 6m

Gráfica N°24: Planta de la Empresa



FUENTE: Diseñador de gráficos Sarango

ELABORACIÓN: Luis Eduardo Guailas Gualán

2.2.5. IMPACTO AMBIENTAL

Factores Ambientales:

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

3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Para la implementación de la cancha de Fútbol-Sala se tomará en cuenta el tipo de compañía que mejor se adapte a las actividades; es así que optaremos por la compañía de Responsabilidad Limitada y que una vez constituida legalmente podrá funcionar en el ofrecimiento del servicio ubicada en la parroquia San Lucas, perteneciente al cantón Loja.

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

- ✚ Aprobado el nombre se debe abrir una cuenta de integración de capital en una institución bancaria donde los accionistas van a aportar sus capitales. Para una compañía limitada se puede abrir dicha cuenta con un capital mínimo.
- ✚ Abierta la cuenta, se elabora una minuta que contiene los estatutos de la compañía, se eleva a escritura pública ante un Notario y se presenta con una solicitud y la firma de un Abogado, ante la Superintendencia de Compañías para su estudio y posterior aprobación.
- ✚ Se presenta a la Superintendencia de Compañías tres copias Notariales de la Escritura, con petición suscrita por abogado y la persona autorizada para tramitar la aprobación, juntamente con la certificación de que la compañía en formación está afiliada a la Cámara correspondiente.
- ✚ La Superintendencia expide la resolución aprobatoria de encontrarse en regla la escritura.
- ✚ Se inscribe en el Registro Mercantil con la Resolución de la Superintendencia.

- ✚ Se devuelve a la Superintendencia una copia de la Escritura constitutiva con las razones del Registrador Mercantil, el certificado del RUT de la compañía.
- ✚ Se escribe en el registro de Sociedades.

a. REGISTRO MERCANTIL.

Para que una empresa sea inscrita debe presentar:

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

b. Organización legal.

La empresa estará constituida legalmente de la siguiente manera:

Razón social, logotipo, slogan

- ✚ La razón social de la empresa será: **“INTI CANCHITA” Cía. Ltda.**

Logotipo



Slogan



Misión.

Satisfacer las necesidades de los jugadores de futbol y personas con la intención de empezar a practicar éste deporte, creando un complejo donde se compartan principios de compañerismo, solidaridad, respeto en un entorno positivo y de sana competencia.

Visión.

Ser reconocidos como el mejor complejo deportivo para la práctica de futbol en cancha sintética de la parroquia San Lucas, creando un servicio de calidad, cuya excelencia permita ser el lugar preferido por nuestros clientes, posicionándonos en la mente de los clientes.

Objetivos.

- Incrementar la práctica del deporte en nuestra ciudad prestando un servicio de calidad para de esta manera satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Ofrecer la mejor diversión deportiva para la sana convivencia entre nuestros clientes con el compromiso de inculcar valores como: el compañerismo, respeto y la alegría de nuestros clientes.

- Brindar un servicio de calidad desde la atención hasta el campo de juego, proporcionando una cancha en excelente estado, Instalaciones acogedoras.

Principios.

Los principios de la empresa “**INTI CANCHITA**” Serán:

- Calidad al ofrecer un servicio rápido y eficiente.
- Transparencia en todas nuestras acciones internas y externas.
- Responsabilidad en lo que hacemos generando un impacto positivo en la sociedad.
- Compromiso con el cliente a través de la excelencia organizacional.

Valores.

Los valores con los que cuenta la empresa son:

- La responsabilidad con nuestros clientes y con el entorno.
- El respeto y cortesía con el cliente, nuestros visitantes y la competencia.
- La eficiencia al momento de prestar el servicio.
- La honestidad y seriedad en todas nuestras acciones.
- Calidad del servicio ofertado.
- Honorabilidad ante el cliente y competidores.

Finalidad de la Empresa:

La finalidad de la empresa será ofrecer el servicio de cancha de Fútbol-Sala a todos las personas que nos visiten nuestras instalaciones deportivas.

Domicilio:

El domicilio legal de la empresa “**INTI CANCHITA**” será en la parroquia San Lucas, perteneciente al cantón Loja.

c. Base legal.

En la base legal que tendrá que observar la empresa para su establecimiento dentro del país, están las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, las leyes y reglamentos que disponga en la Parroquia San Lucas y el servicio de Rentas internas SRI en cuanto a las obligaciones tributarias. Para esto se observara la ley de Compañías, La ley de Régimen Tributario Interno y el Código de Trabajo.

Minuta para la constitución de la compañía

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, **Cancha de césped sintética en la parroquia San Lucas, cantón Loja “INTI CANCHITA” Cía. Ltda.**

En la parroquia San Lucas, cantón Loja, hoy 11 de Julio del año 2016, ante el notario quinto de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente compañía limitada; de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.-Otorgantes: Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada el señor: Luis Eduardo Guallas Gualán con cédula N° 1900600469; de nacionalidad Ecuatoriana, mayor de edad, legalmente capaz, domiciliado en esta ciudad y quien comparece por sus propio derecho.

SEGUNDA.- El Compareciente conviene en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Cancha sintética en la Parroquia San Lucas “**INTI CANCHITA**” Cía. Ltda., que se regirá por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

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

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

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

Artículo Dos.- El domicilio de la compañía es la Parroquia San Lucas, Cantón Loja, ubicada en el barrio MORASPAMBA, Av. Vía panamericana al lado de la entrada del centro de salud N°3 de la parroquia San Lucas.

Artículo Tres.- La compañía tiene como objeto social brindar el servicio de recreación y Deportiva a los jóvenes sanluqueños, y ayudar al desarrollo del deporte en esta Parroquia.

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

Capítulo Segundo.- Del capital social, de las participaciones y de la reserva legal.

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

Artículo Seis.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas o utilidades, por capitalización de la reserva por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

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

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

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

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

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

Capítulo Tercero.- de los socios, de sus deberes, atribuciones y responsabilidad.

Artículo Doce.- Son obligaciones de los socios: Las que señala la ley de compañías.

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

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

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

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

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

Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

d. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

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

Niveles administrativos.

Es indispensable determinar un modelo de estructura administrativa, que identifique los niveles que tienen a su cargo la administración legislativa, ejecutiva, asesor, operativa y de apoyo.

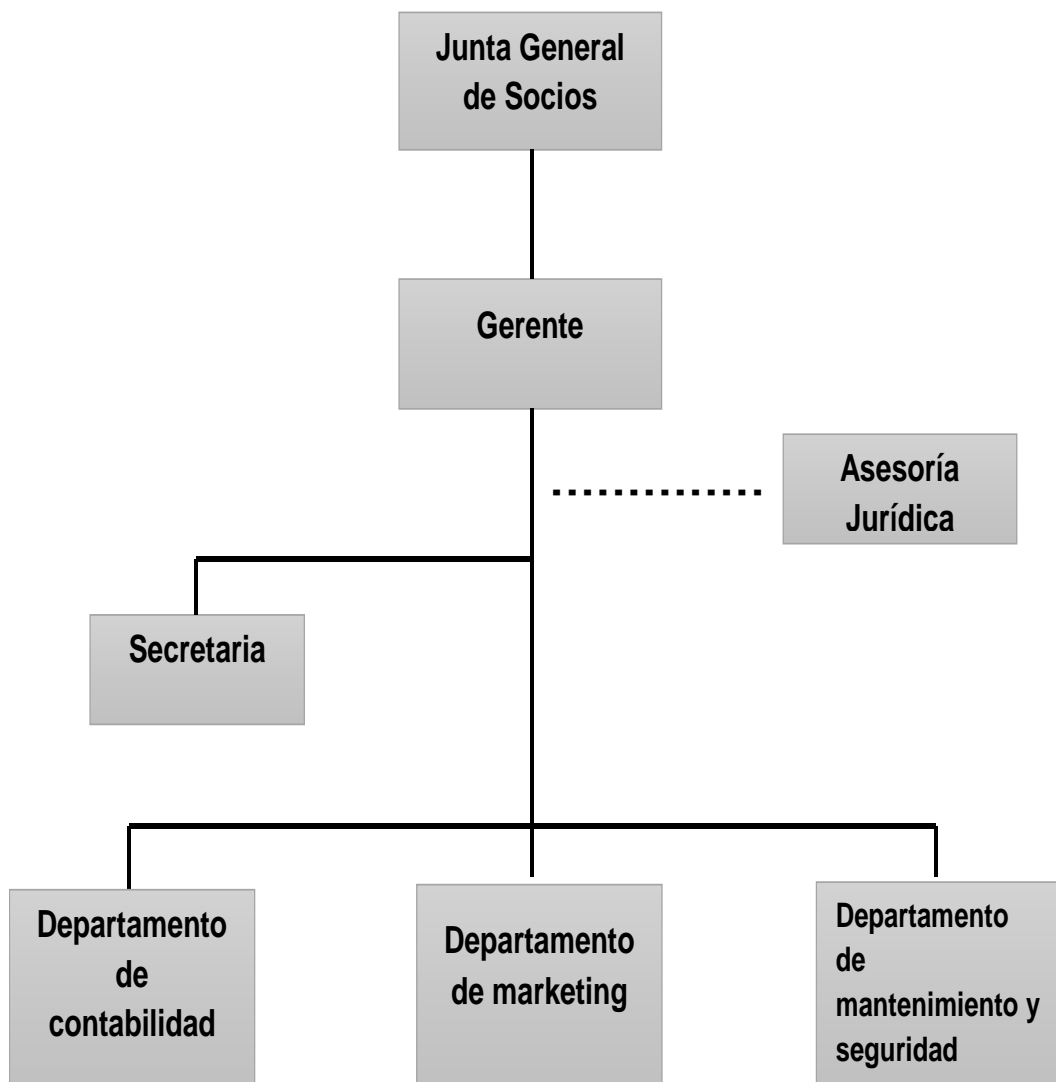
- ✓ **Nivel Directivo:** En nuestro proyecto lo constituye la Junta General de Accionistas la cual es encargada de normar procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones y decidir sobre aspectos de mayor importancia.
- ✓ **Nivel Ejecutivo:** Este nivel lo ocupara el Gerente que a su vez será su representante legal y este también es el encargado de planear, orientar, dirigir y controlar la vida administrativa y es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades.
- ✓ **Nivel Asesor:** La empresa contara con un asesor legal que será requerido solo cuando la empresa lo necesite, es decir temporal.
- ✓ **Nivel auxiliar o de apoyo:** Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.
- ✓ **Nivel operativo:** Corresponde a todos los obreros que apoyarán en el proceso de producción de la empresa. Es quien ejecuta

materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

e. Organigramas

Las relaciones de autoridad y responsabilidad, que tendrá la empresa se representan a través del organigrama estructural, funcional y posicional, de la siguiente manera:

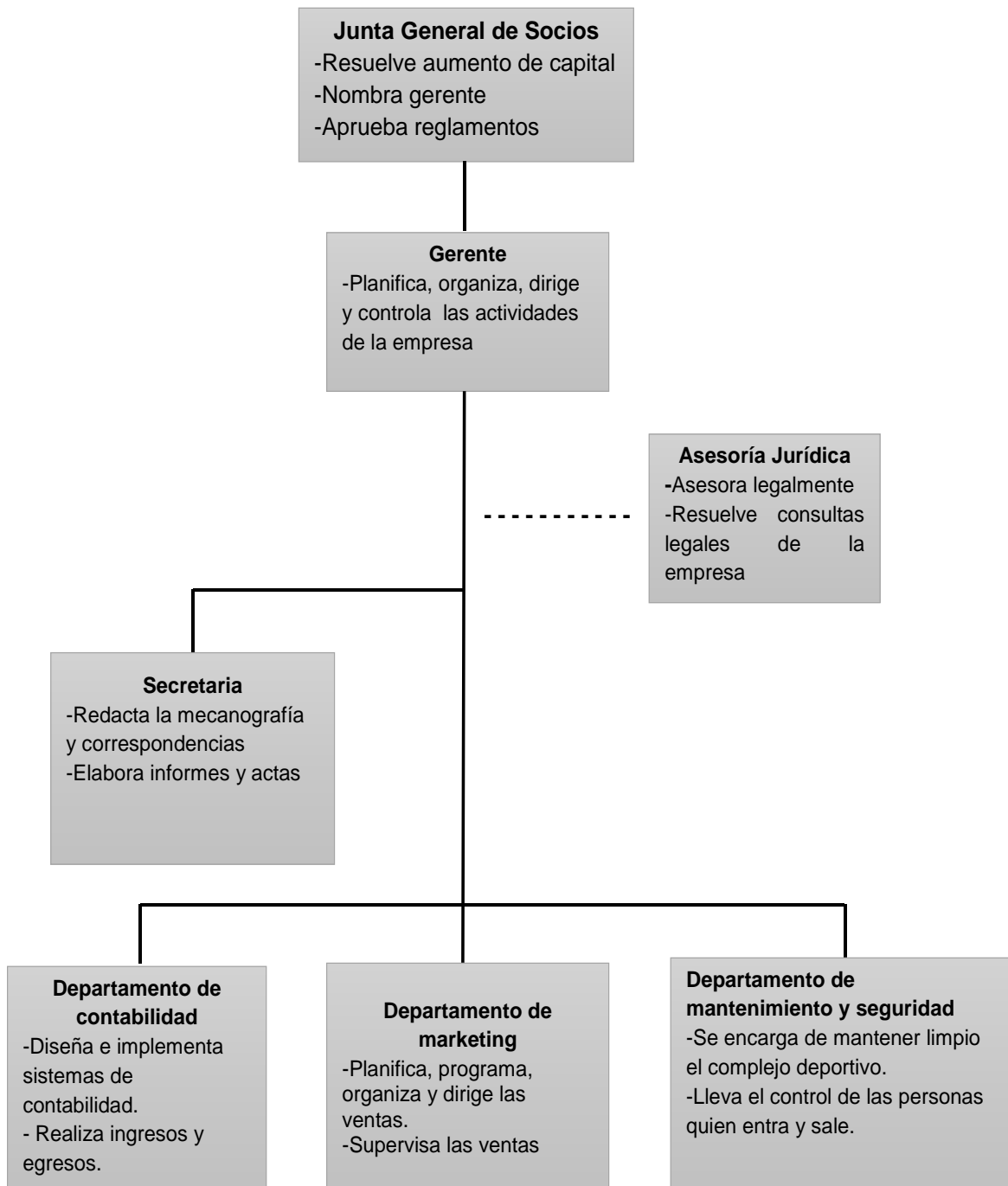
Organigrama estructural de la cancha sintética “INTI CANCHITA”



*****NIVEL LEGISLATIVO
****NIVEL EJECUTIVO
**NIVEL AUXILIAR
*NIVEL OPERATIVO

FUENTE: Empresa "Inti Canchita Cía. Ltda."
ELABORACION: Luis Eduardo Guailas Gualán

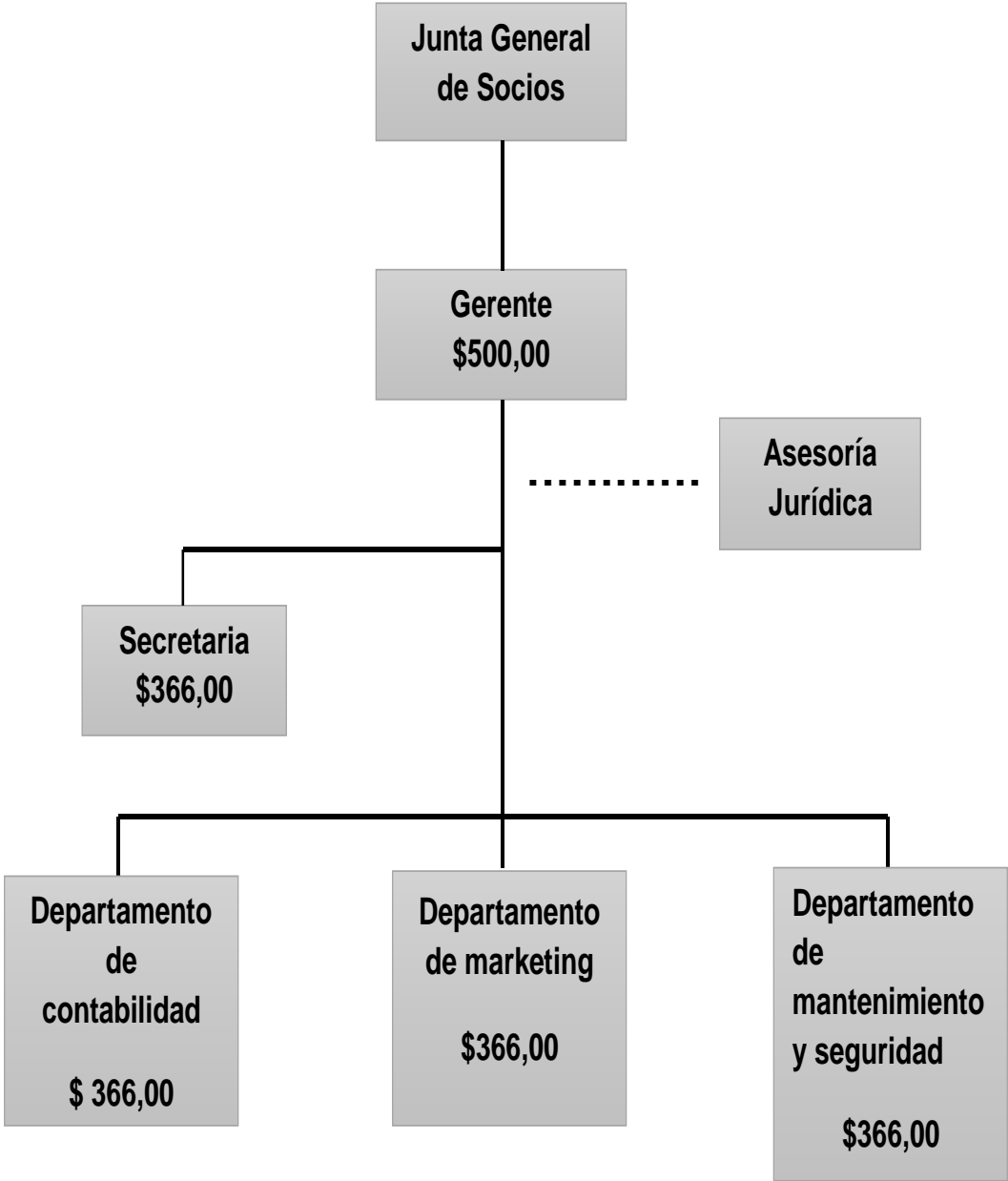
Organigrama funcional de la cancha sintética “INTI CANCHITA”



FUENTE: Empresa “Inti Canchita Cía. Ltda.”

ELABORACION: Luis Eduardo Guailas Gualán

Organigrama posicional de la cancha sintética “INTI CANCHITA”



FUENTE: Empresa “Inti Canchita Cía. Ltda.”
ELABORACION: Luis Eduardo Guailas Gualán

f. Manual de funciones

Es la técnica en la que se clasifican pormenorizadamente las labores que se desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal.

A continuación se presenta el manual de funciones de la empresa a implantar.

EMPRESA “INTI CANCHITA”	
CÓDIGO	: 01
TITULO DEL PUESTO:	Gerente
SUPERIOR INMEDIATO:	Junta General de Socios
NATURALEZA DE TRABAJO:	<ul style="list-style-type: none">- Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades de la Empresa
CANCHA SINTETICA “INTI CANCHITA”	
TAREAS TÍPICAS:	<ul style="list-style-type: none">- Representar legalmente a la compañía, judicial y extrajudicialmente;- Conducir la gestión y la marcha administrativa de la empresa;- Dirigir la gestión económica - financiera de la empresa;- Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía;- Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía;- Realizar inversiones, adquisiciones y negocios hasta por el monto para el que está autorizado;- Presentar anualmente informe de labores ante la junta general de accionistas.- Cumplir con las demás funciones que le competen.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	<ul style="list-style-type: none">- Supervisa y coordina las labores de las unidades bajo su cargo.
REQUISITOS MÍNIMOS	<ul style="list-style-type: none">- Poseer título a nivel universitario de Administrador Ingeniería Comercial, o equivalente a ser profesional titulado en otras disciplina, siempre y cuando haya efectuado estudios especiales de administración.- Acreditar tres años de experiencia en Administración- Acreditar experiencia en el manejo de personal.

EMPRESA “INTI CANCHITA”

CÓDIGO : 02

TITULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

NATURALEZA DE TRABAJO:

- Aconsejar, asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico.
- Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa.
- Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Participar en procesos contractuales.
- Asesorar a los accionistas en lo relacionado al aspecto legal.
- Realizar los trámites legales de la empresa.
- Preparar informes y dictámenes de tipo legal.
- Prestar sus servicios temporalmente cuando se amerite de ellos.

CARACTERÍSTICA DE LA CLASE

- Responsabilidad en la legalización de documentos.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Ser profesional en el área judicial (Abogado).
- Conocer sobre administración bancaria.
- Experiencia en casos similares (2 años)

EMPRESA “INTI CANCHITA”

CÓDIGO : 03

TITULO DEL PUESTO: Secretaria

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

NATURALEZA DE TRABAJO:

- Manejar y tramitar documentos e información confidenciales de la empresa,

TAREAS TÍPICAS:

- Mecnografía memoranda, formularios, puntos de cuenta, cartas y movimientos de personal.
- Mantiene mediante agenda el cumplimiento de tareas de rutina trimestral.
- Archiva los documentos más importantes que tiene la empresa.
- Atiende, realiza llamadas para el Departamento y toma mensajes.
- Recibe y archiva documentos.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites
- **REQUISITOS MÍNIMOS**
- Experiencia mínima 2 años.
- Curso de Secretariado.
- Curso de Informática.

EMPRESA “INTI CANCHITA”

Departamento de contabilidad

CÓDIGO : 04

TITULO DEL PUESTO: Contadora

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

NATURALEZA DE TRABAJO:

- Ejecutar operaciones contables y realizar el análisis financiero.

TAREAS TÍPICAS:

- Llevar actualizado el sistema contable de la empresa.
- Preparar estados financieros de la empresa.
- Determinar el control previo sobre gastos.
- Organizar en forma adecuada los registros contables.
- Ejecutar operaciones contables.
- Realizar análisis financieros.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Responsabilidad técnica y económica en el manejo administrativo y operaciones contables.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título en Contabilidad y Auditoría.
- Experiencia mínima 2 años.
- Cursos de Relaciones Humanas.

EMPRESA “INTI CANCHITA”

Departamento de Marketing

CÓDIGO : 05

TITULO DEL PUESTO: Departamento de marketing

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

NATURALEZA DE TRABAJO:

- Orientas las decisiones estratégicas de la Dirección, detectando las tendencias, evolución, oportunidades y riesgos del mercado.
- Reforzar la imagen y el posicionamiento de la Organización y favorecer la implementación de los objetivos, apoyando la gestión de venta.

TAREAS TÍPICAS:

- Cuidar del mantenimiento y disponibilidad de sus recursos y procurar su óptimo aprovechamiento.
- Coordinar y controlar las actuaciones y procesos en su área de gestión.
- Mantener información actualizada sobre materiales, procesos, productos, técnicas, sistemas y proveedores. .
- Asesorar a la Dirección / División Comercial en el establecimiento de objetivos de ventas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Proponer el programa de actuación para alcanzar los objetivos establecidos por la Dirección (Plan de Marketing).
- Elaborar el plan de medios publicitarios, negociando y contratando los espacios publicitarios.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título en marketing y publicidad
- Experiencia mínima 2 años.
- Curso de Informática

EMPRESA “INTI CANCHITA”

Departamento de mantenimiento y seguridad

CÓDIGO : 06

TITULO DEL PUESTO: Departamento de mantenimiento y seguridad

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

NATURALEZA DE TRABAJO:

- Realizar el mantenimiento preventivo y correctivos de las instalaciones y elementos de trabajo.
- Velar la seguridad de la localidad para un buen funcionamiento del complejo.

TAREAS TÍPICAS:

- Hace un informe mensual de las actividades que se desarrollan en la empresa
- Realiza el control de seguridad de las entradas y salidas de las personas del complejo deportivo.
- Da mayor seguridad del estacionamiento de los vehículos

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Controla y evalúa el personal a su cargo.
- Revisa y aprueba términos de referencia de seguridad.
- Instruye al personal en el trabajo a realizar

REQUISITOS MÍNIMOS

- Técnico de mantenimiento
- Título de bachiller y prácticas de tiroteo
- Experiencia mínima 2 años.
- Curso de informática

4. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero determina cuál será el monto total de la inversión y financiamiento necesario para la realización del proyecto, esto se hace en función de los recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada del servicio durante el ejercicio económico y a lo largo de la vida de la empresa.

4.1. Inversiones

Constituye los desembolsos de dinero que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. La sistematización de esta información cuantifica la inversión de los activos que requiere el proyecto; y el monto del capital de trabajo inicial para la puesta en marcha de la unidad económica; por lo tanto se tomara en cuenta:

- Activos fijos
- Activos diferidos
- Capital de trabajo

A continuación se determina todas las inversiones que se realizara para el funcionamiento de la empresa de alquiler de una cancha de Fútbol-Sala con césped sintético.

a. Activos fijos

Los activos fijos son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean en la

administración, ventas los mismos que están sujetos a depreciaciones, los activos fijos que se utilizaron en el presente proyecto son:

✓ **Terreno:**

El terreno para la edificación de la empresa estará ubicado en el barrio Moraspamba vía cuenca, con un metraje de **43** metros de largo por **43** de ancho, dando un total de **1,419** metros cuadrados. Con un coste de \$ **28.380,00**

Cuadro N°37				
Terreno				
Detalle	Cantidad	Total m²	Valor unitario	Costo Total
Terreno 43*33	1	1.419	20	28,380

Fuente: GAD Municipal de la parroquia San Lucas

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Construcción:**

Para la edificación de la empresa, contando con la distribución de todas las áreas necesarias esta inversión asciende a \$ **24.850,00**

Cuadro N°38		
Construcción		
Detalle	Costo	Costo total
Construcción e instalación	25.720	25.720

Fuente: estudios realizados Arquitecto Manuel Guamán

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Adecuaciones de la cancha**

Cuadro N°39				
Compra e instalación de césped sintético				
Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Césped sintético	m ²	936	19	17.784
Mallas de Nylon	m ²	936	2	1.404
Mallas Metálicas	m ²	750	7	4.875
Tubos Metálicos	Unidad	40	8	320
Arcos	Unidad	2	50	100
Total				24.483

Fuente: decorador de obras

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Maquinaria y equipo:**

Todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes y servicios como se describen a continuación.

Cuadro N°40			
Maquinaria y equipo			
Detalle	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Care Max 2	1	2.500	2.500
Lavadora Samsung	1	120	500
Secador de mano eléctrico	1	120	120
Total			3.120

Fuente: Comercial Patiño

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Equipo de computación:**

Aquí indicamos los valores que se requieren para la adquisición de un computador y una impresora, equipos que nos servirán para el mejor desenvolvimiento, con un costo de 770,00 en este activo es necesario realizar una reposición.

Cuadro N°41			
Equipo de computación			
Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	1	700	700
Impresora multifuncional	1	70	70
Total			770

Fuente: Master PC

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

- ✓ **Equipos de oficina:** Son todos los valores correspondientes a los elementos que harán posible y faciliten las funciones administrativas.

Cuadro N°42			
Equipo de oficina			
Detalle	Unidad	Valor unitario	Valor total
Teléfono	2	50	100
Caja registradora	1	300	300
Televisión	1	150	150
Cajas amplificadas	2	200	400
DVD	1	150	150
Total			550

Fuente: Comercial Patiño

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

- ✓ **Muebles y enseres:** son bienes de presentación de las empresas

Cuadro N°43			
Muebles y enseres			
Detalle	Unidad	Valor unitario	Valor total
Silla de trabajo	2	50	100
Archivador	1	100	100
Escritorio pequeño	1	15	15
Sillas de plásticos	4	10	40
Banca para jugadores	2	10	20
Casilleros metálicos	1	200	200
Total			475

Fuente: Comercial Patiño

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS**

Cuadro N°44					
Depreciación de activos fijos					
Detalle	Inversiones	Años de vida útil	Porcentaje	Depreciación	Valor de rescate
Construcción e instalación	24.850	20	5%	1.243	18.638
Adec. De la cancha sintética	24.483	10	10%	2.448	12.242
Maquinaria y equipo	3.120	20	5%	156	2.340
Equipo de computación	770	3	3,33%	257	257
Equipo de oficina	550	10	10%	55	110
Muebles y enseres	475	10	10%	48	95
total	54.248				33.681

Fuente: De los cuadros anteriores de activos fijos

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Cuadro de resumen de activos fijos**

Cuadro N°45	
Resumen de Activos fijos	
Activos	Valor Total
Terreno de m ²	28.380
Elaboración de Construcción	24.850
Adecuación de la cancha sint.	24.483
Maquinaria y equipo	3.120
Equipo de computación	770
Equipo de oficina	550
Muebles y enseres	475
Total	82.628

Fuente: De los cuadros anteriores de activos fijos

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

b. **ACTIVOS DIFERIDOS.**

Son los gastos o desembolsos que la empresa realiza, los mismos que se integran como bienes y derechos que tiene la empresa, que son indispensables para su funcionamiento entre estos tenemos: Estudios Preliminares, Permisos de Funcionamiento, Legalidad de Operación y la Patente Municipal.

Cuadro N°46		
Gastos de activos diferidos		
Detalle	Valor Unitario	valor total
Estudio preliminares	1.000	1.000
Permiso de funcionamiento	400	400
Total		1.400

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Amortización de activos diferidos**

Cuadro N°47							
Cuadro activos diferidos							
Detalle	Inversiones	vida útil	%	Valor residual	depreciación	V. Depre	V. rescate
Activo diferido	1400	5	20%	140	252	1.260	140
Total	1400				252		140

Fuente: Cuadro N°43

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

c. **CAPITAL DE TRABAJO.**

El capital de Trabajo corresponde a las inversiones que la empresa debe hacer para atender aquellos elementos necesarios para su operación, constituyen valores incurridos en gastos que se requieren al iniciar el funcionamiento de la empresa, hasta que alcance un nivel adecuado para

que comience a generar sus propios ingresos. A continuación describiremos los gastos que representan el capital de trabajo de la nueva empresa.

✓ **Materia prima directa**

Comprende todos los implementos necesarios para la prestación del servicio, el mismo que tendrá un monto de **\$166,00**

Cuadro N°48				
Materiales prima directa				
Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Balón de futbol	1	4	24	96
Chalecos de futbol	1	14	5	70
Total				166

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Mano de Obra Directa:**

Es la persona que tendrá contacto directo con el cliente por esta razón abra una persona encargada de atender al público.

Cuadro N°49		
Mano de obra directa		
Detalle	Valor mensual	Anual
Remuneración básica unificada	\$ 366,00	\$ 4.392,00
Décimo tercero	\$ 30,50	\$ 366,00
Décimo cuarto	\$ 30,50	\$ 366,00
Vacaciones 4,17%	\$ 15,26	\$ 183,15
SECAP 0,5%	\$ 1,83	\$ 21,96
IECE 0,5%	\$ 1,83	\$ 21,96
Aporte patronal 11,15%	\$ 40,81	\$ 489,71
Fondos de reserva 8,33%	\$ 30,49	\$ 365,85
Total	\$ 517,22	\$ 6.206,63

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Materia prima indirecta:**

Para el proyecto se ha tomado como materiales indirectos aquellos necesarios para la excelente presentación del producto

Cuadro N°50				
Materia prima indirecta				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Lámparas	1	6	120	740
Postes metálicos	1	4	80	320
Rollos de cables	1	3	70	210
Rollos de manguera	1	2	30	60
Caja térmica	1	1	50	50
Varilla de tierra	1	1	20	20
Breakers	1	3	40	120
Otros	1	1	360	360
Total				1.860

Fuente: Ferretería Comarpi

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Mano de obra indirecta**

En el proyecto se ha determinado que es necesario contratar un ingeniero que se encargue de todo lo correspondiente a la obra civil en el terreno más la construcción de cerramientos, así mismo la instalación del césped sintético.

Cuadro N°51				
Mano de obra indirecta				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor unit	Costo total
Estudio e instalación de césped sintético	1	1	2.270	2.270
Total				2.270

Fuente: Ingeniero Alfredo Guamán

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Servicios Básicos:**

Está conformado por los gastos en agua, luz y teléfono, que son indispensables en la actividad de la empresa.

Cuadro N°52				
Servicios básicos				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor mensual	Valor anual
Agua Potable	m	65	3,5	42,00
Luz	KW/h	0.07	11,20	134,40
Teléfono	m/h	80	15	180,00
Total				356,00

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Sueldo Administrativos:** Pagos que se les hará al gerente y secretaria, por el trabajo que cumplirán dentro de la empresa.

Cuadro N°53		
Gerente general		
Detalle	Valor mensual	Anual
Remuneración básica unificada	500	6.000
Décimo tercero	30,50	366
Décimo cuarto	30,50	366,
Vacaciones 4,17%	20,85	250,20
SECAP 0,5%	2,50	30
IECE 0,5%	2,50	30
Aporte patronal 11,15%	55,75	669
Fondos de reserva 8,33%	41,65	499,80
Total	684,25	8.211

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Secretaria**

Cuadro N°54		
Secretaria		
Detalle	Valor mensual	Anual
Remuneración básica unificada	400,00	4.800,00
Décimo tercero	30,50	366,00
Décimo cuarto	30,50	366,00
Vacaciones 4,17%	16,68	200,16
SECAP 0,5%	2,00	24,00
IECE 0,5%	2,00	24,00
Aporte patronal 11,15%	44,60	535,20
Fondos de reserva 8,33%	33,32	399,84
Total	559,60	6.715,20

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Departamento de contabilidad**

Cuadro N°55		
Departamento de contabilidad		
Detalle	Valor mensual	Anual
Remuneración básica unificada	366,00	4.392,00
Décimo tercero	30,50	366,00
Décimo cuarto	30,50	366,00
Vacaciones 4,17%	15,26	183,15
SECAP 0,5%	1,83	21,96
IECE 0,5%	1,83	21,96
Aporte patronal 11,15%	40,81	489,71
Fondos de reserva 8,33%	30,49	365,85
Total	517,22	6.206,63

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ Departamento de marketing

Cuadro N°56		
Departamento de marketing		
Detalle	Valor mensual	Anual
Remuneración básica unificada	366,00	4.392,00
Décimo tercero	30,50	366,00
Décimo cuarto	30,50	366,00
Vacaciones 4,17%	15,26	183,15
SECAP 0,5%	1,83	21,96
IECE 0,5%	1,83	21,96
Aporte patronal 11,15%	40,81	489,71
Fondos de reserva 8,33%	30,49	365,85
Tota	517,22	6.206,63

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ Departamento de mantenimiento y seguridad

Cuadro N°57		
Departamento de mantenimiento y seguridad		
Detalle	Valor mensual	Anual
Remuneración básica unificada	366,00	4.392,00
Décimo tercero	30,50	366,00
Décimo cuarto	30,50	366,00
Vacaciones 4,17%	15,26	183,15
SECAP 0,5%	1,83	21,96
IECE 0,5%	1,83	21,96
Aporte patronal 11,15%	40,81	489,71
Fondos de reserva 8,33%	30,49	365,85
Total	517,22	6.206,63

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Materiales y útiles de oficina:**

Son los que se necesita para el desenvolvimiento de las actividades administrativas y por ende de producción.

Cuadro N°58				
Útiles de oficina				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Carpetas y archivos	docena	2	2,6	5,2
Esferográficos	docena	1	5	5
Resmas de papel bon A4	resmas	2	4	8
Tintas de impresora	cartuchos	4	15	60
Total				78,2

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guallas Gualán

✓ **Materiales de Aseo:**

Son los que nos ayudaran a dar una buena imagen y limpieza de nuestra empresa.

Cuadro N°59				
Materiales de Aseo				
Detalle	Medida de unidad	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Cesto de basura	Unidad	2	3,50	7
Escobas	Unidad	2	2,00	4
Trapeadores	Unidad	2	2,00	4
Mascarillas	Unidad	2	1,00	2
Recogedores	Unidad	2	1,00	2
Guantes	Unidad	2	180,00	360
Valdés	Unidad	1	22,00	22
Total				401

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guallas Gualán

✓ **Suministros de limpieza**

Cuadro N°60				
Suministros de limpieza				
Detalle	Unidad de medida	Costo unitario	Cantidad	Costo total
Desinfectante aromatizante	Galón	5,5	2	11
cloro	Litro	1,5	2	3
Jabón líquido	Unidad	6,5	2	13
Papel higiénico jumbo 200m	Paca	10	1	10
Total				37
Total anual				444

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guallas Gualán

✓ **Publicidad**

Se determina el presupuesto de publicidad que se utilizara en hojas volantes y radio en el programa de noticieros.

Cuadro N°61			
Publicidad			
Detalle	Mensual	Seis meses	Valor Total
Hojas volantes		102	102
Cuñas de Radio	38	6	228
Total			330

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guallas Gualán

✓ **Presupuesto de mantenimiento de la cancha**

Dentro de estos gastos comprenden los que se necesitan para el área de juego, limpieza, presentación entre otros.

Cuadro N°62			
Presupuesto de mantenimiento			
Detalle	Valor mensual	N° de meses del año	Costo Total
Cepillado	10	12	120
Limpieza	15	12	180
Rastrillado	10	12	120
Total			420

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Cuadro de resumen de activo circulante o capital de trabajo**

Cuadro N°63	
Resumen de activo circulante o capital de trabajo	
Detalle	Valor total
Materia prima directa	166,00
Materia de obra directa	6.207
Materia prima indirecta	1.860,00
Mano de obra indirecta	2.270
Servicios Básicos	356,00
Sueldo Administrativos	33,546,09
Materiales y útiles de oficina:	78,20
Materiales de Aseo	401,00
Publicidad	330,00
Suministro de limpieza	37,00
Presupuesto de mantenimiento	420,00
Total	39.981,51

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

✓ **Cuadro de resumen de los activos**

Cuadro N°64	
Resumen de los activos	
Activos	Valor total
Activos fijos	82.628
Activos diferidos	1.400
Activo Circulante	39.982
Total	124.010

Fuente: Resumen de los activos

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

4.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se toma dos fuentes como son:

✓ **Fuente Interna:**

Constituida por el aporte de los socios que será del **60%**, es decir los socios aportaran con un monto de **\$ 50.000,00**

✓ **Fuente Externa:**

Después de buscar la alternativa más conveniente se decidió solicitar un préstamo a la Cooperativa JEP ya que es un organismo que otorga créditos a largo plazo, a través de sus líneas de crédito. El crédito que mantendrá el proyecto en la cooperativa JEP constituirá el **40%** que corresponde a **\$43.155** para **4** años, con una tasa de interés efectiva anual del **15%**, con pagos semestrales. Que a continuación detallamos en el siguiente cuadro.

Cuadro N°65		
Financiamiento		
Detalle	Valor total	Porcentaje
Capital interno	50.000	60%
Capital externo	43,155	40%
Total	93,155	100%

Fuente: Datos del cuadro N°60

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

Amortización del Crédito.

DETALLE DE CARGA FINANCIERA	
Concepto	USD \$
Monto Financiado	43.155,00
Monto Liquidado	43.155,00
Intereses	3.503,13
Seguro de Desgravamen	213,23
Total Carga Financiera	3.716,36
Suma Total de Cuotas	46.871,36

TASA DE INTERÉS		
Concepto	%	Explicación en Términos Utilizados
Tasa Efectiva	15 %	4 años

Cuadro N°66: Amortización del Crédito

Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg..	Cuota	Saldo
1	2,513.35	402.78	24.52	2,940.65	43,155.00
2	2,536.81	379.32	23.09	2,939.22	40,641.65
3	2,560.48	355.65	21.65	2,937.78	38,104.84
4	2,584.38	331.75	20.19	2,936.32	35,544.36
5	2,608.50	307.63	18.72	2,934.85	32,959.98
6	2,632.85	283.28	17.24	2,933.37	30,351.48
7	2,657.42	258.71	15.75	2,931.88	27,718.63
8	2,682.23	233.90	14.24	2,930.37	25,061.21
9	2,707.26	208.87	12.71	2,928.84	22,378.98
10	2,732.53	183.60	11.18	2,927.31	19,671.72
11	2,758.03	158.10	9.62	2,925.75	16,939.19
12	2,783.77	132.36	8.06	2,924.19	14,181.16
13	2,809.75	106.38	6.47	2,922.60	11,397.39
14	2,835.98	80.15	4.88	2,921.01	8,587.64
15	2,862.45	53.68	3.27	2,919.40	5,751.66
16	2,889.21	26.97	1.64	2,917.82	2,889.21
TOTAL	43155.00	3503.13	213.23	46871.36	0.00

Fuente: cooperativa JEP

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

- ✓ **Presupuesto de costos** : Se desarrolla el presupuesto de ingresos y gastos, para analizar las operaciones de la nueva empresa o ampliación de esta, o podría ser los costos de funcionamiento durante la vida útil, del proyecto inversión total que ente caso es de **\$50,018**

Cuadro N°67			
Presupuesto de costos			
DETALLE	Parcial	Total	Encaje
Costo primo			
Materia prima directa	166,00		
Mano de obra directa	6.207		
TOTAL DEL COSTO PRIMO	6.373	6.373	513,08
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			
Materia prima indirecta	1.860		
Mano de obra indirecta	2.270		
Depreciación construcción	18.638		
Depreciación de maquinaria y equipo	2.340		
Depre de adecuación de la cancha sintética	12,242		
Total gastos indirec. de fabricación	37.350	37.350	3.112,50
Total costo de producción	43,723		
GASTOS DE OPERACIÓN			
Gastos administrativos			
Sueldos administrativos	3.546		
servicios básicos	356		
depreciación equipo de oficina	110		
depreciación muebles y enseres	95		
materiales y útiles de oficina	78		
materiales y útiles de aseo	401		
Suministros de limpieza	37		
Presupuesto y Mantenimiento	420		
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	5.043	5.209	434,08
Gastos de venta			
Publicidad	330		
TOTAL GASTOS DE VENTA	330	330	27,50
Gastos financieros			
Amortización activos diferidos	140,00		
Interés del préstamo	782		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	922,10		
TOTAL DEL COSTO DE OPERACIÓN	6.295,10		
COSTO TOTAL	50,018		

Fuente: Datos de los cuadros anteriores

Elaborado por: Luis Eduardo Guayllas Gualán

✓ **Presupuestos proyectados**

Cuadro N°68					
Presupuestos proyectados					
DESCRIPCION	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
COSTO DE PRODUCCION					
COSTO PRIMO					
Materia prima directa	166	171	177	182	188
Mano de obra directa	6.207	6.289	6.371	6.454	6.538
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
Materia prima indirecta	1.860	1.920	1.981	2.044	2.110
Mano de obra indirecta	2.270	2.343	2.418	2.495	2.575
Depreciación de construcción	18.638	19.234	19.850	20.485	21.141
Depreciación de maquinaria y equipo	2.340	2.415	2.492	2.572	2.654
Depre de adecuación de la cancha sintética	12.242	12.401	12.562	12.725	12.890
GASTOS DE OPERACION					
Gastos administrativos					
Sueldos administrativos	3.546	3.983	3.425	3.873	3.326
Servicios básicos	356	361	366	371	377
Depreciación de equipo de oficina	110	114	117	121	125
Depreciación de muebles y enseres	95	98	101	104	108
Materiales y útiles de oficina	78	81	83	86	89
Materiales y útiles de aseo	401	414	427	441	455
Suministros de limpieza	37	38	39	41	42
Presupuesto y mantenimiento	420	433	447	462	476
GASTO DE VENTAS					
PUBLICIDAD	330	341	351	363	374
GASTOS FINANCIEROS					
Amortización de activos diferidos	140	144	149	54	159
Interés del préstamo	782	687	591	493	392
TOTAL DEL COSTO	50,018	51,467	51,947	53,366	54,019
TOTAL GENERAL	50,018	51,467	51,947	53,366	54,019

Fuente: Datos del cuadro N°63

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

4.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

En la determinación del precio, es necesario tomar en cuenta los objetivos de la empresa y la expectativa del cliente. El precio de venta es igual al costo total del producto más el margen de utilidad a ganar. En este caso

para la empresa se ha determinado el incremento del 30% para el primer año.

Cuadro N°69: Costos e ingresos

Años	Costos totales	N° de servicios al año	Costo unitario	margen de utilidad	P.V.P.	Ventas totales
1	50,018	2.600	19	6	25	65,000
2	51,296	2.600	20	6	26	67,600
3	51,947	2.600	20	7	27	70,200
4	53,366	2.600	21	8	29	75,400
5	54,019	2.600	21	9	30	78,000

Fuente: Datos del cuadro N°68

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

4.4. CLASIFICACIÓN DE COSTOS.

Se dividen los costos en costos fijos y variables tomando en consideración la influencia que tiene los mismos en el proceso de producción de la empresa.

Es importante aclarar que para proyectar los costos del segundo hasta el Quinto año de la operación se consideró el 1,30% de la tasa de inflación acumulada para el año 2016.

- **Costos fijos:** Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente si existe o no las ventas.
- **Costos variables:** Son aquellos valores en los que incurre la empresa, en función de su capacidad de prestar el servicio, están en relación directa con los niveles de alquiler del servicio que presta la empresa, la clasificación se presente en el cuadro siguiente:

Cuadro N°70: Clasificación de costos

Descripción	1 año	2 años	3 año	4 años	5 años
Costos fijos					
Mano de obra directa	6.207	6.289	6.371	6.454	6.538
Mano de obra indirecta	2.270	2.343	2.418	2.495	2.575
Depreciación de construcción	18.638	19.234	19.850	20.485	21.141
Depreciación de maquinaria y equipo	2.340	2.415	2.492	2.572	2.654
Depre de adec. de la cancha sintética	12.242	12.401	12.562	12.725	12.890
Sueldos administrativos	3.546	3.983	3.425	3.873	3.326
Depreciación de equipo de oficina	110	114	117	121	125
Depreciación de muebles y enseres	95	98	101	104	108
PUBLICIDAD	330	341	351	363	374
Amortización de activos diferidos	140	144	149	154	159
Interés del préstamo	782	687	591	493	392
Total costos fijos	46.700	48.049	48.427	49.739	50.282
Costo variable					
Materia prima directa	166	171	177	182	188
Materia prima indirecta	1.860	1.920	1.981	2.044	2.110
Servicios básicos	356	361	366	371	377
Materiales y útiles de oficina	78	81	83	86	89
Materiales y útiles de aseo	401	414	427	441	455
Suministros de limpieza	37	38	39	41	42
Presupuesto y mantenimiento	420	433	447	462	476
Costal costo variable	3318	3418	3520	3627	3737
Costo total	50018	51467	51,947	53,366	54,019

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

4.5. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como punto muerto, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias. Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Análisis del Punto de Equilibrio

Matemáticamente

En función de la capacidad instalada

Datos:

Ventas Totales (VT) = \$ 65,000

Costos Fijos (CF) = \$ 46.600

Costos variables (CV) = \$ 3.318

Costos Totales (CT) = \$ 50.018

Unidades Producidas = 2.600

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

$$PE = \frac{46.600}{\$ 65,000 - 3.318} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 46.600}{\$61.682} \times 100$$

$$PE = 0,755487824 \times 100$$

$$PE = 75,55\%$$

En función de las ventas

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

$$PE = \frac{\$ 46.600}{1 - \frac{\$ 3.318}{\$ 65,000}}$$

$$PE = \frac{\$ 46.600}{\frac{\$ 54.600 - 3.318}{\$ 65,000}}$$

$$PE = \frac{\$ 46.600}{\frac{\$ 51.282}{\$ 65,000}}$$

$$PE = \frac{\$ 46.600}{0.939230769}$$

$$PE = \$ 49.615.07$$

En función de las unidades producidas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total} \times \text{Unidades Producidas}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$$

$$PE = \frac{\$ 46.600 \times 2.600 \text{ Unidades}}{\$ 65,000 - \$ 3.318}$$

$$PE = \frac{\$ 121.160000}{\$ 51.282}$$

$$PE = 2.362,62 \text{ servicios}$$

Análisis gráfico del punto de equilibrio

Datos:

Ventas Totales (VT) = \$ 65,000

Costos Fijos (CF) = \$ 46.600

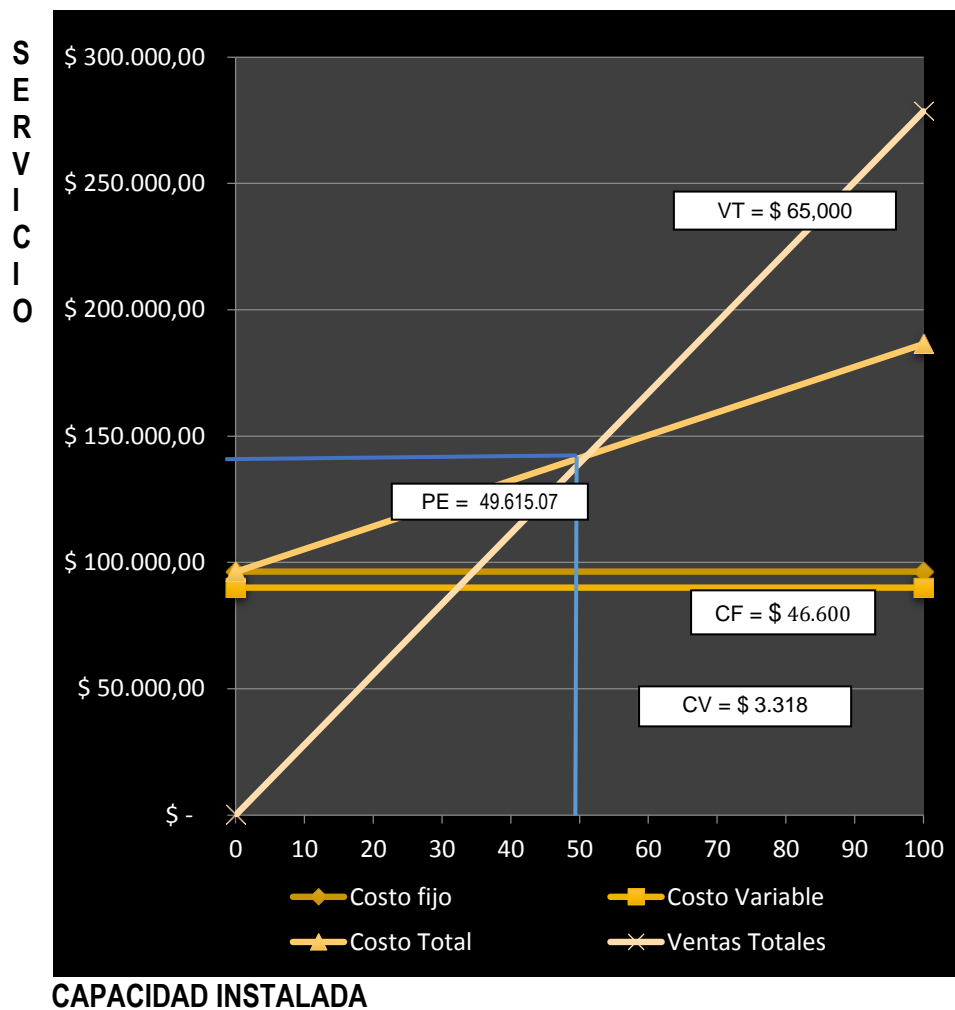
Costos variables (CV) = \$ 3.318

Costos Totales (CT) = \$ 50.018

Unidades Producidas = 2.600

AÑO 1

GRAFICO N°25
PUNTO DE EQUILIBRIO



Análisis: El punto de equilibrio de la empresa no tiene pérdidas obtiene ganancias debe trabajar con una capacidad del 75,55% de su capacidad instalada, para prestar 49.615.07 horas de servicio obteniendo.

4.6. ESTADOS FINANCIEROS

4.6.1. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio. Se le conoce también como Estado de Rendimiento; Estado de Ingresos y Egresos, o Estado de Resultados, Estado de Productos y Rentas, o Estado de Utilidades.

Cuadro N°71

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
Detalle	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años
Ingresos de Ventas	65,0000	67,600	70,200	75,400	78,000
(-) Costo total	50,018	51,296	51,947	53,366	54,019
(=) utilidad brutas Ventas	14,982	16,304	18,253	22,034	23,981
(-)15% Utilidad de los trabajadores	2.247,30	2.445,60	2.737,95	3.305,10	3.597,15
(=) Utilidad antes de impuesta a la renta	12,735	13,858	15,515	18,729	20,384
(-) 22% Impuesto a la renta	2,802	3,049	3,413	4,120	4,484
(-) 10% de reserva legal	0,280	0,305	0,341	0,412	0,448
Utilidad liquida	2,521	2,744	3,072	3,708	4,036

Fuente: Datos del cuadro anterior

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

2.1.1. Estado de fuentes y usos de fondos

El estado de origen y aplicación de fondos, también conocido como el estado de fuentes y aplicación de fondos o el estado de fuentes y uso de fondos, es un estado financiero auxiliar o complementario, elaborado y utilizado con el objetivo de conocer de donde provinieron

Cuadro N°72						
Estados de fuentes y uso de fondos						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FUENTES						
Capital propio	50.000					
Crédito bancario	43,155					
Ventas totales		65,000	67,600	70,200	75,400	78,000
Valor de rescate				257		34
Saldo del año anterior			37,996	43.800	49.640	55.480
TOTAL FUENTES	93,155	65,000	67,600	70,457	75,400	78.034
USOS						
Activo fijo	82.628					
Activo Diferido	1.400					
Capital de trabajo	39.982					
Costo Total	93,155	50,018	51,296	51,947	53,366	54,019
(+)15% Distrib. Utilidad Trabajadores		2.247,30	2.445,60	2.737,95	3.305,10	3.597,15
(+)22% Impuesto a la renta		2,802	3,049	3,413	4,120	4,484
(-)Depreciación y amortización		33.541	33.541	33.541	33.541	33.541
(+)Amortización del crédito		2941	2.939	2.938	2.936	2.935
TOTAL DE USOS	93,155	20.253,21	23.674,05	24.680,28	26.788,38	27.796,25
SALDO DE AÑO	0	(20.188,21)	(23.606,45)	(24.609,82)	(26.577,62)	(26.222,75)

Fuente: Datos del cuadro anteriores

Elaborado por: Luis Eduardo Guailas Gualán

4.6.2. Flujo de caja

El flujo de caja los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa o también sirve para evaluar proyectos de inversión.

Cuadro N°73						
Flujo de caja						
INGRESOS EFECTIVOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Totales		65,000	67,600	70,200	75,400	78,000
Capital propio	50.000					
Crédito bancario	43,155					
Valor de rescate				2.340	33.681	33.681,00
TOTAL DE INGRESOS EFECTIVOS	93.155	65,000	67,600	72,540	109,081	111,681
EGRESOS EFECTIVO						
Activo fijo	82.628					
Activo Diferido	1.400					
Capital de trabajo	39.982					
Costos Totales	93.155	50,02	51,30	51,95	53,37	54,02
15% Distribución de utilidades		2,247.30	2.445,60	2.737,95	3.305,10	3.597,15
22% Impuesto a la renta		2,802	3,049	3,413	4,120	4,484
Amortización del crédito		2.940,65	2.939,22	2.937,78	2.936,32	2.934,85
Reinversión					257,00	
(-) Depreciaciones y amort.		33.541,00	33.541,00	33.541,00	33,54	33,54
TOTAL DE EGRESOS	93.155	24.466,95	28.101,84	27.809,91	30.443,42	31.494,00
FLUJO DE CAJA	0,00	23.401,95	26.169,44	25.882,45	29.334,3	29.382,32

Fuente: Datos del cuadro anterior

Elaborado por: Luis Eduardo Guallas Gualán

5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto. Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión.

5.1. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros o en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial.

Fórmula:

$$fa = \frac{1}{(1+i)^n} \quad VAN = \frac{FC_1}{(1+i)^1}$$

En donde:

fa = Factor de actualización

i = Interés

n = Años

FC = Flujo de caja

I = Inversión

Cuadro N°74: Valor Actual Neto (VAN)

Año	Flujo de caja	Factor de actualización	Valor actual
0		12%	
1	23.401,95	0,89	\$ 20.894,60
2	26.169,44	0,80	\$ 20.862,12
3	25.882,45	0,71	\$ 18.422,62
4	29.334,30	0,64	\$ 18.642,48
5	29.382,32	0,57	\$ 16.672,32
TOTAL			\$ 95.494,13

Fuente: Datos del cuadro anterior

Elaborado por: Luis Eduardo Guailles Gualán

VAN= Sumatoria de flujos netos –Inversión

$$VAN = \$ 95,494,13 - \$ 93,155$$

$$VAN = \$2.339,13$$

Interpretación:

El Valor actual neto (VAN) del proyecto nos arroja una cantidad mayor a 0, con un valor de \$ **2.339,13** por lo tanto el proyecto se aprueba.

5.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Se define como el rendimiento económico en donde la sumatoria de los flujos netos actualizados se igualan a la inversión.

$$TIR \gg \sum FC_n = I$$

$$TIR = \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \frac{FC_4}{(1+i)^4} + \frac{FC_5}{(1+i)^5}$$

Cuadro N°75: (TIR)

Año	Flujo de caja	Flujo actualizado menor <		Flujo actualizado mayor >	
		Fac. de act	Valor actual	Fac. de act	Valor actual
0		0,13	93.155,00	0,15	93.155,00
1	23.402	0,88	20.709,73	0,87	26.912,30
2	26.169	0,78	20.494,17	0,76	27.103,53
3	25.882	0,69	17.937,52	0,66	27.280,73
4	29.334	0,61	17.991,09	0,57	31.466,53
5	29.382	0,54	15.947,37	0,50	32.075,86
TOTAL			75,11		516.85

Fuente: cuadro N°74

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

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

$$TIR = 13 + 1 \left(\frac{75,11}{75,11 - 516,85} \right)$$

$$TIR = 14 + \left(\frac{75,11}{(-441,74)} \right)$$

$$TIR = 13,83$$

Interpretación:

La tasa interna de retorno del presente proyecto es de 13.83% siendo este mayor al costo de oportunidad, por tanto el proyecto es rentable

5.3. Relación Beneficio/Costo

Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos

relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada dólar que se ha invertido.

Cuadro N° 76: Relación Beneficio/Costo

Año	Ingresos Efectivos	Egresos Efectivos	f.a.	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0			12%		
1	65,000	24.466,95	0,89	104.333,60	27.402,98
2	67,500	28.101,84	0,80	81.536,00	35.250,95
3	72,540	27.809,91	0,71	94.973,13	39.070,92
4	109,081	30.443,42	0,64	114.143,09	47.903,31
5	111,681	31.494,00	0,57	192.237,99	55.503,19
TOTAL	407.376			587.223,82	305.131,35

Fuente: Datos del cuadro anterior

Elaboración: Luis Eduardo Guailas Gualán

Relación Beneficio/Costo

$$B/C = \frac{\sum I_{ea}}{\sum E_{ea}}$$

$$B/C = \frac{\$587.223,82}{\$305.131,35}$$

$$\frac{B}{C} = \$1,92$$

Intepretación:

El proyecto es rentable, 1,92 porque por cada dólar invertido se ganará 92 centavos de dólar, que sería nuestra rentabilidad.

5.4. Período de recuperación

Cuadro N°77: Perido de recuperacion del capital

Años	Flujo de caja	f.a.	Valor actualización	Saldo acumulado C	Saldo acumulado I
0		12%		93,155	93,155
1	23.401,95	0,89	20.894,60	49.451,76	49.451,76
2	26.169,44	0,80	20.862,12	41.756,72	41.756,72
3	25.882,45	0,71	18.422,62	60.179,33	60.179,33
4	29.334,30	0,64	18.642,48	78.821,81	78.821,81
5	29.382,32	0,57	16.672,32	95.494,13	95.494,13
	Total				325.703,75

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Luis Eduardo Guallas Gualán

$$PRC = \text{Año que supera} + \frac{\text{Inversion} - \text{Flujo neto que supera la inversión}}{\text{Flujo neto año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 2 - \frac{93,155 - 41.756,72}{20.862,12}$$

$$PRC = 2.99$$

Interpretación:

El periodo de recuperación del capital del proyecto será de 2 años 9 meses, 9 días, con este resultado se concluye que se aprueba el proyecto ya que recuperará el capital en un tiempo menor a los años de vida del mismo.

5.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

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

- Cuando el coeficiente es >1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es < 1 , el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

Cuando el coeficiente es $= 1$, no hay efectos sobre el proyecto.

a. Análisis de Sensibilidad con Incremento de Costos

Cuadro N°78: Análisis de Sensibilidad Incremento 10% en los costos

AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTO	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		10%			12%		14%	
						-93,155		-93,155
1	24.466,95	26.913,65	65,000	26.848,65	0,56818	15.254,91	0,52910	14.205,63
2	28.101,84	30.912,02	67,600	30.844,42	0,32283	9.957,52	0,27995	8.634,82
3	27.809,91	30.590,90	72,540	30.518,36	0,18343	5.597,88	0,14812	4.520,39
4	30.443,42	33.487,76	109,081	33.378,68	0,10422	3.478,71	0,07837	2.615,90
5	31.494,00	34.643,40	111,681	34.531,72	0,05922	2.044,82	0,04147	1.431,89
	Total					364,3		-315

Fuente: investigación de campo

Elaboración: Eduardo Guailas

Nueva TIR:

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

$$NTIR = 12 + 1 \frac{364,3}{364,3 - (-315,00)}$$

$$NTIR = 12 + 1 \frac{364,30}{679,30}$$

$$NTIR = 12(-0,5363)$$

$$NTIR = 12,53$$

Diferencia de TIR:

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR.$$

$$TIR = 13.84 - 12.53$$

$$TIR = 1.31\%$$

Porcentaje de Variación:

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

$$\%V = (1,31 / 12,53) * 100$$

$$\%V = 10.46$$

Valor de Sensibilidad:

$$S = \%V / N.TIR$$

$$S = 10,46 / 12,53$$

$$S = 0,84$$

Interpretación:

En Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 10% , por lo cual el proyecto es factible.

b. Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Ingresos

Cuadro N°79: Análisis de Sensibilidad con el 9.98% en los Ingresos

AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 9,98%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTO R ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
					12%		14%	
						-60.385,17		-60.385,17
1	24.466,95	65,000	58,508	24.408,44	0,57	13.868,43	0,53	12.847,36
2	28.101,84	67,600	60,848	28.040,99	0,32	9.052,49	0,28	7.768,57
3	27.809,91	72,540	65,294	27.744,62	0,18	5.089,10	0,15	4.045,76
4	30.443,42	109,081	98,186	30.345,23	0,10	3.162,57	0,08	2.329,09
5	31.494,00	111,681	100,526	31.393,47	0,06	1.858,99	0,04	1.268,26
	Total					329,2		281

Fuente: investigación de campo del cuadro anterior

Elaboración: Luis Eduardo Guallas Gualán

Nueva TIR:

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

$$NTIR = 12 + 1 \frac{329.2}{329,2 - (-281)}$$

$$NTIR = 12 + 1 \frac{329.2}{610,9}$$

$$NTIR = 12 + 1(0,5389)$$

$$NTIR = 12,53$$

Diferencia de TIR:

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR.$$

$$TIR = 13,84 - 12,53$$

$$TIR = 1,31\%$$

Porcentaje de Variación:

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

$$\%V = (1,31 / 12,53) * 100$$

$$\%V = 10,46\%$$

Valor de Sensibilidad:

$$S = \%V / N.TIR$$

$$S = 10,46 / 12,53$$

$$S = 0,84$$

Interpretación:

El Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta una disminución de los ingresos del 9,98% por lo cual el proyecto es factible.

h. CONCLUSIONES

Luego de haber culminado con el presente trabajo investigativo sea creído conveniente determinar las siguientes conclusiones.

- ✓ Luego de la realización del estudio de mercado, en la parroquia San Lucas hemos concluido que es viable realizar este proyecto ya que existe una gran demanda dispuesta a recibir el servicio.
- ✓ Después de realizar el estudio técnico para la implementación de la empresa, se determinó su localización, en el barrio Moraspamba, entraba al lado de la casa de salud N°3 de parroquia San Lucas, vía panamericana
- ✓ Referente al estudio de mercado realizado, se resaltan que existe un gran volumen de demandantes insatisfechos de 7.428 visitas, por el servicio que se ofrecerá.
- ✓ El estudio técnico determina que la empresa tendrá una capacidad utilizada del 50% de la capacidad instalada.
- ✓ En el estudio legal indica que esta empresa estará constituida jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será: Cancha Sintética "Inti Canchita Cía. Ltda. ", el objeto principal de la compañía será de ofrecer servicios de alquiler de la cancha sintética, el plazo de duración de la empresa es de 5 años de vida útil.
- ✓ El Estudio Financiero determina los valores totales en activos fijos de \$82.628,00 dólares, en activos diferidos de \$ 1.400 dólares y en capital de trabajo de \$ 39.982; dando una inversión de \$124.010,00 dólares.
- ✓ El costo unitario del servicio es de 19 más el margen de utilidad es el 30% (6) quedando un precio al público de \$25.

- ✓ El punto de equilibrio para el primer año en función de las ventas o ingresos es de \$ 49.615.07 y el 75,55% en función de la capacidad horas de servicio.
- ✓ En la evaluación financiera se establece el Valor Actual Neto de \$2.339,13; Tasa Interna de Retorno de 13,83%; Relación Beneficio Costo es de 1.92 por cada dólar invertido la empresa gana 92 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 9 mes y 9 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 10% dando un total del 0.84% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 9,98% dando un total del 0.84% por lo cual el proyecto es factible.

i. RECOMENDACIONES

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

- ✓ De manera general se puede recomendar a los inversionistas la implementación del proyecto ya que como se presentó en las conclusiones muestra resultados favorables al final de su ciclo de vida.
- ✓ Se recomiendan las inversionistas hacer una publicación masiva tanto en la parroquia como en sus comunidades aledañas para dar a conocer los servicios que brinda la misma y de esta manera poder incrementar el mercado potencial.
- ✓ Se recomienda a los socios realizar promociones en temporadas vacacionales ya es esta temporada es donde más demanda existiría de la cancha sintética.
- ✓ Se recomienda a los inversionistas en general invertir en este tipo de superficies ya que además de ser seguros se pueden practicar varios tipos de deportes.
- ✓ Incentivar a la población de la parroquia San Lucas a que contribuya al crecimiento empresarial a través de la participación en proyectos de inversión, porque a través de ellos se conduce al desarrollo Local, Provincial y Nacional.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Benavides barrera Julio Abraham(2012). *economianegociosytecnologia.blogspot.com*.
- ✓ Almaguer, Ramirez. (2009). *etapas de analisis de factibilidad*. Mexico: pearson.
- ✓ Altamirano Acosta Jaime. (2010). *Apuntes de Contabilidad de Costos I*. Colombia : pearson.
- ✓ Blanchard, Ken. (2012). Recursos Humanos. En K. Blanchard, *Recursos Humanos*. EE.UU.: Directivas, Editorial Deusto.
- ✓ Burbano, S. J. (1995). *presupuestos* . Mexico: Pearson .
- ✓ Cagigal José María . (1985) . *poencia en italia* . Italia : pearson .
- ✓ Cajasan. (15 de mayo de 2016). http://www.cajasan.com/Servicios/Recreacion/Paginas/cancha_sintetica.aspx .
- ✓ Cocogum. (13 de mayo de 2016). <http://www.cocogum.org/Archivos/Ingenieria%20de%20Proyectos.html>.
- ✓ Cordova Padilla Marcial. (2006). *formulacion y evaluacion de proyectos* . Mexico : pearson .
- ✓ Ernesto, Manuel. Rodriguez. (2009). *E. f.* Mexico: Primera Edición Paidós Ibérica S.A.
- ✓ Economía. (7 de Enero de 2016). Recuperado el 18 de mayo de 2016, de <http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php>
- ✓ ECUADOR, S. (2016). Manual de funciones. *Ecuador* .
- ✓ EERSSA. (15 de enero de 2015). <http://www.conmicelu.com/tramites/consultar-planilla-de-luz-empresa-electrica-regional-del-sur/>.
- ✓ <http://definicion.de/punto-de-equilibrio/#ixzz2EtXwm7RL> .
- ✓ Manuel Melian. (2011). *Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversion*. Colombia: Pearson.

- ✓ Espinosa, Roberto. (19 de julio de 2013). <http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>.
- ✓ Eumed. (14 de mayo de 2016). <http://www.eumed.net>.
- ✓ Fabricio, Noriega. (6 de Mayo de 2016). <http://www.granfutbol.com/historia-del-futbol.htm>.
- ✓ Gabriel, Baca. Urbina. (2007). *evaluacion de proyectos*. Mexico: Quinta edición.
- ✓ <http://blog.espol.edu.ec/kiniguez/la-historia-del-deporte/>. (C. Iñigue, Ed.) *blog.espol.edu.ec*
- ✓ Internet. (8 de marzo de 2011). <http://www.monografias.com/trabajos>
- ✓ Jorge Burbano . (1995). *definicion y punto de equilibrio* . Mexico: pearson .
- ✓ Kotler Philip. (2004). *Marketing de servicios profesionales*. Estados Unidos: Ibérica S.A.,.
- ✓ Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas. (2004). *Marketing de servicios profesionales*. estados unidos: s Ibérica S.A.,.
- ✓ Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, «El Marketing de Servicios Profesionales»,. (2004). *marketing de servicios profesionales* .
- ✓ B. P. Kotler Philip, *marketing* (pág. 98). Mexico: Primera Edición Ediciones Paidós Ibérica S.A.,.
- ✓ Lanchi, F. (17 de Mayo de 2012). www.innovacompu.net. Obtenido de www.innovacompu.net:
- ✓ libre, E. (2015). costo total . https://es.wikipedia.org/wiki/Coste_total.
- ✓ Lozano, Patricio. (15 de abril de 2015). <http://app.sni.gob.ec/sni->
- ✓ Manuel, M. (2011). *Estudio de factibilidad*. Mexico: Pearson.
- ✓ Marketing. (6 de mayo de 2015). <http://estrategias-marketing-online.com/las-5-p-del-marketing-producto-precio-plaza-promocion->
- ✓ Mendoza, J. D. (2012). www.eoi.es/blogs. Obtenido de www.eoi.es/blogs:

<http://www.eoi.es/blogs/juanadoricelcepeda/2012/01/25/planeacion-estrategica-de-marketing-2/>

- ✓ Pasaca, M., & Neira, W. (15 de abril de 2016). *Repositorio digital de la Universidad Nacional de Loja*.
- ✓ Philip, K. (5 de julio de 2004). *Marketing de servicios profesionales*.
- ✓ proyectos, A. (14 de mayo de 2016).
<http://www.agroproyectos.org/2013/08/activo-fijo-diferido-y-capital-de-trabajo.html>.
- ✓ Ramírez Almaguer. (2009). *etapas de analisis de factibilidad* .
mexico: pearson.
- ✓ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de. (2009). proyectos.
- ✓ Randall Geoffrey, «. d. (2009). mercado. *Randall* (pág. 120).
español: thomson editores Sapin.
- ✓ Talaya, Esteban. (8 de junio de 2008). *Principios de Marketing*.
- ✓ Thompson, Ivan. (2012). www.promonegocios.net. Obtenido de
- ✓ Thompson, Ivan. (2016). *Cliente* . Reino Unido: American Marketing Association.
- ✓ Torrance, G. W. (3 de agosto de 1991). *Internet* . Recuperado el 14 de mayo de 2016 , de Internet : Internet
- ✓ Varela. (lunes de septiembre de 2010).
<http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com>

k. ANEXOS

Anexo # 1: Ficha del resumen del proyecto

a. Título

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL- SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA.

b. Problemática

En la actualidad el deporte se ha convertido en un fenómeno de la sociedad, y ha pasado a ocupar un lugar importante en el desarrollo de los pueblos ayudando a los jóvenes y adolescentes se entretengan en actividad sana, no se dediquen a los malos vicios como el alcohol y la droga, en especial el fútbol es el deporte de mayor acogida no solo a nivel nacional sino también mundial.

En el Ecuador el desarrollo de las competencias deportivas nacionales no tuvieron un avance paralelo al reinicio de los Juegos Olímpicos Modernos, tardaron varios años hasta que una comisión de personajes ecuatorianos con visión deportiva comenzaron a fundarse por entonces decidieron organizar las “Primeras Olimpiadas Nacionales” en la ciudad de Riobamba el 14 de marzo de 1926, los deportes en los que se compitió fueron: Atletismo, Baloncesto, Box, Ciclismo, Esgrima, Fútbol, Tenis de campo, Tiro, Ajedrez. Al pasar el tiempo fueron desarrollando el avance del deporte como es el futbol que se le practica mucho a nivel nacional. Este deporte en el país es practicado por toda la población de niños, adolescentes y jóvenes tanto como lo hombres y las mujeres.

Las Canchas sintéticas en el Ecuador

En el Ecuador, las canchas sintéticas han tenido gran aceptación por parte de los jugadores del fútbol. La demanda es cada vez mayor.” La demanda de las canchas de césped sintético se ha incrementado un 85% en los últimos 10 años. El césped artificial se ha convertido en un producto con mucha demanda en el país, ya que el fútbol es uno de los deportes más populares del país. Estudio realizado del césped artificial que garantiza la seguridad de los futbolistas y que promueva el desarrollo de la industria de la hierba sintética.

En la provincia de Loja el deporte ha tenido una evolución constante, creando escuelas de fútbol por empresas públicas y privadas para que los niños, adolescentes y jóvenes entrenen.

Este deporte no solo es una distracción para los espectadores, se ha convertido en un negocio trascendiendo fronteras, culturas, regiones e idiomas, estos centros deportivos están concentrados en las ciudades con mayor población, limitando a que los niños, adolescentes y jóvenes de las parroquias distantes no puedan acceder o ingresar a los entrenamientos en canchas profesionales, lo que obliga a que los mismo utilicen las calles, canchas de arena, canchas de cemento de los centros educativos existentes en cada parroquia.

Por lo tanto es una buena oportunidad explotar los mercados que aún no cuentan con un servicio de este tipo, por esto se hace necesario crear empresas innovadoras, que exploren nuevos campos o alternativas de negocio que tengan la capacidad de satisfacer plenamente las necesidades de los usuario, en donde la parroquia San Lucas no cuenta

con un complejo deportivo adecuado como son las canchas de césped sintético artificial para que practiquen el futbol-sala, los habitantes de dicha parroquia. Los espacios donde practican el futbol son muy pocas y no cubren las expectativas de la población, debido a una infraestructura no acorde a la calidad que la personas desean como es una cancha sintética.

Por esta razón el presente trabajo es una opción que beneficia de sobre manera a la parroquia San Lucas, perteneciente al cantón Loja, en donde la práctica de este deporte no ha sido explotada al cien por ciento. Por ello se toma la iniciativa de realizar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL- SALA, CON CUBIERTO Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA.”**

c. Objetivos de la investigación

Objetivos generales

- ✓ Elaborar el proyecto de factibilidad para la construcción de una cancha de futbol- sala, con cubierto y césped sintético, en la parroquia San Lucas perteneciente al cantón Loja.

Objetivos específicos

- ✓ Realizar el estudio de mercado que permita definir la demanda y la oferta así como elaborar un plan de comercialización.
- ✓ Proponer el estudio técnico que contenga la capacidad, localización y la ingeniería del proyecto.

- ✓ Establecer el estudio administrativo en donde se proponga la organización legal y administrativa de la nueva empresa.
- ✓ Determinar el estudio financiero en donde se realice la cuantificación de las inversiones, las fuentes de financiamiento, los presupuestos de ingresos y gastos; y, los estados financieros
- ✓ Analizar la evaluación financiera mediante la utilización de los siguientes indicadores financieros: (Van) Valor Actual Neto, (TIR) (Tasa Interna de Retorno), Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, Análisis de Sensibilidad.

d. Metodología

El presente proyecto de investigación se desarrollara utilizando los métodos y técnicas:

Métodos:

Para la realización del presente estudio se utilizara los siguientes métodos:

- ✓ **Deductivo:** Éste método se utilizara en la identificación y planteamiento de cada uno de los estudios como, el mercado, técnico organizacional y financiero que servirá para el análisis del proyecto de factibilidad para la creación del servicio de la cancha sintética de fútbol-sala, hasta llegar a las conclusiones generales a través de las técnicas de investigación que se aplicara en el proyecto.
- ✓ **Inductivo:** En base a éste método se determinara el tamaño de la muestra, con datos generales y reales de la población a nivel local

de la parroquia, la demanda real del producto y la demanda potencial.

Técnicas:

- ✓ **Bibliográfica:** Se utilizara esta técnica para recolectar información bibliográfica que sin duda va a representar un soporte significativo a este trabajo de investigación a través de la estructuración del marco teórico.
- ✓ **Observación:** Es un procedimiento que se utilizará en todos los tiempos y lugares como una forma de adquirir conocimientos la observación es una técnica dedicada a ver y oír hechos y fenómenos que se estudiará, con la observación directa donde se establecerá localización de la empresa.
- ✓ **Encuesta:** Es una técnica que se destinara a obtener datos de varias personas cuyas opciones impersonales interesarán al investigador. Para ello se utilizara un listado de preguntas escritas que se entregaran a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito.

Procedimientos

Los procedimientos que se cumplirá en esta investigación de basa en el estudio de las partes que constas la situación o el entorno de la empresa.

Dentro de estos parámetros se detallara todos los resultados que van utilizar los datos el lugar adecuado el lugar donde se va construir, la ubicación en qué provincia se va encaminará el proyecto de factibilidad, la seguridad, se desarrollarán estudios basados con la ingeniería de proyectos.

- ✓ **Estudio de mercado** se realizara a las personas económicamente activa por edades solo del sexo masculino, también quienes nos van a proveer la materia prima lo que tiene que ver con el precio del servicio que va prestarán. Donde también se aplicara las 4 Pes.
- ✓ **Estudio técnico** tiene que ver con el tamaño de la localización y de la empresa la capacidad instalada y utilizada, donde constara macro localización y micro localización de la empresa.
- ✓ **Ingeniería de proyecto** lo realizara un ingeniero civil de la misma parroquia quien realizara estudios para la construcción del complejo deportivo.
- ✓ **En el estudio administrativo** se realizara la legalización de la empresa, los niveles administrativos que tendrá.
- ✓ **El estudio financiero** se realizara las inversiones de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo que constara en el presupuesto en la marca de la empresa.
- ✓ **El financiamiento externo** que tendrá la empresa, constara el punto de equilibrio, lo estados financieros, y la evaluación financiera

Anexo # 2



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas, solicito a usted muy comedidamente se digne contestar la siguiente encuesta, la misma que tiene como finalidad el grado de aceptación del **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CANCHA DE FUTBOL- SALA, CON CUBIERTO Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTÓN LOJA.”** para lo cual se pide la colaboración veraz y oportuna.

La información brindada será de absoluta confidencialidad y se la utilizar únicamente para el desarrollo de la tesis a fin de obtener el grado **de Ingeniero en Administración de Empresas.**

Dato generales

Edad en años
17-21
22-26
27-33
34-40

1. ¿Cuánto asciende sus ingresos mensuales?

De 00 a 366dólares ()

De 500 a 634 dólares ()

De 634 a 768dólares ()

2. ¿Juega indor futbol?

SI () NO ()

¿Por qué?.....

3. ¿Juega futbol-sala?

SI () NO ()

¿Por qué?.....

4. ¿En qué lugar practica el futbol sala?

.....
.....
.....
.....
.....

5. ¿En qué horarios acostumbra jugar?

Matutino ()

Vespertino ()

Nocturno ()

6. ¿Las canchas en las que usted práctica el deporte de que material están elaboradas?

Cemento ()

Arcilla ()

Césped Natural ()

Césped artificial ()

7. ¿Qué factores usted considera al momento de hacer uso de la cancha?

- Precio ()
- Infraestructura ()
- Seguridad ()
- Servicio al cliente ()
- Comodidad ()

8. ¿Si practica el futbol- sala cuánto paga la hora del alquiler de la cancha de césped sintético? (grupo). Marque con una X

\$ 23	\$ 24	\$ 25	\$ 26	\$ 27

9. ¿Si en la parroquia San Lucas perteneciente al Cantón Loja se construyera una Cancha de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético usted utilizaría las instalaciones?

- SI ()
- NO ()
- ¿Por qué?.....

10. ¿Qué días utilizaría este servicio de canchas de Fútbol-sala con cubierta y césped sintético?

El día:

- Lunes ()
- Martes ()
- Miércoles ()
- Jueves ()
- Viernes ()
- Sábado ()
- Domingo ()

11. ¿En qué horarios le gustaría utilizar la cancha sintética para practicar el Fútbol-sala?

Matutino:

- De 9h00 a 10h00 ()
- De 10h00 a 11h00 ()
- De 11h00 a 12h00 ()
- De 12h00 a 13h00 ()

Vespertino:

De 15h00 a 16h00 ()
De 17h00 a 18h00 ()

De 16h00 a 17h00 ()
De 18h00 a 19h00 ()

Nocturno:

De 19h00 a 20h00 ()
De 21h00 a 22h00 ()

De 20h00 a 21h00 ()

12. ¿Cuántas horas en la semana haría uso de la cancha sintética para practicar el Fútbol-Sala?

1h. Por semana ()
2h. Por semana ()
3h. Por semana ()
4h. Por semana ()

5h. Por semana ()
6h. Por semana ()

13. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por el uso de la cancha sintética?

Minutos adicionales (10 minutos) ()

Por cada 3 partidos jugados una botella de agua de tesalia de un litro ()

Por cada 8 partidos jugados a la semana una hora gratis ()

14. ¿Mediante qué medios de publicidad le gustaría conocer la existencia de este servicio? Marque con una X

Vallas publicitarias ()
Trípticos ()
Hojas volantes ()
Publicidad online ()

medios de comunicación	Días	Horarios	Programa
radio			
Frontera Sur 91.7 FM			
Radio Municipal de Saraguro 93.3 FM			

Prensa	Días	Horarios	Sección
Diario La HORA			
La Minga			

Televisión	Días	Horarios	Programa
UV televisión			
GAMA TV			

Gracias por su colaboración

Anexo # 3



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A OFERENTES DE LA PARROQUIA SAN LUCAS PERTENECIENTE AL CANTON LOJA.

Para determinar la oferta existente de canchas se toma en consideración las canchas que existen en el cantón Saraguro por ser esta la competencia que tendrá la nueva empresa que se pretende crear.

Luego de aplicar y analizar las encuestas dirigidas a las empresas de las canchas sintéticas del Cantón Saraguro son los siguientes:

- ✓ Cancha sintética de Gunudel
- ✓ Cancha sintética de las Piscinas
- ✓ Canchas sintética de Quisquinchir

1. ¿Hace que tiempo construyo la cancha de césped sintético?
Marque con una X

Años		
1	()	2 () 3 ()

2. ¿Qué promociones ofrece a sus clientes?

Minutos adicionales ()

Refrescos ()

3. El complejo deportivo posee cerramiento

SI ()

NO ()

4. ¿Cuál es el precio del alquiler de la cancha sintética la hora por equipo?

25 () 30 () 35 ()

5. ¿Qué horas son los más sugeridos por sus clientes?

Mañana ()

Tarde ()

Noche ()

Gracias por su colaboración

Índice

CERTIFICACIÓN	ii
AUTORIA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA	10
1. MARCO REFERENCIAL	10
1.1. El futbol- sala	10
1.2. Fútbol en el mundo	10
2.7. La cancha sintética en el ecuador	23
2.8. Proyectos de inversión	24
2.9. Proyecto de factibilidad	24
3. ESTUDIO DE MERCADO	25
3.2. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	27
4. ESTUDIO TÉCNICO	28
4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO	31
5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	32
5.1. ORGANIZACIÓN LEGAL	33
5.2. Organización administrativa	34
5.3. ORGANIGRAMAS	35
5.4. MANUAL DE FUNCIONES	36
6. ESTUDIO FINANCIERO	36
6.5.3. Evaluación financiera	40
6.5.4. Actual Neto (VAN)	40
6.5.5. Tasa Interna de Retorno o de Rendimiento (TIR)	41

6.5.6. Plazo de Recuperación de una Inversión.....	42
6.5.7. Beneficio-costo.	43
6.5.8. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.	43
e. MATERIALES Y MÉTODOS	45
f. RESULTADOS	52
g. DISCUSIÓN	73
4.6. ESTADOS FINANCIEROS	143
h. CONCLUSIONES	154
i. RECOMENDACIONES	156
j. BIBLIOGRAFÍA	157
k. ANEXOS	160