UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA DE LA CIUDAD DE LOJA"

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR:

Manuel Remigio Flores Caraguay

DIRECTOR:

ING. *Oscar Aníbal Gomez*

LOJA-ECUADOR
2018

No basta con alcanzar la sabiduría, es necesario saber utilizarla.

CERTIFICACIÓN

ING. OSCAR ANÍBAL GÓMEZ CABRERA

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICO:

Haber dirigido el proceso investigativo del señor: **MANUEL REMIGIO FLORES CARAGUAY**, cuyo tema se titula: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA DE LA CIUDAD DE LOJA"**, el mismo que ha culminado de conformidad con el cronograma establecido, cumpliendo con los aspectos de fondo y de forma exigidos en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por tal razón autorizo su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, junio de 2018

Atentamente,

ING. OSCAR ANÍBAL GÓMEZ CABRERA
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Manuel Remigio Flores Caraguay, declaro ser autor del presente trabajo investigativo, 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 de la Biblioteca Virtual.

AUTOR: Manuel Remigio Flores Caraguay

FIRMA: .....

Cédula: 110486169-3

Fecha: Loja, octubre del 2018

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

Yo, Manuel Remigio Flores Caraguay, declaro ser autor de la tesis titulada: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA DE LA CIUDAD DE LOJA",** como requisito para obtener el grado 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 de la siguiente manera en le Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los dieciséis dias del mes de octubre del dos mil dieciocho, firma el autor.

Firma: _____

Autor: Manuel Remigio Flores Caraguay

Cédula: 1104861693

Dirección: Clodoveo Jaramillo Alvarado

Correo electrónico: mrfloresc@unl.edu.ec

Teléfono: 0999462569

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de tesis: Ing. Oscar Anibal Gómez Cabrera

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL: Ing.Rocío Toral Tinitana. MAE.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL: Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán . MAE.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL: Ing. Patricio Gómez Cabrera

IV

DEDICATORIA

La presente tesis la dedico en primer lugar a Dios quién ha estado conmigo bendiciéndome en cada paso que doy y por ser mi fortaleza, a mi Esposa Martha Cecilia Pucha, que con su apoyo incondicional supo incentivarme a superar las adversidades, a mi hijo Thiago Matías Flores Pucha, que se ha convertido en mi Ángel que con sus bendiciones me dio fuerza para seguir adelante, a mis familiares y amigos que me brindaron su apoyo incondicional para concluir con éxito el presente trabajo. A todos los docentes de la academia de Admiración de Empresas por haberme impartido sus sabios conocimientos para mi vida profesional.

AGRADECIMIENTO

Dejo constancia de mi sincero agradecimiento: a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, por formar profesionales competitivos, que con sus respaldos, estímulos y asesoramientos científicos, nos brindaron la Oportunidad de seguir creciendo intelectual y profesionalmente, en especial al director del proyecto Ing. Oscar Gómez por su esfuerzo y dedicación quien con su conocimiento y experiencia ha logrado en mí la motivación para culminar mis estudios. Aportando información y tiempo necesario para la terminación de la presente tesis.

EL AUTOR

a. TÍTULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA DE LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESUMEN

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

El objetivo de este estudio es determinar la factibilidad para la implementación de una Cancha Sintética, en base a los 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 analizó: La demanda Potencial, Real, Efectiva, Oferta y la Demanda Insatisfecha, para esto se utilizó un muestreo estadístico, que fue la Población comprendida de 10 años a 50 años de edad hasta el 2017 con un total ***1.466*** personas dando un total de ***314*** encuestas.

En el Estudio Técnico se determinó el tamaño y localización de la empresa, la misma que estará ubicada en la Parroquia Chuquiribamba del Cantón Loja, lugar que brinda las condiciones y todos los servicios básicos para su ejecución. La Capacidad Instalada que la empresa prestará son ***24*** horas diarias, dando un total de ***8.736*** horas, que representa el ***100%***; mientras que en la Capacidad Utilizada, se estima prudente iniciar durante los primeros seis años con el ***85% y 90%*** de la capacidad instalada, y a partir del séptimo al décimo año se trabajara con una capacidad del ***95%***. Y **100%**.

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 ***$ 40.207,42*** dólares, el mismo que será financiado por el Banco Nacional de Fomento cuyo monto es de ***$ 10.207,42*** dólares equivalente al ***25,4%*** de la inversión, con una tasa de interés efectiva anual del ***11%***; mientras que el ***74,6%*** será financiado por los socios con un monto de ***$ 30.000,00***.

En la evaluación financiera se presenta los siguientes resultados: **El Valor Actual Neto (VAN)** es de ***$ 17.028,30*** dólares; **La Tasa Interna de Retorno (TIR)** es del ***19,38%;*** **la Relación Beneficio Costo** es de ***$1,48*** por cada dólar invertido se recibe una utilidad de **48ctvs**., y cabe indicar que la inversión se

recuperará en ***4*** años ***10*** meses y ***2*** días. En el **Análisis de Sensibilidad** con un incremento en los costos del ***26,30%*** el proyecto no es sensible, arrojando un resultado de ***0,99*** y con una disminución en los ingresos del ***17,68%*** el proyecto no es sensible y da como resultado ***0,99***; Y Finalmente, en base a todos los estudios se plantea sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

The increase in population and therefore an increase in sports has led to new forms of fun and healthy use of free time in the practice of sport in different sports complexes, so that given the need to implement a sports center in the Chuquiribamba Parish of the city of Loja to meet the needs of customers, with the idea of offering quality service that guarantees the welfare of customers and gain prestige to achieve a good position in the market and above all be recognized.

The objective of this study is to determine the feasibility for the implementation of a Synthetic Field, based on Market, Technical, Economic-Financial and Financial Evaluation studies.

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

In the market study, the following was analyzed: Potential, Real, Effective, Supply and Unsatisfied Demand, for this a statistical sampling was used, which was the population from 10 years to 50 years of age up to 2017 with a total of 1,466 people giving a total of 314 surveys.

The Technical Study determined the size and location of the company, which will be located in the Chuquiribamba Parish of the Loja Canton, a place that provides the conditions and all the basic services for its execution. The Installed Capacity that the company will provide is 24 hours a day, giving a total of 8,736 hours, which represents 100%; while in the Used Capacity, it is considered prudent to start with the 85% and 90% of the installed capacity during the first six years, and from the seventh to the tenth year it will be worked with a capacity of 95%. And 100%

In the Legal-Organizational study some legal aspects were determined that are required for normal operation such as: mission, vision, type of company, hierarchical levels and function manuals.

Within the Financial Study, an initial investment of $ 40,207.42 dollars was established, which will be financed by the National Development Bank whose amount is $ 10,207.42, equivalent to 25.4% of the investment, with a rate of effective annual interest of 11%; while 74.6% will be financed by the partners with an amount of $ 30,000.00.

The following results are presented in the financial evaluation: The Net Present Value (NPV) is $ 17,028.30; The Internal Rate of Return (IRR) is 19.38%; The Benefit Cost Ratio is $ 1.48 for each dollar invested, a 48ctvs profit is received, and it is worth indicating that the investment will be recovered in 4 years, 10 months and 2 days. In the Sensitivity Analysis with an increase in costs of

26.30% the project is not sensitive, yielding a result of 0.99 and with a decrease in revenues of 17.68% the project is not sensitive and results 0.99; And finally, based on all the studies, their 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.

Un Resumen donde se habla de las partes primordiales de la investigación realizada, en la revisión de literatura se encuentra los conceptos generalizados del tema planteado.

Los materiales y métodos utilizados como: materiales los suministros de oficina y equipos de oficina; y métodos de investigación: Método inductivo: Este método me sirvió como apoyo para definir el grado de aceptación del segmento de la población encuestada y la percepción del usuario frente a la adquisición del servicio; y el Método deductivo: permitió obtener conclusiones válidas para determinar si es viable o no la creación del proyecto, conociendo de forma real el entorno dónde se ubicará la empresa.

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 Chuquiribamba, 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. Seguidamente se procedió a realizar el estudio financiero, en donde se determina las inversiones y

financiamiento del proyecto, también se realizó la 9 valuación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos en donde indica que el proyecto es rentable.

Una vez realizados los estudios necesarios para la elaboración del proyecto se formuló las respectivas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

1. MARCO REFERENCIAL

ANTECEDENTES DEL FÚTBOL

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

Esto nos llevó a tomar la iniciativa de realizar un **"Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Cancha de Fútbol, con Césped Sintético, en la Parroquia Chuquiribamba".**

EL MUNDO DEL FÚTBOL.

El fútbol es uno de los deportes que más se ha practicado a nivel mundial, tanto a nivel popular como a nivel profesional. Pero la historia del fútbol, lejos de estar 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 hasta llegar a convertirse en lo que hoy conocemos por fútbol. (Internet, historia-del-futbol.html , 2017)

HISTORIA DEL FÚTBOL

Para empezar a narrar la historia del fútbol y localizar el origen de este deporte sería necesario remontarse 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 nacía 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. (Internet, Historia del futbol, 2017)

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 más que 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. (Internet, La-Importancia-Del-Futbol, 2018)

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. (Internet, A9sped_artificial , 2018)

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.

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. (Internet, historia-del-cesped-artificial., 2018)

ECUADOR Y SU HISTORIA CON LAS CANCHAS SINTÉTICAS

El fútbol es un juego colectivo entre un grupo de personas que buscan todos juntos alcanzar un mismo objetivo: la victoria. Es el deporte rey por excelencia y, es el único con la capacidad de mover masas. Es el único capaz de hacer vibrar y/o llorar a toda una nación entera. Dónde no importa el idioma que se hable y mucho menos el estilo que se practica. No importa más que divertirse y dejarse llevar por la pasión del fútbol. 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 no 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 Indor-futbol. 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 como un hobby. (Internet, las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-, 2018)

GENERALIDADES DE LA CANCHA SINTÉTICA

Es una superficie cubierta de césped sintético compuesto en su totalidad de materiales sintéticos, haciendo el deporte al que fuese destinado (golf, futbol soccer, futbol sala, tenis, etc.), más placentero y con menor riesgo en encontrará lesiones graves como sucede en el césped natural, además 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-futbol. (Internet, cespedsinteticoynatural.ec, 2018)

VENTAJAS DEL CÉSPED SINTÉTICO

- Independencia de las condiciones climáticas y resistencia a los escenarios climáticos más adversos (lluvia, nieve, sequía, helada, etc.).
- Ideal para los estadios cubiertos o para los que tienen poca luz por un graderío empinado (el césped artificial no necesita luz solar).

- Cuidado sencillo y mantenimiento económico.
- Diversas posibilidades de utilización: entrenamientos, partidos y eventos culturales pueden celebrarse sobre el mismo césped.
- Condiciones de juego mejoradas y constantes a lo largo de todo el año.

DESVENTAJAS DEL CÉSPED SINTETICO

Para empezar con las desventajas del césped artificial se debe tener en cuenta primero que se trata de un material que puede ser utilizado para muchos fines, es por esto que lo que algunos pueden ver como una desventaja sobre las características del mismo, otros pueden pensar de esto como una ventaja, y hasta puede ser la razón por la que adquieran el producto, la misma razón por la que otros se negarían a comprarlo. (Internet, esped-artificial/ventajas/desventajas, 2018)

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.

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. (Internet, A9sped_artificial , 2018)

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 coloca 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 la parcela de trabajo y sus dimensiones.
- **Paso 5 unión de los rollos del césped artificial**
- **Paso 6 comprobación de la junta de las uniones entre los rollos**
- **Paso 7 colocación de la banda de unión y aplicación del adhesivo**

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

- **Paso 8 Cepillado del césped** se realiza un peinado del césped en contra pelo para realizar el levantamiento de este, favoreciendo la posterior colocación del caucho y ayudando a que quede con un aspecto más natural
- **Paso 9 rellenado con el caucho** esperamos al menos una hora para proceder al rellenado del caucho para que el adhesivo tenga bastante tiempo de curado.
- **Paso 10 acabado final** el último paso de la colocación del césped sintético u artificial es la de regar agua al césped, para que asiente los materiales, poder comprobar la nivelación y el drenaje de la misma. (Internet, cespedsinteticoynatural.ec, 2018)

2. MARCO TEÓRICO

PROYECTOS DE INVERSIÓN

Proyecto es una unidad de actividades de cualquier naturaleza, que requiere para su realización del uso o consumo inmediato o a corto plazo de algunos recursos escasos o al menos limitados (ahorros, divisas, talento especializado, mano de obra calificada, etc.). Aun sacrificando beneficios actuales y asegurarlos, en la esperanza de obtener, en un periodo de tiempo mayor, beneficios superiores a los que se obtienen con el empleo actual de dichos recursos, sean estos nuevos beneficios financieros, económicos o sociales. (Miguel, 2001)

IMPORTANCIA DE EFECTUAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Se refiere a su repercusión en las metas de desarrollo económico y social, ya sea nacional, regional, local (entendiendo como desarrollo el proceso mediante y durante el cual se mejora la calidad de la vida de la población), depende:

1) Del tamaño del proyecto en relación con las dimensiones económicas del sistema en que se inserta; y

2) De la naturaleza de sus insumos y de su producto y de la posición de éstos en el cuadro general de la economía nacional, regional o local.

La importancia de los proyectos radica en los beneficios y el desarrollo que le trae a la sociedad en los niveles local, regional y nacional, esto en función:

1. De la relación del proyecto con el sistema económico donde se encuentra.
2. La posición que tengan en su espacio dependiendo de la naturaleza de sus insumos y de su producto. (Miguel, 2001)

ESTUDIO DE MERCADO

El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio.

En el estudio de mercado se tiene que:

- Es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto.
- Sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos.
- Abarca variables sociales y económicas.
- Recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad. (PADILL, ediciones 2006)

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Una buena encuesta es aquella en que la estratificación de todos los individuos encuestados permite que presenten características similares a la población, es decir, la muestra debe parecerse a la población general, en alguna característica o características que el investigador considere importante, de acuerdo con el producto o servicio en estudio.

GEOGRÁFICA

Trata de subdividir los mercados en segmentos por su localización: países, ciudades, pueblos o regiones donde viven y trabajan los consumidores potenciales. La razón es que los deseos de los consumidores y el uso de los productos suelen relacionarse con una o más de estas subcategorías.

DEMOGRÁFICA

Los datos demográficos también proporcionan una base común para segmentar los mercados de consumidores. Se aprovechan con frecuencia porque guardan una relación estrecha con la demanda y se miden con relativa facilidad. Las características más comunes que se toman en cuenta son: edad, género, etapa del ciclo vital de la familia, ingreso y educación.

PSICOGRÁFICA

Este tipo de datos sirven para segmentar mercados porque se relacionan con el comportamiento y porque se reúnen con relativa facilidad. Dicha segmentación consiste en examinar los elementos relacionados con la forma de pensar, sentir y comportarse de las personas. (URBINA, 2010)

RESULTADOS

Los resultados del proyecto son más específicos que las metas y objetivos del proyecto. La porción de entrega de un plan de proyecto incluye las especificaciones para un proyecto final o un servicio. En él se describe exactamente lo que debe ser similar y cómo se va a realizar. Dependiendo de lo que se está entregando, en esta sección del plan se debe incluir las descripciones cualitativas y cuantitativas del producto final o servicio. (URBINA, 2010)

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

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

DEMANDA POTENCIAL

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

Dp = Pe x %R x Pc

NOMENCLATURA

Dp = Demanda Potencial

Pe = Población de Estudio

%P = Porcentaje de Requerimiento

Pc = Promedio de Consumo

DEMANDA REAL

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

Dp= Dp x %D

NOMENCLATURA

Dp = Demanda Potencial

Dp = Demanda Real

%P = Porcentaje de Requerimiento

Pc = Promedio de Consumo

DEMANDA EFECTIVA

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

De = Dp x %Ae x Ap

NOMENCLATURA

De = Demanda Efectiva

Dp = Demanda Potencial

Ae = Aceptación de la Empresa

Ap = Aceptación del Producto de la Empresa

DEMANDA INSATISFECHA

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

Di = Df − Of

NOMENCLATURA

Di = Demanda Insatisfecha

Df = Demanda Futura

Of Op = Oferta optimizada (URBINA, 2010)

ANÁLISIS DE LA OFERTA

“El comportamiento de los competidores actuales y potenciales proporciona una indicación directa e indirecta de sus intenciones, motivos objetivos, estrategias actuales y sus capacidades para satisfacer con eficiencia las necesidades de parte o del total de consumidores actuales y potenciales que tendrá el proyecto, aspecto de vital importancia para establecer estrategias que permitan desempeñarse mejor que otras empresas”. (CHAIN, 2011)

BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA

El conocimiento de la demanda y oferta proyectada nos permitirá conocer la demanda disponible del proyecto. Es una fase importante en el estudio de mercado que tiene la finalidad de determinar la situación conveniente del mercado al que se quiere ingresar con determinado bien o servicio. (PADILL, ediciones 2006)

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Considerando que la mercadotecnia es un sistema total de actividades de negocios, es fundamental comprender que existe un “orden secuencial” para su planificación, implementación y control; es decir, un punto de inicio seguido de una serie de pasos que se suceden de forma ordenada.

A partir de esta visión estratégica se asume que lo que el consumidor busca no es el servicio como tal, sino la solución que el mismo puede brindarle a las necesidades. Para la elaboración de este plan de estrategias del mercado se analizó la documentación de las encuestas tabuladas, donde nos referimos a las 4p´s producto, precio, promoción y publicidad que brindará la entidad (EPPS, 2015)

SERVICIO

Es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Se puede ofrecer bienes físicos, servicios, experiencias, eventos, personas, lugares, organizaciones, información, ideas, etc. Es un bien que se recibe en un intercambio, que normalmente contiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles, como los aspectos sociales y psicológicos. (Morales, 2009)

PRECIO

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

El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer” (PADILL, ediciones 2006)

PLAZA

La plaza es el lugar donde vendemos el producto. Muchas veces, y es recomendable, antes de abrir una empresa es hacer un estudio de mercado de la zona donde se pretende abrir el negocio, de tal manera la utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente.

PROMOCIÓN

Es la comunicación que persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado. Los objetivos principales de la comunicación son:

- Comunicar las características del producto.
- Comunicar los beneficios del producto.
- Que se recuerde o se compre la marca/producto (Morales, 2009).

ESTUDIO TÉCNICO

Es el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones pertinentes en esta área.

TAMAÑO DEL PROYECTO

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto al tamaño determinara el nivel de operación que posteriormente explicara la estimación de los ingresos por venta. (cajigas, 2004)

CAPACIDAD

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

CAPACIDAD INSTALADA

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

CAPACIDAD UTILIZADA

Existen algunos factores que determinan el tamaño de un proyecto en los cuales indican las razones por las cuales el proyecto no ofrece un mayor número de productos o servicios, y entre las cuales se pueden destacar: (URBINA, 2010)

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

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

MACROLOCALIZACIÓN

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarme con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto.

MICROLOCALIZACIÓN

Los factores más importantes que se deben tomar en cuenta son:

- La ubicación de la materia prima.
- La ubicación de mano de obra especializada.
- La ubicación de caminos y vías de acceso.
- Los precios de los factores productivos.
- La existencia de servicios básicos.
- Cercanía al mercado.
- Otros.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Es la forma técnica de disponer de la mejor ubicación los equipos y demás elementos físicos de la empresa para facilitar la circulación de los materiales.

DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA

Cada proyecto requiere de un proceso sea productivo o de prestación de servicios y, para garantizar su éxito, se hace uso de diferentes equipos, herramientas o maquinarias, las cuales se deben definir en función de la disponibilidad de recursos, objetivos de producción y el tipo de bien o servicio a producir. Con el fin de garantizar la sostenibilidad del proceso productivo del proyecto es importante, antes de decidir sobre el tipo de maquinaria o equipo a utilizar, tomar en cuenta los siguientes puntos: • Conocimiento sobre los proveedores • Contar con información técnica • Capacidad productiva• Análisis de diferentes opciones y precios • Características físicas y operativas • Especialización de mano de obra requerida en su manejo • Mantenimiento, garantía y repuestos • Infraestructura necesaria para su puesta en marcha • Consumo de energía (EPPS, 2015)

DISTRIBUCIÓN FÍSICA

Conocidos los equipos principales y las instalaciones de servicio necesarias (por ejemplo, si deben llegar camiones de despacho de productos, se deberá considerar el área necesaria para su entrada, salida y maniobras de carga o descarga), se desarrolla un diagrama que especifique dónde está cada instalación (estacionamiento de ejecutivos, garaje, sala, entrada al servicio, etc.). (cajigas, 2004)

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo proporciona, en un proyecto de inversión, las herramientas que guía para los que deban administrar dicho proyecto; muestra los elementos administrativos como la planeación de estrategia que defina rumbo y acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales.

ORGANIZACIÓN LEGAL

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

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

2) La razón social o denominación. Es el nombre bajo el cual la empresa operara, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

3) Domicilio. Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la

ubicara en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

4) Objeto de la sociedad. Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

5) Capital social. Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

6) Tiempo de duración de la sociedad. Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para que tiempo o plazo operara.

7) Administradores. Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quien responda por las acciones de la misma. (CHAIN, 2011)

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la

misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada empleado ante solo un superviso inmediato.

NIVELES JERÁRQUICOS

La jerarquía cuando se individualiza podría definirse como el status o rango que posee un trabajador dentro de una empresa, así el individuo que desempeña como gerente goza indudablemente de un respetable status dentro de la misma, pero la diferencia de este individuo en su cargo también condicionará su mayor o menor jerarquía dentro de una empresa.

La jerarquía cuando se usa como instrumento para ejecutar la autoridad posee una mayor formalidad y es conocida como jerarquía estructural de la organización. Este tipo de jerarquía no solamente depende de las funciones que debido a ella existen sino también del grado de responsabilidad y autoridad asignadas a la posición.

ORGANIGRAMAS

El organigrama es un instrumento utilizado por las ciencias administrativas para análisis teóricos y la acción práctica. Sobre su concepto, existen diferentes opiniones, pero todas muy coincidentes.

MANUAL DE FUNCIONES

Es un libro que confiere todas las actividades relacionadas con el funcionamiento y operación del área correspondiente. Este manual documenta los conocimientos, experiencia y tecnología del área, para hacer frente a sus retos y funciones, con el propósito de cumplir adecuadamente con su misión. (PADILL, ediciones 2006)

ESTUDIO ECONÓMICO, FINANCIERO

ESTUDIO ECONÓMICOS

INVERSIONES

Es la asignación eficiente de recursos para el desarrollo de las distintas áreas de la organización, conocida como inversiones, es la base del progreso y de los logros de esta y, por lo tanto, es necesario desarrollar conceptos, métodos y herramientas específicas para evaluarla y decidir sobre la mejor forma de ejecutarla. (Varela, 2010)

INVERSIONES DE ACTIVOS FIJOS

Son todas las inversiones en bienes tangibles necesarios para el desarrollo habitual de una empresa, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía, los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes.

Terrenos: la cuenta terrenos (dentro del activo fijo) significa el valor de la tierra, donde tenemos instalada nuestra empresa y donde se han levantado las edificaciones.

Edificios: Cuando la incluimos dentro del activo fijo, representa el valor de construcción de los edificios, plantas comerciales o industriales, etc.

Maquinaria: En las empresas de tipo industrial (fabricación de productos) y en determinadas empresas de servicios.

Muebles y Enseres: La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc.

Equipos de Oficina: Controlará la inversión en computadoras, calculadoras, procesadores de palabras, máquinas de escribir, fotocopiadoras, etc.

Vehículos: Vehículos de propiedad de la empresa, destinados al transporte de personas o carga

INVERSIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS

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

CAPITAL DE TRABAJO

Se refiere a los gastos o capital adicional (diferente a la inversión en activos tangibles e intangibles) que requiere la empresa cuando inicia sus actividades o entra en funcionamiento. Son el tipo de activos que gozan de liquidez y pueden convertirse en efectivo. (Morales, 2009)

ANÁLISIS DE COSTOS

El análisis de costo es simplemente, el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor o proyecto. También determina la calidad y cantidad de recursos necesarios. Entre otros factores, analiza el costo del proyecto en términos de dinero.

COSTOS DEL SERVICIO

Toda empresa a la hora de producir su producto o servicio debe asumir ciertos costos que le tomará llevarlo a cabo. Normalmente estos costos dependerán de la materia prima que se utilice, la mano de obra que se necesite, el alquiler del local, el pago de impuestos y servicios como agua, electricidad, teléfono, entre otros (CHAIN, 2011)

COSTOS DE OPERACIÓN

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

GASTOS ADMINISTRATIVOS

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

Gastos de Venta

Son los relacionados con la promoción de las ventas del servicio.

Gastos Financieros

Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de intereses y otros rubros ocasionados por calidad de préstamo o comisiones bancarias dentro de este se lo incluye al cálculo de Intereses por préstamo (EPPS, 2015)

COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa, Entre los costos fijos;

- Arriendo de oficinas o locales
- Dividendo de oficinas o locales
- Sueldos
- Cuentas Básicas
- Telefonía e Internet
- Gastos de Oficina

- Gastos de administración y ventas
- Pago de obligaciones financieras
- Pago de Seguros

COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa; son los costos por producir o vender. Se realizará la clasificación de los costos utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas así como también la forma gráfica para la presentación., entre los costos variables tenemos;

- Materia Prima
- Insumos
- Existencias
- Mano de Obra
- Costos de distribución
- Comisiones por venta
- Proveedores Externos para la producción

  (cajigas, 2004)

PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para

calcular el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. En primer lugar hay que mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que sólo es una importante referencia a tomar en cuenta. (Varela, 2010)

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:

Pe = CF / (PVU – CVU)

NOMENCLATURA

- ✓ Pe: punto de equilibrio
- ✓ CF: costos fijos.
- ✓ PVU: precio de venta unitario.
- ✓ CVU: costo variable unitario.

ESTUDIO FINANCIERO

Financiamiento

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

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Fuentes Internas

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.

Fuentes externas

Son las hipotecas (préstamos bancarios), los pagarés, los préstamos quirografarios, y todos los préstamos de instituciones ajenas y/o externas a la empresa. (Miguel, 2001)

ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es aquella que demuestra la situación financiera del negocio en un momento determinado, para ello tomando como referente el presupuesto general se

procede a descontar de los ingresos de los egresos y sobre el valor resultante que se conoce como utilidad o pérdida se aplican los deducibles de la ley, las cuales son:

- Utilidad a Trabajadores
- Impuestos a la Renta
- Reserva Legal

(Villarreal, 1998)

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja se refiere al análisis de las entradas y salidas de dinero que se producen (en una empresa, en un producto financiero, etc.), y tiene en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Con la finalidad de determinar las bondades del proyecto, como base para la toma de decisiones de inversión, se deben presentar en primer lugar las proyecciones de los estados financieros —ganancias y pérdidas, flujo de caja para planificación financiera, balance general y flujo neto de efectivo— para medir la rentabilidad de la inversión. Las proyecciones pueden realizarse a precios constantes y/o corrientes; para las últimas deben establecerse y justificarse previamente las hipótesis asumidas para la escalada interna de

precios en los diversos componentes de inversión, costos e ingresos. (PADILL, ediciones 2006).

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero. (PADILL, ediciones 2006)

FÓRMULA:

$$\mathbf{VAN = Valor\ Actualizado - Inversion}$$

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es el segundo indicador que permite asumir de invertir o no el proyecto, para calcular la Tasa Interna de Retorno se actualiza los valores del flujo de caja a diferentes tasas de descuento, buscando que el Valor Actual Neto resultante se acerque a cero

Como factor de decisión se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.

- Si la TIR es menor a la tasa de descuento el proyecto no es rentable.
- Si la TIR es igual es criterio del inversionista.

FÓRMULA:

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{Dt} = \left[\frac{\boldsymbol{VANTm}}{(\boldsymbol{VANTm} - \boldsymbol{VANTM}}\right]$$

PERÍODO RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y del monto de la inversión es conveniente actualizar los valores por cuanto ello serán recuperados a futuro. (PADILL, ediciones 2006)

FÓRMULA

$$PRC = año\ que\ se\ recupera\ el\ capital + (\frac{\text{inversion} \sum\ primeros\ flujos}{\text{flujo del año que se recupera la inversion}}$$

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera en una inversión, para su cálculo se toma en consideración los

ingresos y egresos totales, luego son sometidos al proceso de actualización con el mismo factor de descuento utilizado para calcular el Valor Actual Neto.

Se debe tomar en consideración los siguientes criterios:

- Si la Relación Beneficio Costo es superior a 1 se invierte.
- Si la Relación Beneficio Costo es inferior a 1 se rechaza la Propuesta.
- Si la Relación Beneficio Costo es igual a 1, es criterio del inversionista ejecutar la propuesta (URBINA, 2010)

FÓRMULA

$$\boldsymbol{rbc} = \left(\frac{\in \textbf{ingresos actualizados}}{\in \textbf{egresos actualizados}}\right) - \mathbf{1}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es igual 1 no hay efectos sobre el proyecto.

FÓRMULAS:

NUEVA TIR

$$\boldsymbol{NTIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{DT}\left(\frac{\boldsymbol{VANTm}}{\boldsymbol{VANTm} - \boldsymbol{VANTM}}\right)$$

DIFERENCIA DE TIR

$$\boldsymbol{TIRR} = \boldsymbol{TIRO} - \boldsymbol{NTIR}$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%\boldsymbol{V} = \left[\frac{\boldsymbol{TIRR}}{\boldsymbol{TIRO}}\right] * \mathbf{100}$$

VALOR DE SENSIBILIDAD

$$\boldsymbol{S} = \left(\frac{\%\boldsymbol{V}}{\boldsymbol{NTIR}}\right)$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

- **MÉTODOS**

Cada una de las actividades del proceso de la investigación implicó el uso de diferentes métodos que están en función a los objetivos planteados que permitieron el desarrollo de los diferentes estudios

- **Método Deductivo**

Se utilizó en la elaboración de un marco teórico necesario para establecer las Pautas, sobre el proyecto de inversión, se analizó el estudio de mercado, técnico, financiero, económico, ambiental y social que afianzó la viabilidad, partiendo de criterios generales para llegar a resultados particulares.

- **Método Inductivo.**

Por medio de este método se recopiló información particular obtenida a través de la muestra de la población de la Parroquia Chuquiribamba, aplicando los instrumentos de investigación seleccionados, mediante los cuales se dimensionó el proyecto de acuerdo a las necesidades de la población objeto de estudio

- **TÉCNICAS**

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

- **La Observación.**

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

- **La Encuesta.**

Se aplicó 314 encuestas a la población de Chuquiribamba para conocer gustos y preferencias de los posibles usuarios de nuestro servicio y así determinamos la distinta demanda y la oferta que existe en la Parroquia.

UNIVERSO Y MUESTRA DE LAS POBLACIONES DE ESTUDIO

1) UNIVERSO DE LA DEMANDA

La implementación de la Cancha con césped sintético en la parroquia Chuquiribamba, está dirigida a la población comprendida entre las edades de 10 a 50 años de edad, de acuerdo a los datos expuestos por el INEC, la parroquia Chuquiribamba en el 2010 tiene una población decreciente del -0,78%, sin embargo de acuerdo a un estudio realizado por el Municipio de Loja denominado “Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Chuquiribamba” en el año 2015 se ha diagnosticado que cuya población es creciente con un crecimiento aproximado del 13% en los últimos 5 años. Así mismo la relación de género hombres-mujeres se mantiene casi

inalterable desde el último censo poblacional, siendo actualmente el mayor porcentaje de población femenina.

El censo del 2010 realizado por el INEC, determina que la población de Chuquiribamba cuenta con alrededor de 1232 habitantes que comprenden un rango de edad entre 10 a 50 años, proyectado al 2017 con una tasa de crecimiento del 2.52% que nos da un total de 1466 habitantes de 10 50 años de edad **“PARA MAYOR CONSTANCIA DE LO ANTES MENCIONADO DE LA TASA DE CRECIMIENTO SE PUEDE CONSTATAR EN EL DOCUMENTO DENOMINADO “PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DE LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA” QUE SE ARCHIVAN EN EL MUNICIPIO DE LA CIUDAD DE LOJA” (ver anexo 1)** para nuestro estudio se presenta a continuación las tablas de proyección de los habitantes en rango de nuestro estudio:

CUADRO # 1

POBLACIÓN DE ESTUDIO 2010	
EDADES	**POBLACIÓN**
10-14	262
15-19	193
20-24	142
25-29	118
30-34	119
35-39	126
40-44	115
45-50	157
TOTAL	**1232**

Fuente: INEC
Elaboración: El autor

Fórmula:

$$\mathbf{Pf = Po\ (1 + i)^{n}}$$

$$\boldsymbol{Pf = 1232\ (1 + 0,0252)^{7}}$$

$$\boldsymbol{Pf = 1232\ (1.0252)^{7}}$$

$$\boldsymbol{Pf = 1232\ (1.19031)}$$

$$\boldsymbol{Pf = 1466}$$

CUADRO # 2

AÑO	POBLACIÓN PROYECTADA	TASA DE CRECIMIENTO
2010	1232	2,52%
2011	1263	2,52%
2012	1295	2,52%
2013	1328	2,52%
2014	1361	2,52%
2015	1395	2,52%
2016	1430	2,52%
2017	**1466**	

Fuente: INEC cuadro # , P.D Y O.T. Chuquiribamba

Elaboración: El autor

2) DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Una vez que tenemos la cantidad real de estudio que es de 1466 personas comprendidas entre las edades de 10 a 50 años de edad, procedemos sacar el tamaño de la muestra de la siguiente manera:

Fórmula:

$$\boldsymbol{M = \frac{N}{1 + e2.N}}$$

En donde:

M = Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población (1.466)

E= Límite aceptable de error muestral (0,05)

$$\mathrm{M} = \frac{1466}{1 + (0{,}05)^2 * 1466}$$

$$M = \frac{1466}{1 + (0{,}0025) * 1466}$$

$$M = \frac{1466}{1 + 3.665}$$

$$M = \frac{1466}{4.665}$$

$$\boldsymbol{M = 314}$$

De acuerdo a la aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra, se deberá aplicar 314 encuestas a la población de la parroquia Chuquiribamba.

3) POBLACIÓN DE LA OFERTA

Para el estudio de la oferta, al no tener servicios de la misma línea como son las canchas sintéticas en la Parroquia Chuquiribamba, se tomó de las encuestas pregunta 11, que son las personas que no harán uso de nuestros servicios, que corresponde al 0,78%**.**

PROVEEDOR

Para la construcción de la cancha el principal elemento que se necesita es el césped sintético, para lo cual se ha hecho diferentes cotizaciones arrojándonos como el mejor proveedor la empresa **"PLANET GRASS"** de la ciudad de Cuenca.

GRAFICO # 1

Planet Grass
• Césped Sintético Deportivo y Decorativo
• Pisos EPDM
• Construcción a Nivel Naiconal para proyectos de Canchas, Parques y Jardines
Dirección: Av. 24 de mayo y Canarios Sector Universidad del Azuay
Teléfono oficina: 072885534 / 0999955755
@planetgrass.ec
0984094409
golazofutbol7@gmail.com

f. RESULTADOS

TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS.

DATOS GENERALES:

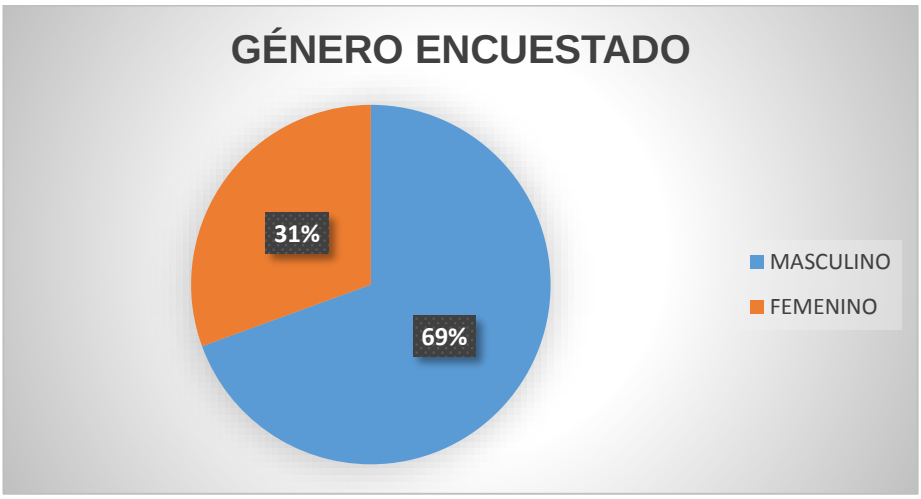
- **SEÑALE SU GENERO**

CUADRO # 3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA PORCENTAJE	PORCENTAJE
MASCULINO	218	69,43
FEMENINO	96	30,57
TOTAL	**314**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas
Elaboración: El autor

GRÁFICO # 2



Interpretación

Es importante tener una visión clara a que sexo va a dirigirse en mayor porcentaje el servicio que brindaremos, proporcionándonos como resultado

las encuestas aplicadas, con un porcentaje del 69,43% son hombres, mientras que el 30,57% son mujeres.

Análisis

Cabe recalcar que las personas de género masculino son los que, con mayor frecuencia practican Fútbol (Indor Fútbol) y en consecuencia son quienes más utilizan este tipo de canchas, cabe aclarar que no se descarta al sexo femenino a que hagan uso de las instalaciones.

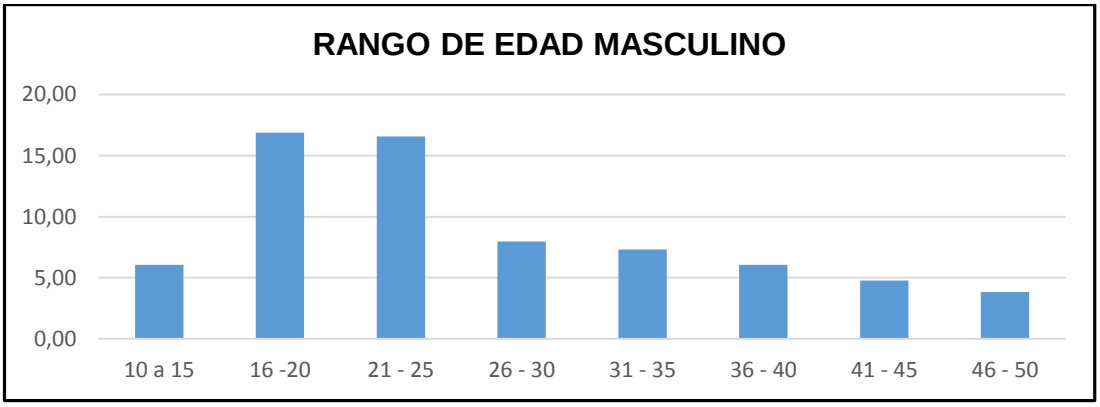
- **EDAD**
- **RANGO DE EDAD MASCULINO**

CUADRO # 4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 a 15	19	6,05
16 -20	53	16,88
21 - 25	52	16,56
26 - 30	25	7,96
31 - 35	23	7,32
36 - 40	19	6,05
41 - 45	15	4,78
46 - 50	12	3,82
TOTAL	**218**	**69,43**

Fuente: Aplicación de las Encuestas
Elaboración: El autor

GRÁFICO # 3



Interpretación

Para la recolección de la información se ha tomado en cuenta las edades de las personas de la Parroquia Chuquiribamba los cuales serán quienes hagan uso de nuestro servicio, y de acuerdo a la información recogida, del 100% de las encuestas aplicadas 69,43% corresponde al género masculino obteniendo que el 6,05% de las edades se encuentran en el rango de 10 a 15 años, mientras que el 16,88% tienen de 16 a 20 años de edad, sin embargo el 16,56% se hallan en la edad de 21 a 25 años, con el 7,96% de las personas encuestadas se encuentran en el rango de 26 a 30 años de edad, seguido del 7,32% están comprendidas entre los 31 a 35 años, con el 6,05% con las edades de 36 a 40 años de edad, a continuación están con el 4,78% las personas comprendidas entre los 41 a 45 años y finalmente con el 3,82 la edades de 46 a 50 años de edad, dando un porcentaje de personas encuestadas de género masculino del 69,43%.

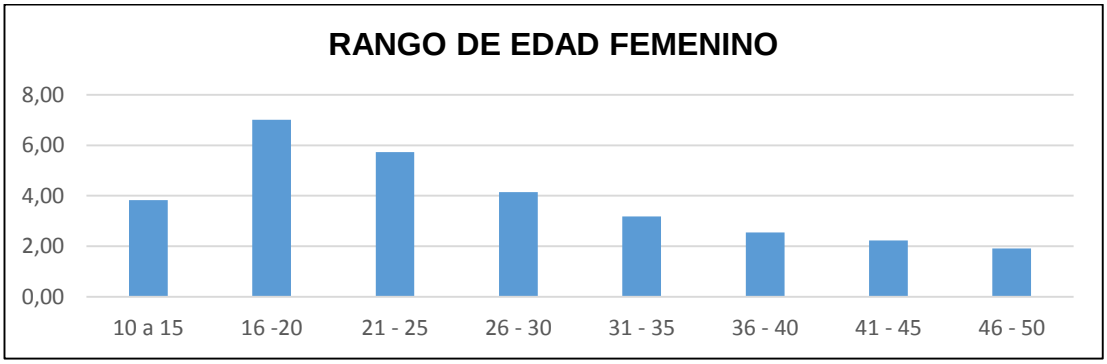
- **RANGO DE EDAD FEMENINO**

CUADRO # 5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 a 15	12	3,82
16 -20	22	7,01
21 - 25	18	5,73
26 - 30	13	4,14
31 - 35	10	3,18
36 - 40	8	2,55
41 - 45	7	2,23
46 - 50	6	1,91
TOTAL	**96**	**30,57**

Fuente: Aplicación de las Encuestas
Elaboración: El autor

GRÁFICO # 4



Interpretación

Realizada las encuestas a las personas de género femenino nos arroja la siguiente información; del 100% de las encuestas aplicadas el 30,57%corresponde al género femenino de aquello el 3,82% de las edades se encuentran en el rango de 10 a 15 años, mientras que el 7,01% tienen de 16 a 20 años de edad, sin embargo el 5,73% se hallan en la edad de 21 a 25

años, con el 4,14% de las personas encuestadas se encuentran en el rango de 26 a 30 años de edad, seguido del 3,18% están comprendidas entre los 31 a 35 años, con el 2,55% con las edades de 36 a 40 años de edad, a continuación están con el 2,93% las personas comprendidas entre los 41 a 45 años y finalmente con el 1,91%la edades de 46 a 50 años de edad, dando un porcentaje de personas encuestadas de género femenino del 30,57%.

Análisis General

Esta pregunta fue tomada como filtro de la encuesta, es decir, como ya se determinó el segmento de mercado al cual está dirigido el proyecto, las encuestas se aplicaron únicamente a las personas que están dentro de nuestra meta. Y se puede constatar que las personas que van a utilizar o alquilar este servicio de canchas sintéticas se encuentran en una edad promedia de 17 años, ya que es una edad propicia para que las personas puedan hacer uso de las instalaciones y practicar deporte.

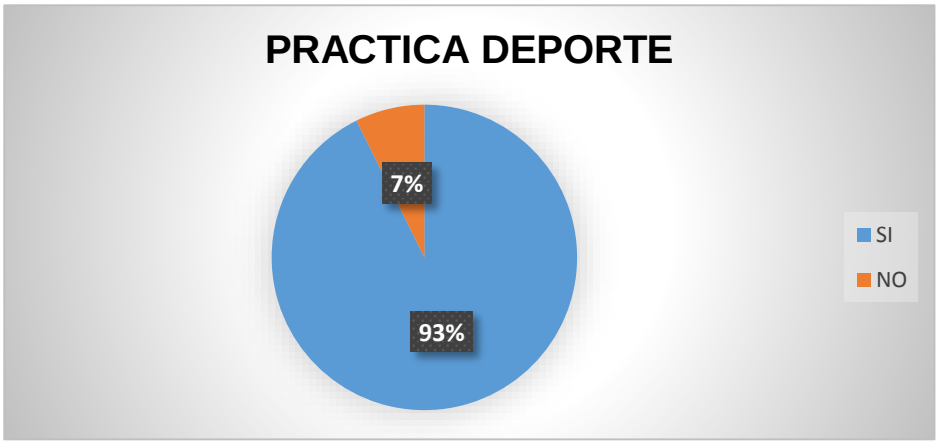
1. **¿Practica Usted algún deporte?**

CUADRO # 6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	291	92,68
NO	23	7,32
TOTAL	**314**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 5



Interpretación

Con esta pregunta obtendremos la información para obtener nuestra posible demanda potencial, la cual accederán a nuestro servicio, según las encuestas aplicadas a las personas de la parroquia Chuquiribamba, se puede decir que el 93% de las personas encuestadas practican deporte, mientras que el 7% de los encuestados no realizan ninguna actividad deportiva.

Análisis

La práctica deportiva en el ser humano es de vital importancia ya que mantiene a la persona en un estado físico y mental en equilibrio, y se puede verificar que el 93% de la población Chuquiribambense hacen deporte.

2. **¿Cuál es el deporte que más practica?**

CUADRO # 7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FUTBOLL	259	89,00
BOLYBOL	16	5,50
BASKET	16	5,50
TOTAL	**291**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 6

Interpretación

Cabe indicar que el 100%, que corresponde a 291 personas encuestadas, él 89% se dedican a practicar el Fútbol (Indor-Fútbol), mientras que el 6% de los encuestados realizan otras actividades deportivas como el voleibol y el 5% al basquetbol, lo cual les ayuda a crear una serie de valores y beneficios fundamentales para la formación y la calidad de vida de cada uno de ellos.

Análisis

Se observa que el 89% de las personas encuestadas les gusta practicar este deporte, y se puede deducir que esta población posiblemente está en disposición de adquirir los servicios ofrecidos por una cancha sintética de Fútbol.

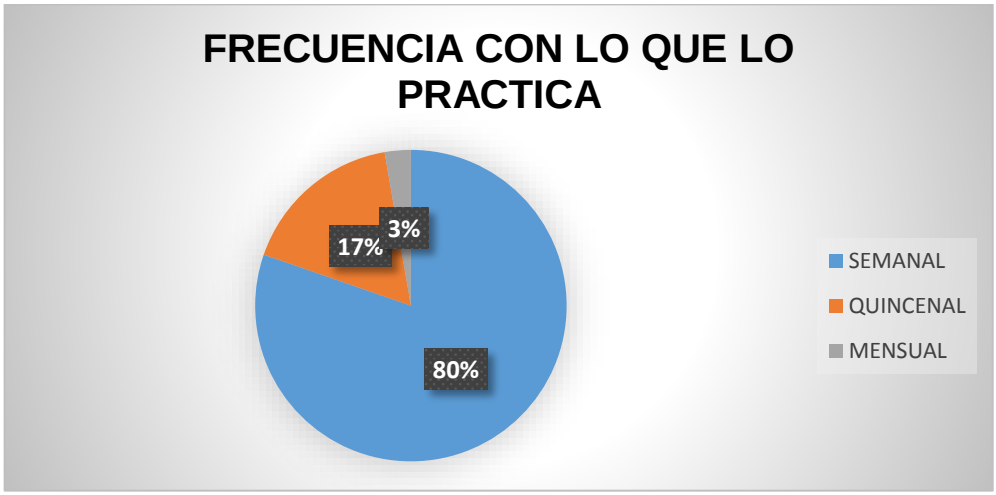
3. **Con qué frecuencia practica el deporte del futbol?**

CUADRO # 8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEMANAL	208	80,31
QUINCENAL	44	16,99
MENSUAL	7	2,70
TOTAL	**259**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas
Elaboración: El autor

GRÁFICO # 7



Interpretación

De las 259 personas que contestaron que si les gusta jugar Fútbol, el 80% que corresponde a las personas que practican con mayor frecuencia que lo hacen semanalmente, mientras que el 17% de los encuestados juegan quincenalmente y con el 3% que hace referencia a las personas que realizan dicha práctica mensualmente.

Análisis

Con lo anterior podemos deducir que en este sector la práctica del Fútbol (Indor Fútbol) se realiza periódicamente en lapsos cortos de tiempo con un promedio de 2 horas por semana, lo que indica que posiblemente exista una gran influencia de clientes a la cancha de forma equilibrada.

3.1 Promedio de Horas que practican deporte

CUADRO # 9

ALTERNATIVA (HORAS) semanal	FRECUENCIA	$\bar{x}$	x*f	ANUAL
1 A 2	125	1,5	187,5	9750
3 A 4	83	3,5	290,5	15106
5 A 6	0	5,5	0	0
MAS DE 6	0	0	0	0
TOTAL	**208**		**478**	**24,856**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

CUADRO # 10

ALTERNATIVA (HORAS) quincenal	FRECUENCIA	$\bar{x}$	x*f	ANUAL
1 A 2	30	1,5	45	1080
3 A 4	14	3,5	49	1176
5 A 6	0	5,5	0	0
MAS DE 6	0	0	0	0
TOTAL	**44**		**94**	**2256**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

CUADRO # 11

ALTERNATIVA (HORAS) mensual	FRECUENCIA	$\mathcal{X}$	x*f	ANUAL
1 A 2	1	1,5	1,5	18
3 A 4	6	3,5	21	252
5 A 6	0	5,5	0	0
MAS DE 6	0		0	0
TOTAL	**7**		**22,5**	**270**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

MEDIA ARITMETICA:

$$x = \frac{\in X * F}{n} \qquad x = \frac{27{,}382}{259} = 105{,}7$$ **HORAS ANUAL**

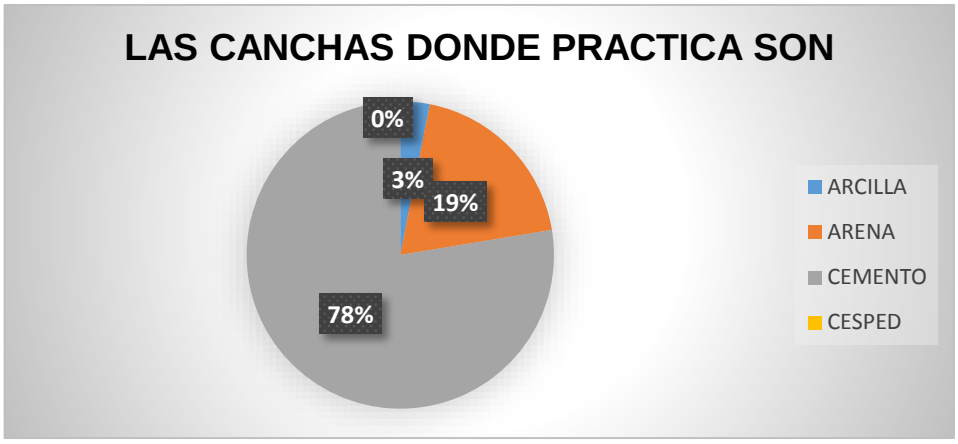
4. Las canchas en las que Ud. Lo practica están elaboradas de:

CUADRO # 12

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ARCILLA	8	3,09
ARENA	50	19,31
CEMENTO	201	77,61
CESPED	0	0,00
TOTAL	**259**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 8



Interpretación

Se puede observar que el 78% de las personas encuestadas practican el Fútbol en canchas de cemento; mientras que el 19% realizan este deporte en canchas de arena y el 3% en canchas de arcilla.

Análisis

Esta pregunta era de gran importancia realizarla ya que a través de esta, evaluaremos el tipo de material de las canchas en que las personas practican

este deporte y teniendo como resultado la mayoría de los encuestados acostumbran a jugar en canchas de cemento con un porcentaje del 78%.

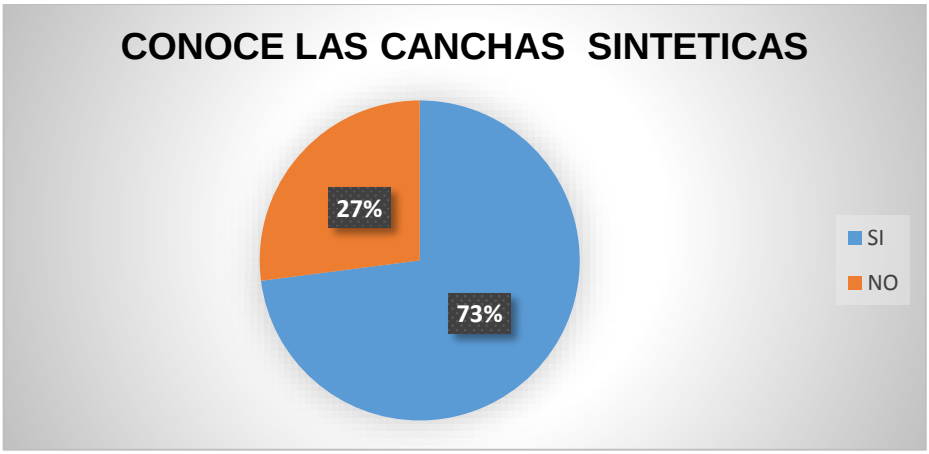
5. ¿Conoce las canchas de césped sintético?

CUADRO # 13

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	189	72,97
NO	70	27,03
TOTAL	**259**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 9



Interpretación

De acuerdo a las encuetas realizadas un 72,97% nos manifestaron que si conocen las canchas con césped sintético, en tanto que un 27,03% nos supieron manifestar que no conocen las canchas.

Análisis

Con esta pregunta nos podemos dar cuenta que en la Parroquia Chuquiribamba, existe un porcentaje considerable que no conocen las canchas a implementarse en el sector, lo cual es de suma importancia la

explicación necesaria del encuestador al encuestado que desconoce de la misma.

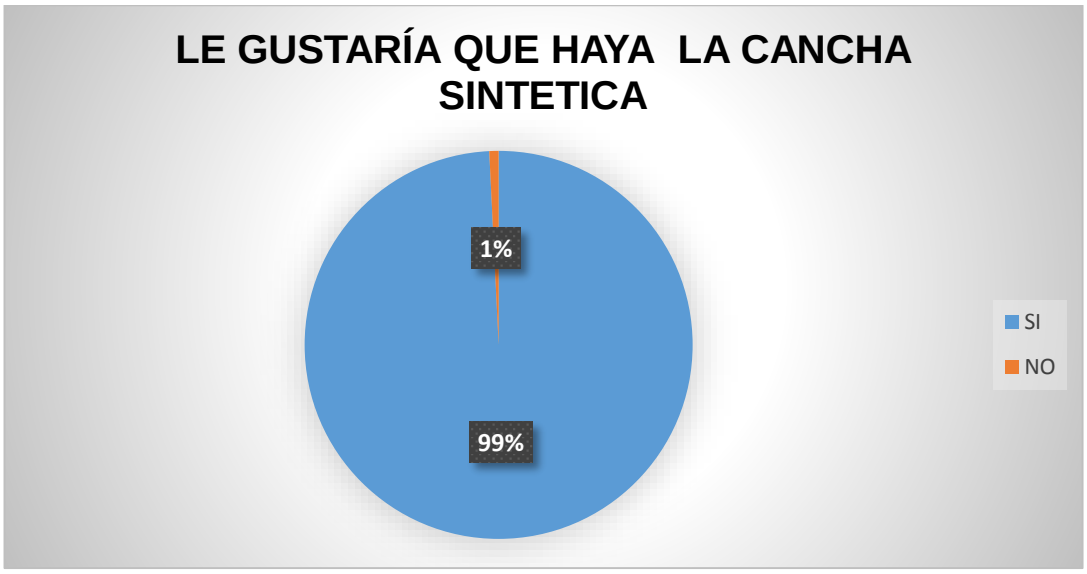
6. ¿Le gustaría que haya una cancha con césped sintético en la parroquia Chuquiribamba?

CUADRO # 14

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	257	99,23
NO	2	0,77
TOTAL	**259**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 10



Interpretación

De acuerdo a las encuestas realizadas a las 259 personas que vienen a ser el 100 %, 257 personas nos supieron manifestar que si les gustaría la implementación de la cancha en la Parroquia Chuquiribamba dándonos un

total de 99,23% y 2 personas no están de acuerdo con esta implementación que no da un total de 0,77%.

Análisis

Esta es una de las preguntas también muy importantes que nos ayudara a determinar una de las demandas para nuestro estudio, y a través de ello nos hemos podido dar cuenta que en la parroquia de Chuquiribamba existe una gran aceptación de la instalación de la cancha.

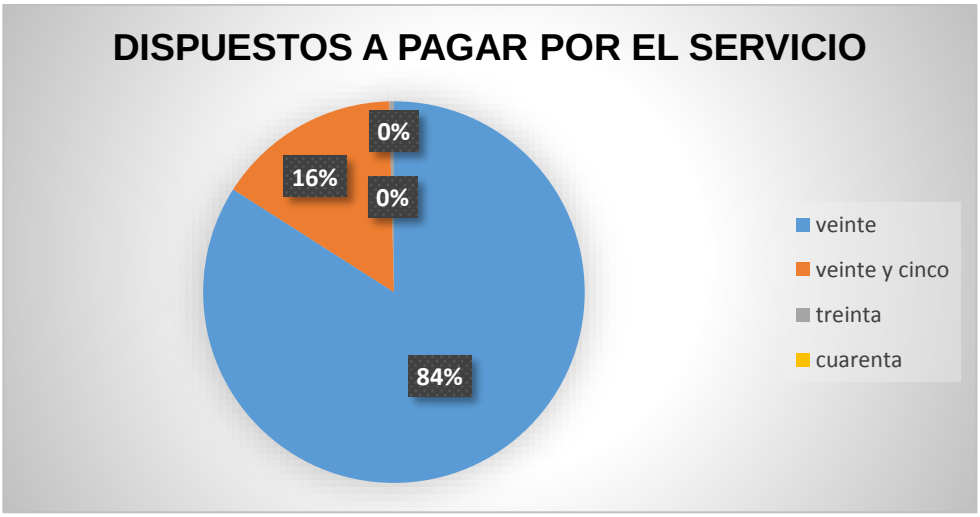
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar (por equipo) por el servicio de la cancha de césped sintético? (una hora)(señale una)

CUADRO # 15

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
veinte	216	84,05
veinte y cinco	40	15,56
treinta	1	0,39
cuarenta	0	0
TOTAL	**257**	**100**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 11



Interpretación

Las 257 personas encuestadas que son el 100% nos ha dado el resultado con un 84% que están dispuestos a pagar $20,00 por la hora de alquiler de la cancha sintética, por otro lado el 16% de los encuestados pagarían $25,00 por

la hora de alquiler, y por ultimo con un 0,39% pagarían por el alquiler de la cancha la cantidad de $30,00.

Análisis

Podemos darnos cuenta que la mayoría de las personas estarían dispuestos a pagar $20 por el alquiler de la cancha, tomando en cuenta que la Parroquia de Chuquiribamba es un sector de altísima productividad agrícola, ganadera y últimamente también con la piscicultura.

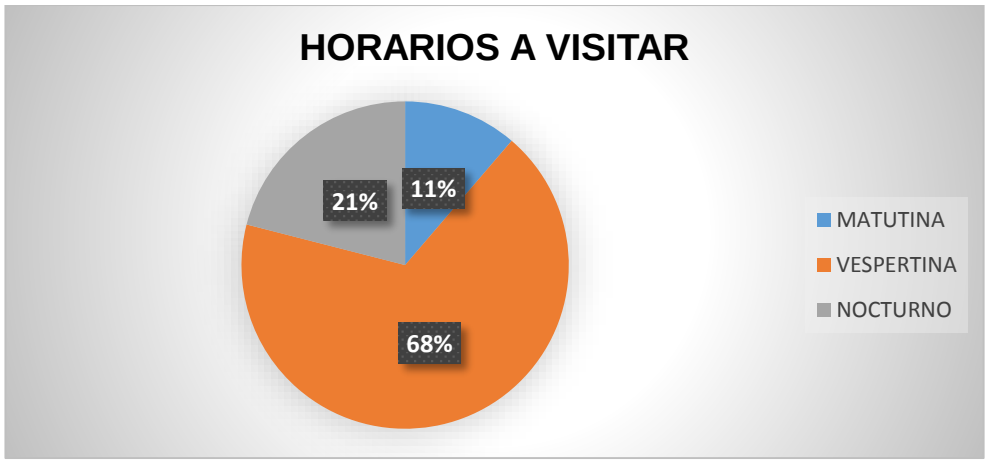
8. ¿En qué horarios estaría dispuesto a usar este nuevo servicio a implementar?

CUADRO # 16

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MATUTINA	29	11,28
VESPERTINA	174	67,70
NOCTURNO	54	21,01
TOTAL	**257**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas
Elaboración: El autor

GRÁFICO # 12



Interpretación

En los siguientes datos con mayor porcentaje del 68% de las personas encuestadas se manifestaron practicar este deporte en el horario vespertino, el 21% de los encuestados coincidieron en que la práctica del fútbol lo realizaría en horario nocturno y un 11% lo practican en horario matutino

Análisis

Con estos datos podemos deducir que un alto porcentaje de las personas encuestadas utilizarían las instalaciones, en horarios preferidos de la tarde y noche.

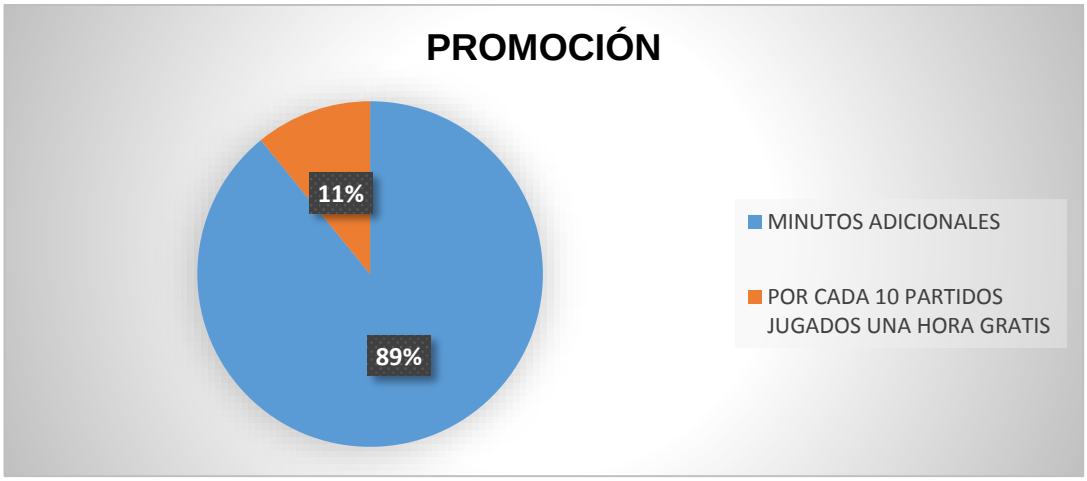
9. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por el uso de las instalaciones?

CUADRO # 17

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MINUTOS ADICIONALES	229	89,11
POR CADA 10 PARTIDOS JUGADOS UNA HORA GRATIS	28	10,89
TOTAL	**257**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 13



Interpretación

En cuanto a las promociones que los usuarios prefieren al momento de alquilar o hacer uso de las instalaciones tenemos un alto porcentaje del 89% en lo que respecta a los minutos adicionales; mientras que el 11% de los encuestados

prefieren optar por cada 10 partidos jugados tener una hora gratis para la práctica del deporte.

Análisis

Podemos concluir que la mayor parte de los usuarios al momento de utilizar las instalaciones de las canchas sintéticas les gustaría recibir minutos adicionales por partido jugado como promoción por parte de la empresa.

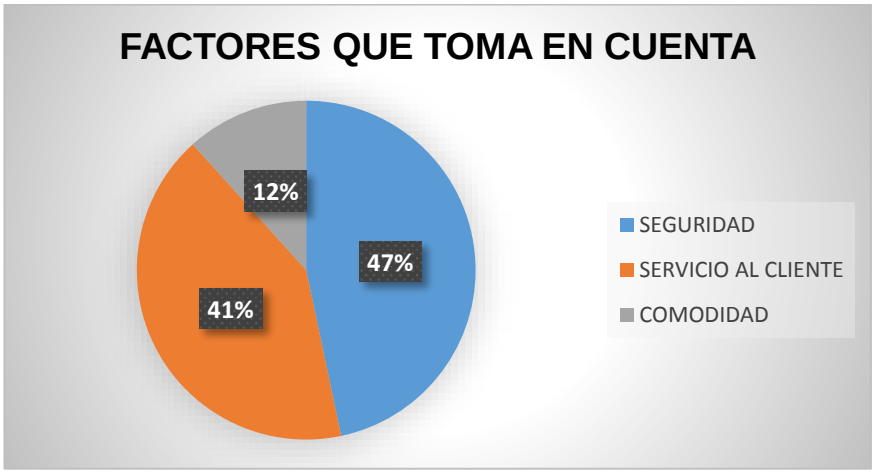
10. ¿Qué factores usted consideraría al momento de hacer uso de las instalaciones?

CUADRO # 18

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEGURIDAD	120	46,69
SERVICIO AL CLIENTE	107	41,63
COMODIDAD	30	11,67
TOTAL	**257**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 14



Interpretación

Esta pregunta nos permite conocer la importancia que tiene cada factor por parte de los usuarios al momento de hacer uso de los servicios y como resultados obtuvimos que la seguridad influye con mayor porcentaje del 47%; mientras que el 41% tomarían en cuenta el servicio al cliente que se brinde y el 12% consideraría importante la comodidad.

Análisis

Una vez analizado los porcentajes de los factores se considera que la seguridad y la atención al cliente son los factores más importantes que los usuarios tomarían en cuenta al momento alquilar o hacer uso de las instalaciones para practicar dicha actividad deportiva.

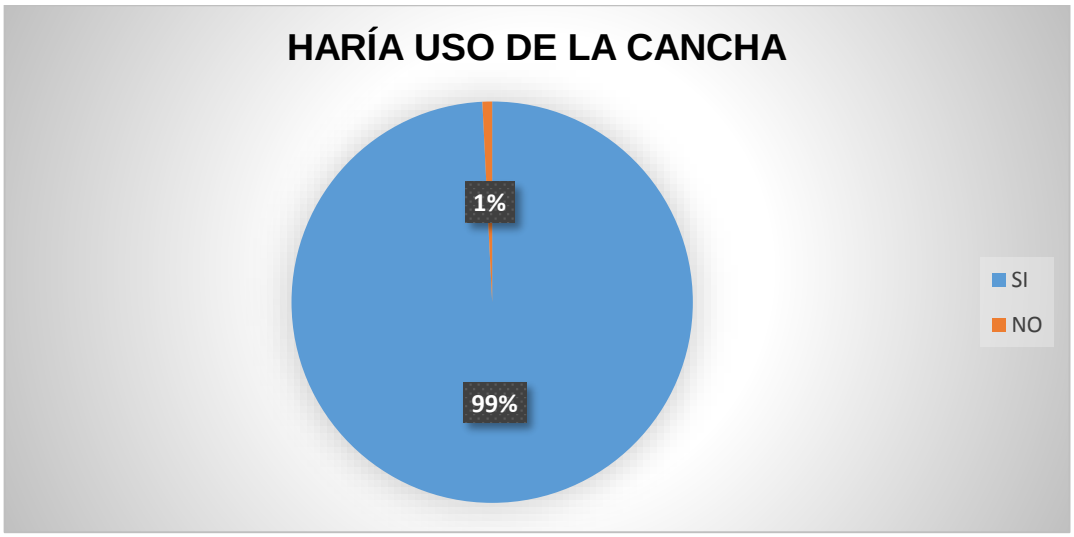
11. ¿Si se implementaría la cancha de césped sintético, estaría dispuesto hacer uso de ella?

CUADRO # 19

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	255	99,22
NO	2	0,78
TOTAL	**257**	**100**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 15



Interpretación

Se observa claramente que las personas encuestadas están de acuerdo que dentro de la Parroquia Chuquiribamba se implemente un lugar de esparcimiento deportivo como lo es de una cancha de Fútbol con césped sintético, dándonos un porcentaje del 99,2% que corresponden a 255 personas nos supieron manifestar que si utilizarían este servicio.

Análisis

Dichos resultados son absolutamente favorables para el desarrollo de nuestro proyecto en la Parroquia Chuquiribamba debido a que existe un alto grado de aceptación por parte de las personas de la localidad, esto permite conocer que la puesta en marcha de la empresa, tendrá buena acogida en el lugar.

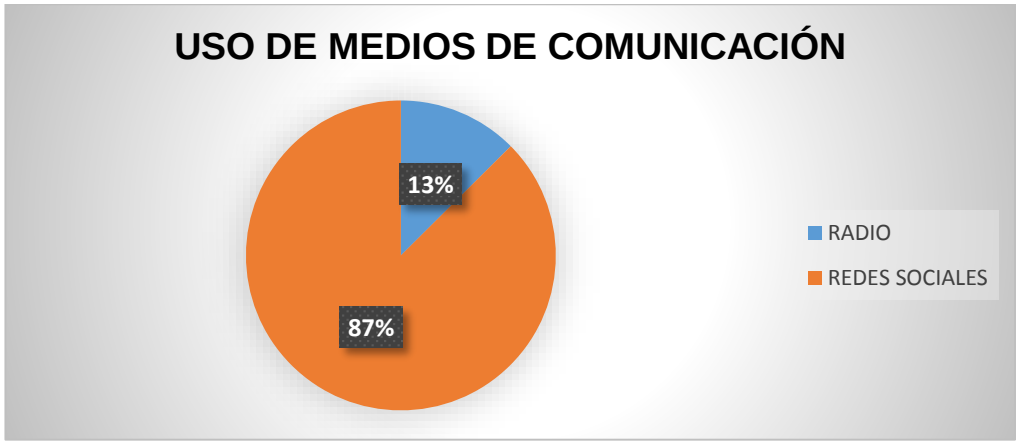
12 . ¿A qué medios de comunicación accede con mayor regularidad?

CUADRO # 20

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	32	12,55
REDES SOCIALES	223	87,45
TOTAL	**255**	**100,00**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 16



Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos constatar que el medio de comunicación por el cual las personas de la Parroquia de Chuquiribamba quieren conocer la existencia de la empresa es por medio de la redes sociales con un porcentaje de 87%, y un 13% de las personas manifestaron que hacen uso de la radio, considerando que estos dos medios son los más accesibles en la Parroquia.

Análisis

La mejor forma para promocionar o dar a conocer nuestro servicio a la sociedad es a través de los medios de comunicación y la existencia de la cancha sintética de Fútbol en la Parroquia de Chuquiribamba se dará a conocer mediante las redes sociales ya que dicho medio de comunicación permite visualizar los servicios que ofrece la empresa.

13 Utilización de las redes sociales

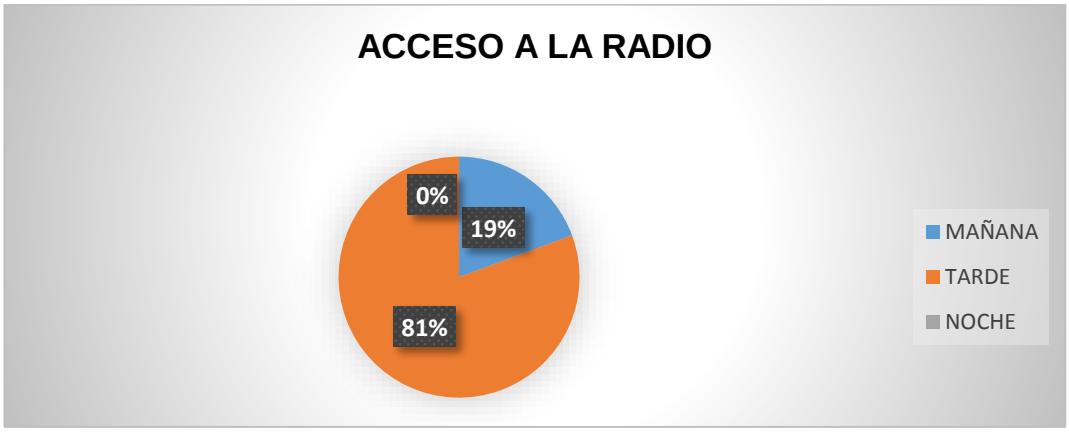
- **RADIO**

CUADRO #21

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO		
MAÑANA	6	2,35
TARDE	25	9,80
NOCHE	0	0,00
TOTAL	**31**	**12,16**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRÁFICO # 17



- **FACEBOOK**

CUADRO # 22

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
REDES S. FACE		
MAÑANA	0	0,00
TARDE	0	0,00
NOCHE	224	87,84
TOTAL	**224**	**87,84**

Fuente: Aplicación de las Encuestas.
Elaboración: El autor.

GRAFICO # 18

Interpretación

Del 100% de las personas encuestadas se dividen en las diferentes accesos a los medios de comunicación que a continuación se detallan con un 87,94% con acceso a las redes sociales específicamente el Facebook detallándose la utilización de los mismo en la noche con un 100%, y con un 12,06% se refiere al acceso a la radio, detallándose el acceso a la misma con un 81% en la tarde, seguido de con un 19% quienes acceden en la mañana.

Análisis

Tomando en consideración los resultados de las encuestas podemos constatar que los Habitantes de la Parroquia Chuquiribamba, acceden con mayor regularidad a las redes sociales específicamente el Facebook, esto debido a la gran cobertura existente de las redes inalámbricos del internet.

g. DISCUSIÓN

a) ESTUDIO DE MERCADO

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

Con el estudio de mercado se determinara la demanda, oferta y la demanda insatisfecha y la comercialización del servicio de la cancha de Fútbol, para obtener la información necesaria se utilizaron técnicas como la observación y la encuesta, aplicada a la población comprendida de 10 a 50 años de edad de la Parroquia de Chuquiribamba, 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.

- **SERVICIO PRINCIPAL.**

El servicio principal es la creación de una Cancha con Césped Sintético en la Parroquia Chuquiribamba, cuya dimensión será de 25 metros de largo y 20 metros de ancho; se brindará atención desde las 13 pm hasta las 23,99 pm de lunes a viernes, lo que se pretende con esta idea de negocio es fomentar

la práctica del Fútbol, 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.

- **SERVICIO SUSTITUTOS.**

El servicio sustituto para el servicio de Canchas Sintéticas, son las canchas de cemento las mismas que se encuentran en los establecimientos educativos y algunas en los barrios de la parroquia.

- **MERCADO DEMANDANTE.**

Los demandantes o usuarios del servicio de Cancha de Fútbol con Césped Sintético, está dirigido a la población comprendida entre los 10 a 50 años de edad, el cual está conformado por los jóvenes y adultos, de la Parroquia Chuquiribamba del Cantón Loja.

USO PROMEDIO DEL SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHA DE FÚTBOL CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA.

En cuanto al uso promedio del servicio y conforme a los resultados obtenidos en la recopilación de la información, se determinó que el uso será de 2 horas semanales de alquiler por persona, lo que multiplicado por las 52 semanas que tiene el año nos da un consumo de 105,7 horas anuales, estos datos se obtuvieron de la **Pregunta N°- 4.1.- ¿con que frecuencia practica el deporte del futbol?**

$x = \frac{\in X * F}{n}$ $x = \frac{27{,}382}{259} = 105{,}7$ **HORAS ANUAL**

- **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 de la Parroquia de Chuquiribamba, es decir los obtenidos para el año 2017, que es de 1466 que a continuación se detalla.

CUADRO # 23

AÑO	POBLACIÓN PROYECTADA	TASA DE CRECIMIENTO
2010	1232	2,52%
2011	1263	2,52%
2012	1295	2,52%
2013	1328	2,52%
2014	1361	2,52%
2015	1395	2,52%
2016	1430	2,52%
2017	**1466**	

Fuente: P, C Y R. U. cuadro # 2
Elaboración: El autor.

- **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 comprendida

entre las edades de 10 a 50 años de la Parroquia de Chuquiribamba con un total de 1.466 personas para el año 2017, 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 ¿practica Usted deporte?, luego se procedió a calcular tomando como información base, el total de la población económicamente activa de la Parroquia de Chuquiribamba del año 2017 y el porcentaje de los futuros consumidores dando un total del 92,68%.

CUADRO # 24

DEMANDA POTENCIAL		
AÑO	**POBLACION DE ESTUDIO**	**DEMANDANTES POTENCIALES (93%) Cuadro # 5**
2017	1466	1363
0	1503	1398
1	1541	1433
2	1580	1469
3	1619	1506
4	1660	1544
5	1702	1583
6	1745	1623
7	1789	1664
8	1834	1706
9	1880	1749
10	**1928**	**1793**

Fuente: cuadro # 22
Elaboración: El autor.

- **DEMANDA REAL.**

Para la determinación de la demanda real se tomaron los resultados de la demanda potencial que corresponde a los futuros usuarios, luego se tomó los resultados de la Pregunta N°- 3 **¿Qué deporte practica con mayor frecuencia?**, Los mismos que harían uso del servicio de canchas sintéticas dando un porcentaje del 89%, realizándose la siguiente operación los demandante potenciales por el porcentaje de los demandantes reales; obteniendo 1363 * 89% = 1213 para al el primer año, y de la misma manera para los años subsiguientes, como se demuestra a continuación.

CUADRO # 25

DEMANDA REAL		
AÑO	**DEMANDANTES POTENCIALES**	**DEMANDANTES REALES (89%)**
2017	1363	1213
0	1398	1244
1	1433	1275
2	1469	1307
3	1506	1340
4	1544	1374
5	1583	1409
6	1623	1444
7	1664	1481
8	1706	1518
9	1749	1556
10	**1928**	**1716**

Fuente: cuadro # 23

Elaboración: El autor.

- **DEMANDA EFECTIVA.**

Para la determinación de la demanda efectiva se tomó las respuestas de la Pregunta N°- 12 de las encuestas aplicadas a la población de Chuquiribamba sobre su disposición si se implementaría la cancha de césped sintética si estaría dispuesto a hacer uso de ella, obteniendo un porcentaje del 99,22% de aceptación de las personas encuestadas en dicha pregunta, quienes estarán dispuestas a adquirir el servicio.

Para ello realizamos la siguiente operación cogemos los demandantes reales multiplicando por el porcentaje de la demanda efectiva obteniendo;

1213 * 99,22% = 1203 esto a su vez por el uso promedio que nos da; 1203 * 105,7 = 127256 que sería la demanda efectiva.

A continuación se presenta el cuadro de la demanda efectiva.

CUADRO # 26

DEMANDA EFECTIVA				
AÑO	**DEMANDANTES REALES**	**DEMANDANTES EFECTIVOS (99,22%) pregunta # 11**	**USO PROMEDIO**	**DEMANDA EFECTIVA**
2017	1213	1204	105,7	126846
0	1244	1234	105,7	130042
1	1275	1265	105,7	133320
2	1307	1297	105,7	136679
3	1340	1330	105,7	140123
4	1374	1363	105,7	143655
5	1409	1398	105,7	147275
6	1444	1433	105,7	150986
7	1481	1469	105,7	154791
8	1518	1506	105,7	158692
9	1556	1544	105,7	162691
10	**1716**	**1703**	**105,7**	166790

Fuente: Datos cuadro # 24 y pregunta 12
Elaboración: El autor.

- **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

Luego de realizar en análisis de la demanda, es esencial realizar el respectivo análisis de la oferta, con el fin de fortalecer el estudio de mercado.

Según la información recopilada, con respecto a la oferta en relación al alquiler de canchas de Fútbol con Césped Sintético, en la Parroquia de Chuquiribamba del cantón Loja no cuentan con espacios que presten este tipo de servicio para la práctica deportiva de los deportistas y aficionados de la

localidad, contando tan solo con servicios sustitutos como canchas de concreto y arena. Por tal razón la empresa tiene grandes expectativas por lo que la oferta es bastante baja, lo cual permitirá que el proyecto abarque gran parte del mercado, como se demuestra a continuación:

CUADRO # 27

DEMANDANTES REALES	DEMANDA EFECTIVA (99,22)	OFERTA (0,78)	USO PROMEDIO	OFERTA PROYECTADA
1213	1204	9	105,7	951
1244	1234	10	105,7	1057
1275	1265	10	105,7	1057
1307	1297	10	105,7	1057
1340	1330	10	105,7	1163
1374	1363	11	105,7	1057
1409	1398	11	105,7	1163
1444	1433	11	105,7	1163
1481	1469	11	105,7	1269
1518	1506	12	105,7	1269
1556	1544	12	105,7	1269
1716	1703	12	105,7	1269

Fuente: Datos cuadro 25,26 y pregunta 12
Elaboración: El Autor

- **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 que existe en la parroquia Chuquiribamba, como se demuestra a continuación:

CUADRO # 28

DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
126846	951	125894
130042	1057	128985
133320	1057	132262
136679	1057	135622
140123	1163	138961
143655	1057	142597
147275	1163	146112
150986	1163	149823
154791	1269	153522
158692	1269	157423
162691	1269	161422
166790	1269	165522

Fuente: Datos cuadro # 27
Elaboración: El autor

Se debe recalcar que en la localidad no cuenta con espacios que presten el servicio de canchas sintéticas para la práctica deportiva, es por esta razón que la oferta es baja, pero esto no quiere decir que los habitantes de la parroquia no juegan futbol porque no hay canchas con césped sintético, sino que están atendidos o hacen uso de servicios sustitutos, como son las canchas de las instituciones educativas, canchas de los barrios o en últimos de los casos en las calles.

- **COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO.**

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 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 utilizaran 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 Chuquiribamba es el alquiler de una Cancha de Fútbol con Césped Sintético 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 las personas comprendidas entre los 10 a 50 años de edad en horarios diferidos de 13h00 a 13h00 pm y de 15 pm a 20 pm de lunes a viernes y de 12h00 a 21h00 pm el día sábado y domingo.

MARCA

La razón por la que se eligió este nombre es debido a que es término común y utilizado en muchas formas de expresión, y que las personas que practican este deporte lo pueden familiarizar con el futbol rápidamente y además es de fácil memorización y tiene su toque de originalidad; la marca será.

“GOL DE ORO”

LOGO:

La empresa tendrá un logo que lo identifique, el cual contendrá información básica de la empresa tales como: dirección y números telefónicos 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:

GRAFICO # 19

Elaborado por: El Autor

SLOGAN:

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes. El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente, porque con ello las personas nos podemos olvidar de nuestros problemas:

"EL FÚTBOL ES UNA EXCUSA PERFECTA PARA SER

UBICACIÓN

La cancha estará ubicada en la Parroquia Chuquiribamba del Cantón Loja, se pretende que la ubicación exacta no sea lejos de la Parroquia esto con el fin de brindar comodidad a los clientes.

PRECIO

El análisis del precio es quizá el elemento más importante de la estrategia comercial, ya que de él depende la rentabilidad del proyecto.

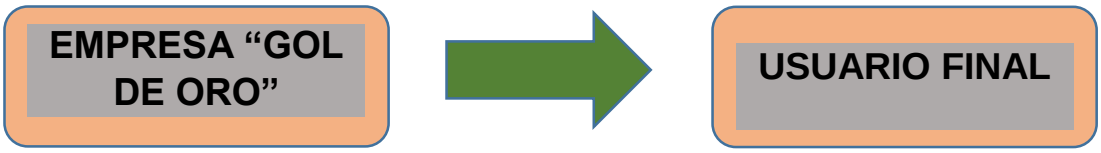
Para determinar el precio de una hora por acceder a la cancha de Fútbol, se lo realizara mediante previo análisis de los costos totales que involucra la prestación del servicio, al mismo que se agregara el margen de utilidad previamente establecido.

PLAZA – DISTRIBUCIÓN

En este caso se define dónde se va a prestar el servicio de alquiler de la cancha de Fútbol con Césped Sintético, en donde se ha considerado como única plaza a la Parroquia Chuquiribamba y sus alrededores barriales, en donde se llevara a cabo un proceso de fluidez comercial con un único objetivo de que la empresa 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 - usuario Final.



PROMOCIÓN

El tipo de promoción que se dará al cliente al momento de utilizar nuestro servicio es: minutos adicionales por la hora alquilada con mayor frecuencia y también Por cada 10 horas de alquiler de la cancha cada equipo tendrá derecho a una hora gratis, es decir, se tendrá registrado el nombre del equipo que juega y cada vez que este haga uso de la cancha se le acreditara un punto hasta que consiga los 10 puntos con lo que tendrá derecho a reclamar la hora gratis. Y para lograr ganarse la confianza de nuestros usuarios, se exhibirá en un tablero el número de puntos ganados por equipo.

PUBLICIDAD

Para que los habitantes de la Parroquia Chuquiribamba conozcan el servicio de la cancha sintética, se difundirá mediante los medios de publicidad como: Las redes sociales, específicamente el “FACEBOOK”, proporcionando información específica de nuestro servicio.

GRÁFICO # 20

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

h. ESTUDIO TÉCNICO.

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.

- **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.**

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.

- **CAPACIDAD INSTALADA.**

Está determinada por el nivel máximo de servicio 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 24 horas diarias durante los 365 días del año, dando un total de 8.760 horas anuales de servicios, que representaría el 100% de la capacidad instalada.

- **PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO CON EL 100% DE SU CAPACIDAD**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA DE LOS SERVICIOS	% PRODUCCION DE LOS SERVICIO	PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN EL MERCADO
2017	125894	8760	**100%**	14 %
0	128985	8760	**100%**	15 %
1	132262	8760	**100%**	15 %
2	135622	8760	**100%**	15 %
3	138961	8760	**100%**	16 %
4	142597	8760	**100%**	16 %
5	146112	8760	**100%**	17 %
6	149823	8760	**100%**	17 %
7	153522	8760	**100%**	18 %
8	157423	8760	**100%**	18%
9	161422	8760	**100%**	18 %
10	165522	8760	**100%**	19 %

- **CAPACIDAD INSTALADA REAL**

La capacidad instalada real está por día laborales de 10 horas que nos da un total de 600 minutos, la duración por cada partido de futbol será de 75 min lo que representa que por día se realizaran 8 partidos de futbol, esto a su vez se multiplicara por los 5 días laborables, que es de 40 partidos a la semana y a la vez por las 52 semanas al año que nos da un total de 2080 partidos de futbol, que sería la capacidad real instalada de la empresa.

1 hora 60 min

11 horas 660 min.

600 min / 75min = 8 partidos de futbol

9 partidos al día X 5 días = 45 partidos a la semana

45 a la semana X 52 semanas = 2340 partidos de futbol al año.

CUADRO # 29

POR DIA **# partidos**	POR SEMANA **# partidos**	POR AÑO **# partidos**
9 (al dia)	5 (días) 45 **P.**	52 (semanas) 2340 **P.**

Elaborado por: El Autor

- **CAPACIDAD UTILIZADA**

La capacidad utilizada está determinada por el nivel de la demanda insatisfecha que se desea atender en un periodo determinado por consecuencia es el nivel efectivo de la capacidad instalada, una empresa por diferentes motivos nunca inicia al 100% de su capacidad es por esta razón

que la capacidad a utilizar en el primero será del 80% hasta llegar al 100 % de los años superiores.

CUADRO # 30

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO	CAPACIDAD UTILIZADA DEL SERVICIO
2017	2340	85%	1989
0	2340	85%	1989
1	2340	85%	1989
2	2340	90%	2106
3	2340	90%	2106
4	2340	90%	2106
5	2340	95%	2223
6	2340	95%	2223
7	2340	95%	2223
8	2340	100%	2340
9	2340	100%	2340
10	2340	100%	2340

Fuente: Cuadro # 28
Elaborado por: Por el Autor

- **PORCENTAJE A CUBRIR EN EL MERCADO**

Para poder saber la participación en el mercado de la empresa, procedemos a realizar las siguientes operaciones como se nota; tomamos la capacidad instalada multiplicada por 100 y lo dividimos por la demanda insatisfecha como se demuestra a continuación:

2340 * 100= 234000 / 125894= 1,86%, como se ha demostrado se realizara para los años subsiguientes:

CUADRO # 31

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD UTILIZAD DEL SERVICIO	PORCENTAJE POR CUBRIR EN EL MERCADO
2017	125894	1989	1,58%
0	128985	1989	1,54%
1	132262	1989	1,50%
2	135622	2106	1,55%
3	138961	2106	1,52%
4	142597	2106	1,48%
5	146112	2223	1,52%
6	149823	2223	1,48%
7	153522	2223	1,45%
8	157423	2340	1,49%
9	161422	2340	1,45%
10	165522	2340	1,41%

Fuente cuadro # 28
Elaborado por: El autor

Obtenido el porcentaje faltante por cubrir todo el mercado que sería el 100% restamos el porcentaje faltante que para el primer año sería de 1,77%, tenemos una aceptación en el mercado de la empresa de un **98,23%.**

- **LOCALIZACIÓN.**

Localización de la Empresa 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 nuestros usuarios llegar de forma fácil y sencilla, a 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 “GOL DE ORO”.

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 Chuquiribamba a 45 kilómetros de la ciudad de Loja.

CUADRO # 32

FACTORES PARA LA MACROLOCALIZACIÓN	
PAÍS	**ECUADOR**
PROVINCIA	**LOJA**
CIUDAD	**LOJA**
PARROQUIA	**CHUQUIRIBAMBA**

Elaborado por: El Autor

GRÁFICO # 21

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.

- **FACTORES DE LA LOCALIZACIÓN.**

Distancia de las fuentes de materiales.

Materiales:

Por tratarse de un servicio de canchas de césped sintético únicamente utilizaremos los materiales para la construcción y elaboración de la misma más no por prestar este servicio. Este proyecto, tiene acceso a varios proveedores de materiales especialistas en construcción de canchas de césped sintético los cuales se encuentran en la ciudad de Cuenca, las siguientes empresas nos facilitan el abastecimiento de materiales para la construcción. Disensa, Adelca, Unimax.

Transporte:

Cabe mencionar que el lugar en el cual estará ubicada la empresa si existen los medios de transporte necesarios para que los clientes puedan acudir a las instalaciones sin ninguna dificultad.

Recursos:

Esta empresa de servicios requiere de recursos tales como: humanos, material, económico y financiero, los cuales son puntos claves para el normal desarrollo.

Disponibilidad de Servicios Básicos.

Servicios Básicos:

En la Parroquia Chuquiribamba se cuenta con todos los servicios básicos como: alcantarillado, luz, agua, teléfono, internet. Esto hace que nuestros clientes tengan todas las comodidades necesarias.

Factores legales:

Para poder llevar a cabo la realización de nuestro proyecto es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Permiso de funcionamiento sanitario
- RUC
- Examen Medico
- Permiso de Jefatura Política y Municipal

Factores Ambientales:

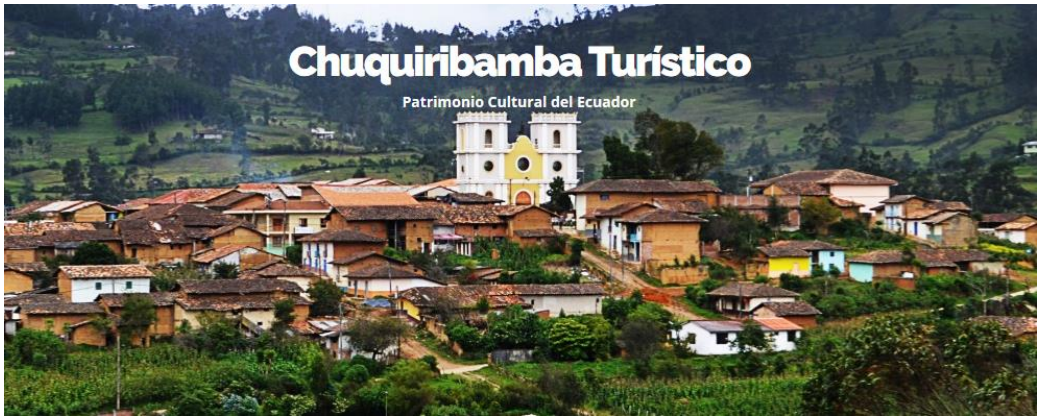
En un proyecto de cancha sintética, los procesos que se desempeñan no afectan al medio ambiente, ya que no se emiten contaminantes, ni se desechan tóxicos al terreno.

Ubicación:

Se encuentra ubicada en la Parroquia Chuquiribamba a 45 kilómetros de la ciudad de Loja.

- **CROQUIS DE LA EMPRESA.**

GRAFICO # 22



DATOS

Altura Máxima 2.920 msnm

Altura Mínima 2.150 msnm

Latitud: 3o 50’ 36,94” Sur

Longitud: 79o 20’ 38,95” Oeste

Distancia de Cabecera cantonal 41.10 Km

Extensión 71.98 km2

Fluvial: 800mm a 1300mm

Temperatura: oscilan entre 12 oC a 20 oC con un promedio de temperatura de 12.5 oC.

Humedad: Mínima: 65% y Máxima: 85%

- **INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

En el aspecto técnico un elemento de análisis importante es la ingeniería, puesto que tiene mayor influencia en los costos del proyecto, que a su vez impacta en parámetros como son las inversiones y el financiamiento del proyecto. Por otro lado el proceso técnico resumido en la ingeniería debe ser lo suficientemente adecuado para que la comercialización se optimice al máximo, y se minimice los costos en la prestación de los servicios.

La ingeniería también nos permitirá planificar los aspectos fundamentales como son: componente tecnológico, proceso del servicio y flujo grama de procesos.

- **COMPONENTE TECNOLÓGICO.**

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

MAQUINARIA.

La CareMax2 es una maquina compacta 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.

GRÁFICO # 23

- **HERRAMIENTAS.**

Palas:

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

GRÁFICO # 24

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.

GRÁFICO N°- 25

- **REQUERIMIENTOS TÉCNICOS**

TALENTO HUMANO

La empresa “GOL DE ORO”, requiere de personal humano que a continuación se detallan:

- 1 Gerente
- 1 Secretario
- 1 Contadora
- 1 Operador

- **EQUIPOS**

EQUIPOS DE OFICINA

CUADRO # 32

DESCRIPCIÓN	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
Televisor 48”	unidad	1
Equipo de sonido	unidad	1
Frigorífico	unidad	1
Teléfono	unidad	1
Caja registradora	unidad	1

Elaborado: el autor

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

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

CUADRO # 33

DESCRIPCION	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
Computadora	Unidad	1
Impresora	Unidad	1

Elaborado por: El autor

MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA

Son los diferentes recursos necesarios para el equipamiento operacional de la empresa, de acuerdo a la dimensión de la misma.

En el preciso instante adquirir el mobiliario y equipo se tomaran en cuenta distintos aspectos importantes como: marca, garantía, vida útil, consumo de energía, espacio físico, características físicas como peso, volumen o altura.

Muebles y enceres

Para el buen desempeño del personal y de la empresa es necesario la adquisición de:

CUADRO # 34

DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
ESCRITORIO EJECUTIVO	UNIDAD	1
SILLA EJECUTIVA	UNIDAD	1
SILLAS NORMALES	UNIDAD	6
MESAS PLASTICAS	UNIDAD	2
BANCA DE MADERA PARA VESTIDORES	UNIDAD	2
PERCHAS DE TRES NIVELES	UNIDAD	1
DISPENSADOR DE PAPEL	UNIDAD	1
DISPENSADOR DE JABON	UNIDAD	1
ARCHIVADOR	UNIDAD	1
CASILLEROS METALICOS	UNIDAD	2

Elaborado por: El Autor

- Caja Registradora

GRAFICO # 26

Descripción: es de importancia tener una caja registradora, para que el dinero se encuentre en un lugar seguro y confiable, de esta manera en el momento de realizar las cuentas correspondientes del día sean de manera rápida y segura.

- Frigorífico LG 16 Pies

GRAFICO # 27

Descripción: el frigorífico será de 16 pies con puerta de vidrio transparente para que los usuarios puedan observar los ´productos que se ofrecen.

- Perchas Metálicas

GRAFICO # 28

Descripción: al igual que el frigorífico las perchas metálicas serán utilizadas para exhibir los diferentes productos que estarán expuestos para el público para su deleite de su paladar.

- Banca para vestidor de madera

GRAFICO # 29

Descripción: la banca será de combinación mixta la estructura de metal y la parte superior de madera para una mejor comodidad, que serán utilizados por las personas para cambiarse sus vestimentas.

- Casilleros Metálicos

GRAFICO # 30

Descripción: las perchas metálicas son muy importantes dentro de un local, porque se encontraran seguras las cosas de las personas que los ocupen en este caso para nuestros usuarios deportistas que hagan uso de las instalaciones.

- Computador

GRAFICO # 31

Descripción: uno de los avances de la tecnología es la computadora que ha facilitado a los empresarios a llevar mejor sus registros y mantenerlos de una manera segura y confiable.

- Archivador

GRAFICO # 32

Descripción: es importante contar con un lugar seguro para guardar los diferentes archivos físicos, como también documentos legales de la empresa.

- Un escritorio ejecutivo

GRAFICO # 33

Descripción: el escritorio tendrá la combinación de metal con madera y vidrio, un escritorio espacial y cómodo para el desarrollo de las actividades ejecutivas.

- ✓ **Materiales para la cancha**

Las personas que acudan a la entidad a recibir el servicio tanto como usuarios o visitantes, contaran con su espacio destinado al graderío metálico del cual podrán hacer uso para degustar de los partidos de la cancha; no está por demás señalar que en las noches será necesaria la iluminación y por ende necesitaremos adquirir reflectores que iluminen el campo de juego.

CUADRO # 35

DESCCRIPCION	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
CHALECOS	UNIDAD	36
BALONES	UNIDAD	3
LAMPARAS REFLECTORAS	UNIDAD	4
REDES PARA LOS ARCOS	UNIDAD	2

Elaborado por: El Autor

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

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.

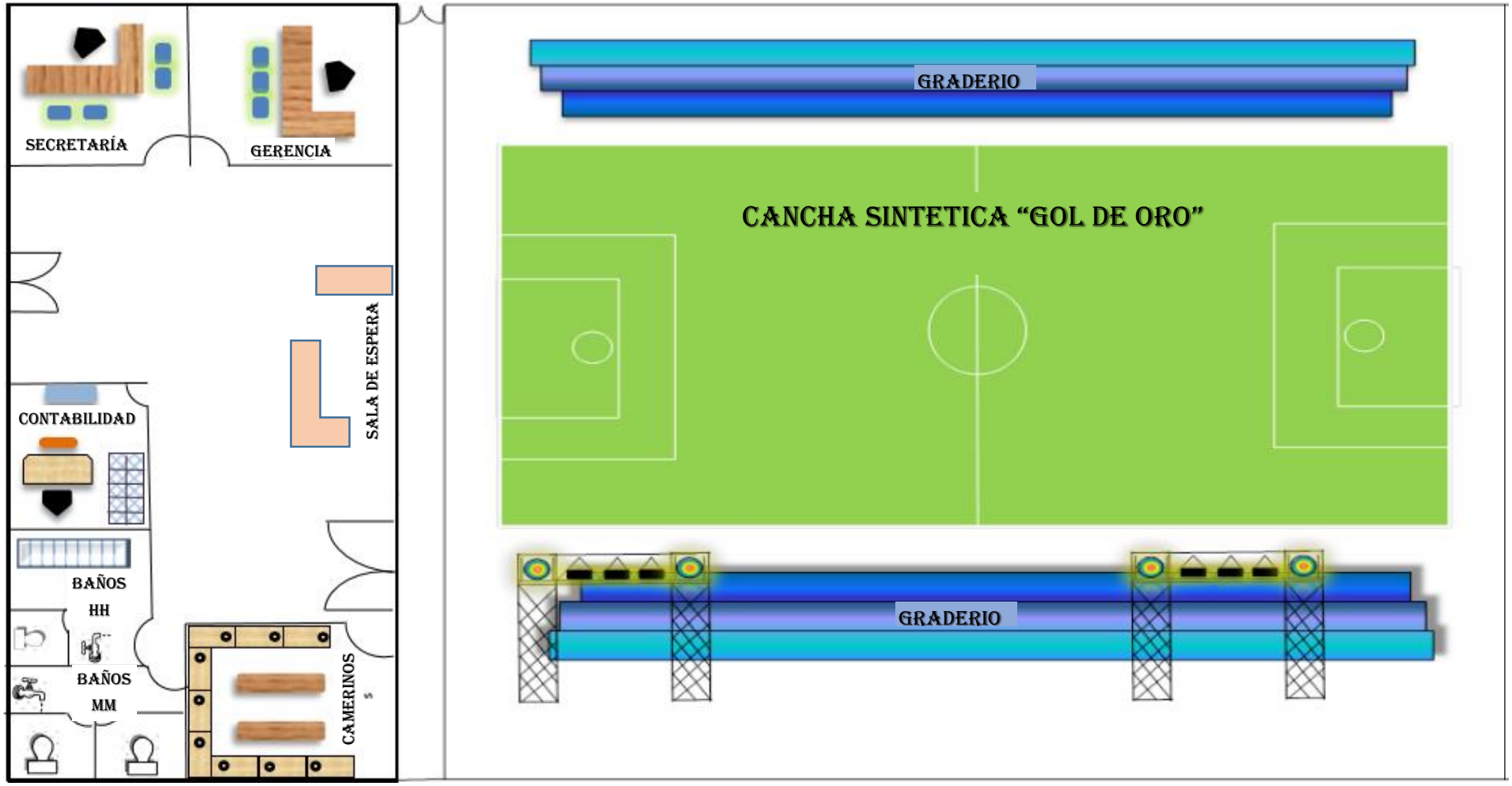
MEDIDAS DE LAS INSTALACIONES:

CUADRO # 36

DETERMINACION DE AREAS	
AREA	DIMENSION
CANCHA	25 M DE LARGO * 20 M DE ANCHO
GRADERIO DE HORMIGON	20 M DE LARGO * 2.50 M DE ANCHO
OFICINAS	4 M DE LARGO * 3 DE ANCHO
BAÑO	2M LARGO * 2 DE ANCHO
VESTIDORES	5 METROS DE LARGO* 4 M DE ANCHO
SALA DE ESPERA	4M DE LARGO * 4 M DE ANCHO

Elaborado por: El Autor

PLANO DE LA EMPRESA "GOL DE ORO CIA.LTDA."



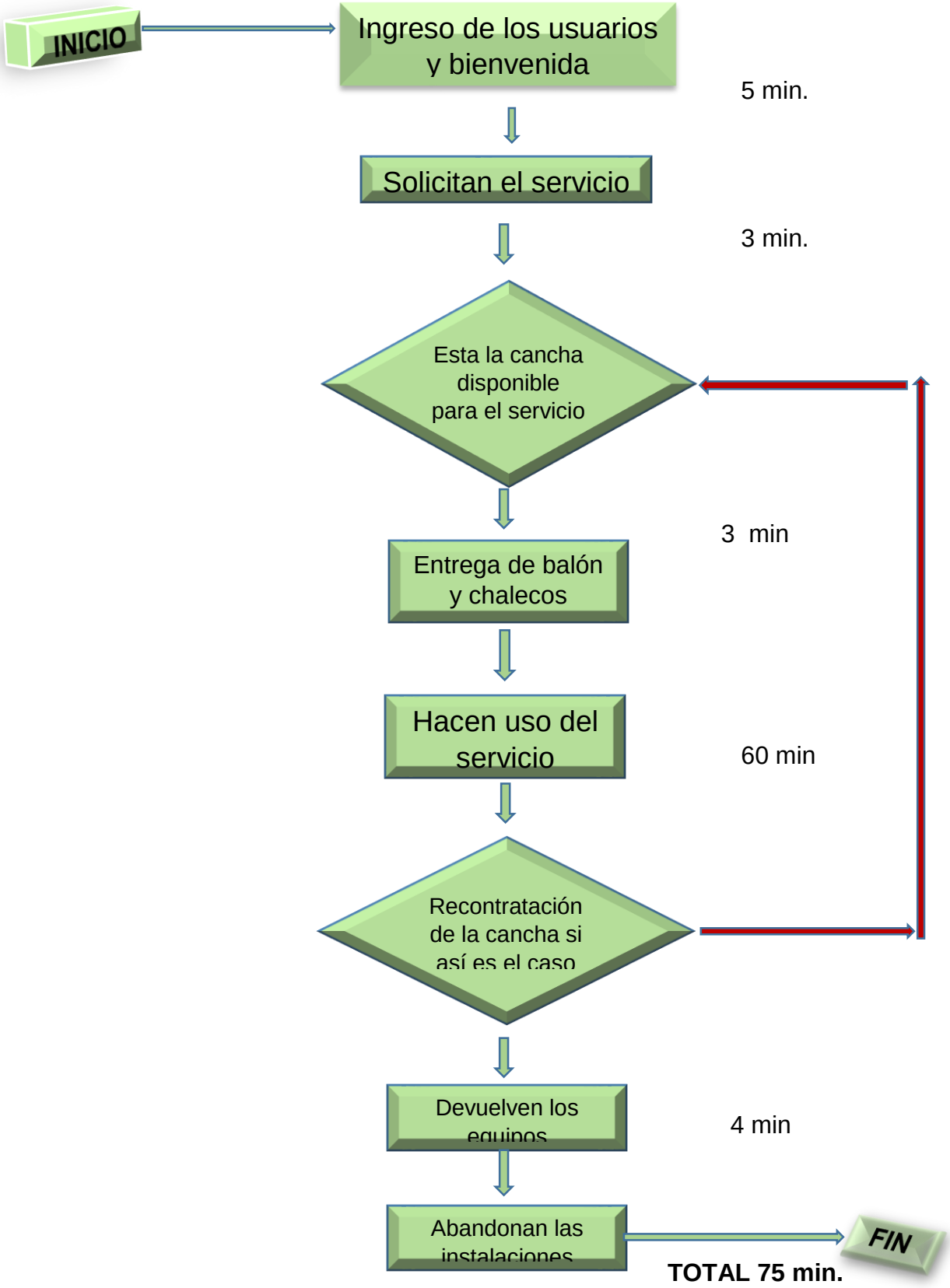
PROCESO DE SERVICIO DE LA CANCHA SINTÉTICA.

Para acceder al alquiler de las instalaciones el cliente puede realizar su reservación, mismo que lo puede hacer a través de nuestro teléfono celular: 0981574999; también podrán hacerlo personalmente en nuestras oficinas y cancelando el 50% del valor total del servicio solicitado.

Cabe mencionar que para la práctica del Fútbol se contará con balones de primera calidad, se dotará chalecos a cada equipo para facilitar la identificación de los equipos contrarios.

Cualquier queja o sugerencia que se presentara por parte del cliente, será atendida en ese instante ya sea por cualquiera de nuestros colaboradores o personalmente por el administrador.

FLUJOGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO "GOL DE ORO CIA.LTDA."



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EMPRESARIAL

Para la implementación de la cancha de Fútbol-Sala se tomará en cuenta el tipo de compañía que mejor se adapte a nuestras 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 Chuquiribamba.

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

Poner en consideración de la Superintendencia posibles nombres que se desea que tenga la compañía para su aprobación:

- 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 encontrase 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 continuación se mencionan las instituciones y los requisitos para obtener los permisos para la constitución de la empresa de servicio de la cancha sintética.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS DEL ECUADOR.

- ✓ Consulta y Aprobación de nombres.
- ✓ Aprobación de trámites de constitución de compañías.
- ✓ Certificados de cumplimiento de obligaciones.
- ✓ Informe de contribuciones.
- ✓ Certificado de Administradores Datos Generales de la Compañía.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS-SRI.

- Inscripción de RUC Persona Natural y Jurídicas.
- Clave para declaración por internet o por la representante de la empresa.

INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL-IESS.

- Registro Patronal.
- Claves para el Sistema de Historia Laboral a empleadores y afiliados.
- Autorización de información de Historia Laboral Individual.

INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL-IEPI.

- ✓ Búsquedas y registros de marcas, nombres comerciales y lemas.
- ✓ Registro de patentes.

MUNICIPALIDAD.

- Obtención de Licencia de Construcción.
- Patentes Municipales.
- Impuesto Predial Permisos de Rótulos.
- Certificados de Uso de Suelo.

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.

ORGANIZACIÓN LEGAL.

La empresa estará constituida legalmente de la siguiente manera:

Razón social, logotipo, slogan:

La razón social de la empresa será: “GOL DE ORO” Cía. Ltda.

LOGOTIPO.

GRAFICO # 34

SLOGAN.

“…EL FUTBOL ES UNA EXCUSA PERFECTA PARA SER FELIZ…”

MISIÓN.

Ofrecer a los habitantes de los distintos sectores de la Parroquia Chuquiribamba que practican Fútbol, un servicio de alquiler de una Cancha con Césped Sintético de excelente calidad integrado con modernas y seguras instalaciones.

VISIÓN.

Convertirse en la cancha de Fútbol con césped sintético más concurrida en la Parroquia Chuquiribamba, posicionándonos así en la mente de los clientes como una empresa líder en el mercado.

OBJETIVOS.

- Incrementar la práctica del deporte en nuestra Parroquia 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.

Son reglas o normas de conducta que orientan la acción. Se trata de normas de carácter general, máximamente universales.

Los principios de la empresa “GOL DE ORO” Cía. Ltda. Serán:

- ✓ Excelencia.- Plantearse siempre objetivos que permitan conseguir continuos mejoramientos en la empresa hasta alcázar la excelencia en todas las actividades.

- ✓ Mejoramiento continuo.- La empresa evaluara y medirá sus actividades para conocer los puntos que tiene que cambiar y mejorar; esto permitirá lograr el mejoramiento continuo.

VALORES.

- Honestidad.- Siempre decimos las cosas como son, aunque en algunos casos la verdad puede llegar a incomodar.
- Responsabilidad.- Hacemos lo que debemos hacer y del modo en que las cosas deben ser hechas, aunque el esfuerzo sea importante.
- Compromiso.- Nos involucramos para alcanzar lo que se espera de nosotros poniendo todo nuestro empeño y dedicación.
- Respeto.- Proporcionamos el trato a todas las personas que se merecen y exigimos lo mismo para con nosotros.
- Confianza.- Nuestros actos son predecibles, claros y transparentes, por eso también valoramos a quienes hacen lo mismo con nosotros.
- Ética y Lealtad.- Actuamos con base en resguardar los genuinos intereses de quienes confiaron en nosotros.

CAPITAL SOCIAL.

De acuerdo a lo establecido por la ley de compañías, el capital estará conformado por las aportaciones de los socios, cuyo monto será de $30.000,00 dólares distribuido de la siguiente manera:

CUADRO # 37

NOMBRES DE LOS SOCIOS	APORTE INICIAL
Remigio Flores	$ 15.000,00
Ramiro Pucha	$ 15.000,00
Total	**$ 30.000,00**

Elaborado por: EL Autor

FINALIDAD DE LA EMPRESA:

La finalidad de la empresa será de ofrecer servicio de cancha para la práctica de Fútbol

DOMICILIO:

El domicilio legal de la empresa “GOL DE ORO” será en la Parroquia Chuquiribamba.

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 la ciudad de Loja 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.

Señor Notario:

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, Cancha de Fútbol en la Parroquia Chuquiribamba “GOL DE ORO” Cía. Ltda.

En la ciudad de Loja, hoy ……, ante el notaria cuarta 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 los señores: Manuel Remigio Flores Caraguay, con cédula Nº 1104861693; Ángel Ramiro Pucha Loarte, con cédula N° 1104923386; de nacionalidad Ecuatoriana, mayores de edad, legalmente capaces, domiciliados en esta ciudad y quienes comparecen por sus propios derechos.

SEGUNDA.- Los comparecientes convienen en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Cancha de Fútbol en la Parroquia Chuquiribamba “GOL DE ORO” Cía. Ltda., que se regirá por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.- Estatuto de la Compañía Responsabilidad Limitada cancha sintética “GOL DE ORO” Cía. Ltda.

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

Artículo Uno.- La Compañía llevará el nombre de Cancha Sintética “GOL DE ORO” Cía. Ltda.

Artículo Dos.- El domicilio de la compañía es la Parroquia Chuquiribamba.

Artículo Tres.- La compañía tiene como objeto social brindar el servicio de recreación y Deportiva a las familias de la Parroquia Chuquiribamba, y contribuir al desarrollo del deporte.

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.

Capitulo 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 – administrador de la compañía.

Artículo Nueve.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente - administrador 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 - administrador de la compañía.

Cumplir con las aportaciones implementarías 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.

ESTRUCTURA ORGÁNICA EMPRESARIAL.

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

- **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.**

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 Operativo:

En este proyecto de servicio estará, conformado por la producción del servicio y la contabilidad.

Nivel de Apoyo:

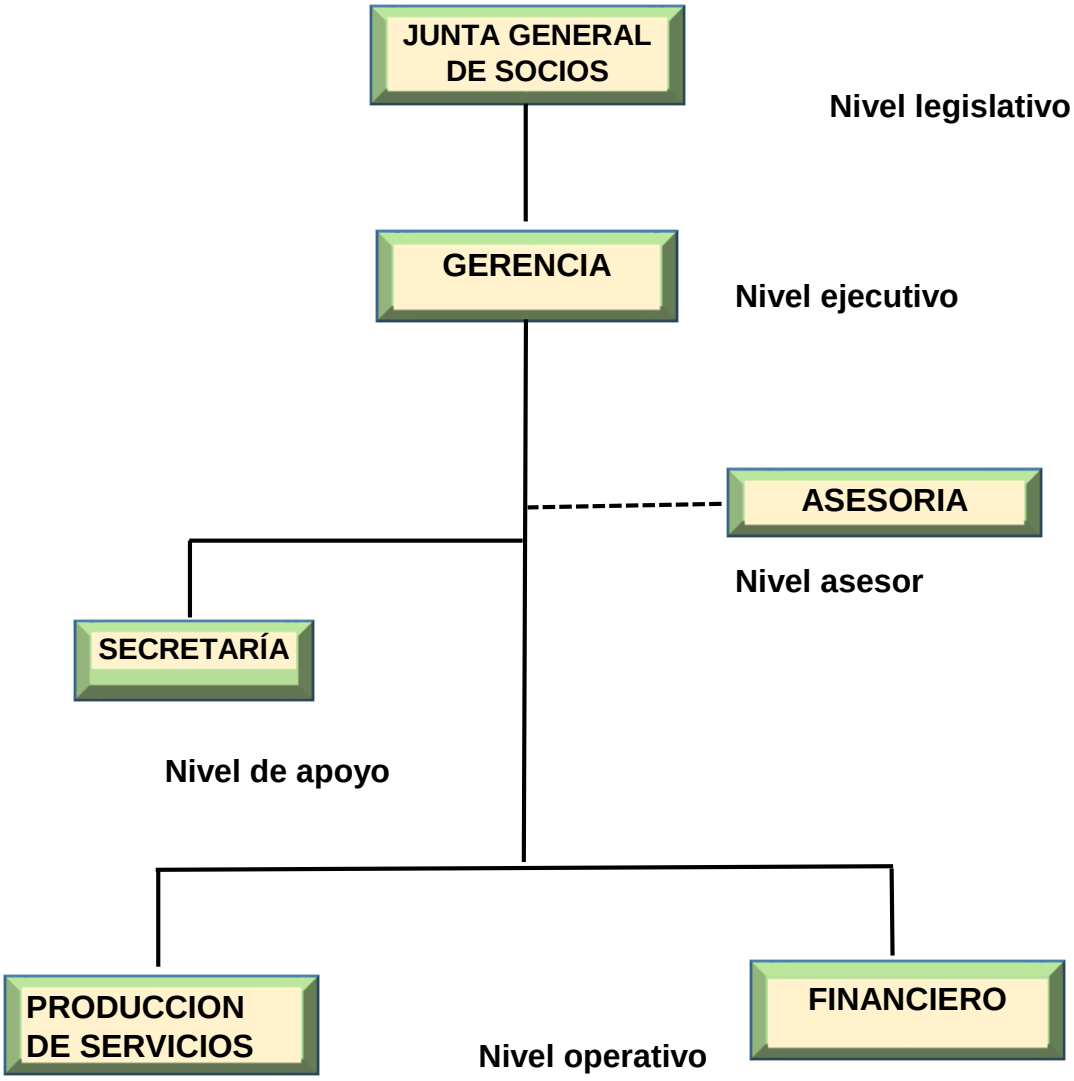
Está constituido por la Secretaria.

- **ORGANIGRAMAS.**

La empresa contará con los departamentos necesarios para su funcionamiento, los cuales han sido establecidos de acuerdo a sus requerimientos básicos. Una forma de representar gráficamente a la organización es a través del uso de organigramas, los cuales se definen como una representación gráfica de la estructura de la empresa.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

"GOL DE ORO" Cía. Ltda.



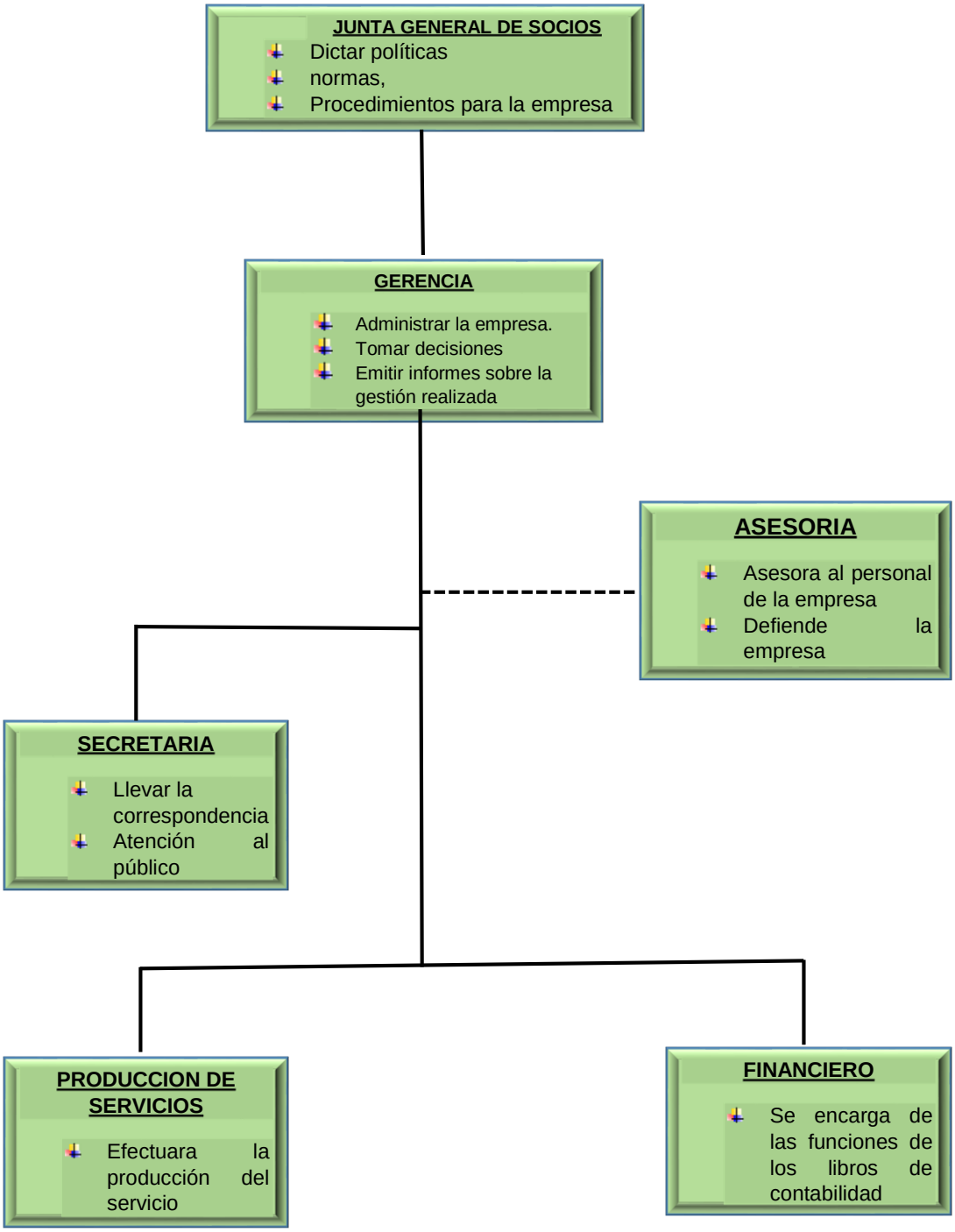
SIMBOLOGÍA

Línea de Mando _____

Línea de Asesoría ----------

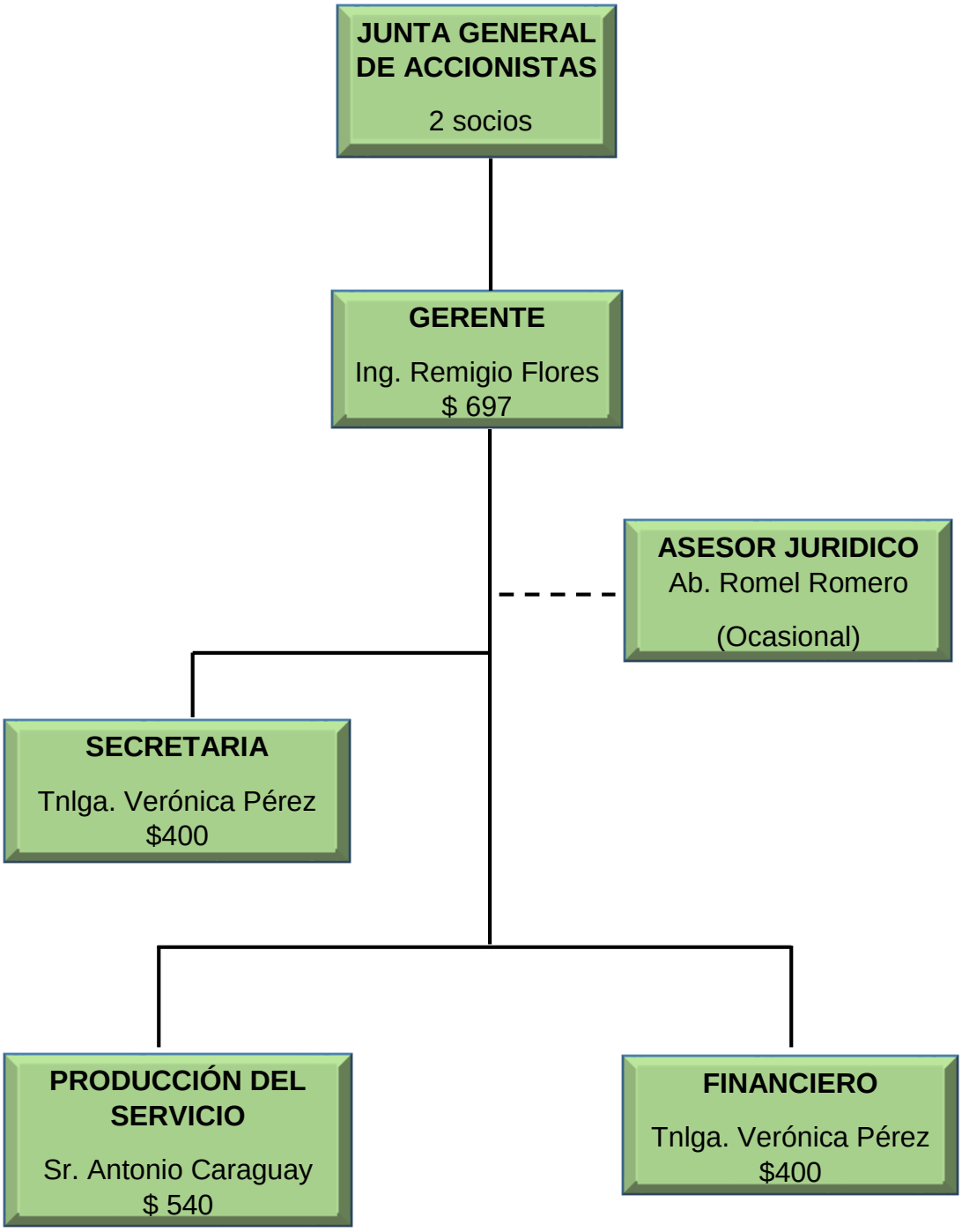
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA

"GOL DE ORO" Cía. Ltda.



ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA.

“GOL DE ORO” Cía. Ltda.



MANUAL DE FUNCIONES

A continuación se presentan los manuales de funciones requeridos por la empresa **“GOL DE ORO CIA. LTDA.”**

✓ Descripción de Puesto: Gerente

	“GOL DE ORO CIA. LTDA.”
GERENTE:	
IDENTIFICACIONES Nombre del Puesto: Gerente Código: A01 001 Ubicación: Gerencia Tipo de Contratación: Indefinido Ámbito de Operación: Local	
RELACIONES **Jefe Inmediato:** Junta General de Socios **Subordinados:** Todos	
Naturaleza del Puesto ✓ Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realicen en la empresa.	
Actividades del Puesto ➢ Contratará y removerá legalmente a los empleados cuando fuere necesario. ➢ Buscará los medios más adecuados para realizar la publicidad de los proyectos. ➢ Coordinará los pagos de sueldo de los empleados. ➢ Autorizará y realizará los desembolsos de dinero para las compras respectivas. ➢ Planifica las actividades a realizar dentro de un plazo determinado ➢ Organiza y designa los puestos y actividades a cada uno de los subordinados.	

Responsabilidad Personal Recursos Financieros Resultados
ANÁLISIS DEL CARGO
Requisitos del Puesto:
Conocimientos: Tener conocimiento en Administración de Empresas Capacidad de liderazgo
Aptitudes Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones Poseer ideas innovadoras de negocios Mantener buenas relaciones con los miembros de la empresa
Riesgos Estrés laboral Cansancio físico y mental

Elaborado por: El autor

✓ **Descripción de Puesto: Secretaria - Contadora**

"GOL DE ORO CIA LTDA."

SECRETARIA-CONTADORA:

Nombre del Puesto: Secretaria
Código: A01 003
Ubicación: Secretaría
Tipo de Contratación: Fijo por un año
Ámbito de Operación: Local

RELACIONES.
Jefe Inmediato: Gerente
Subordinados: Ninguno

Naturaleza del Puesto:
Realiza labores de secretaria y asistencia directa al gerente

Actividades del Puesto:
Atención telefónica y personalizada
Ser el centro de comunicación e información a nivel general. Asistir y participar en reuniones convocadas por la junta general de accionistas
Contribuirá con las labores administrativas del Gerente general de la empresa.
Coordinará la agenda el Gerente general.
Velar porque los registros y documentos institucionales estén claramente fundamentados los principios de nitidez claridad y legalidad.

Responsabilidad:
Materiales y documentos

ANÁLISIS DEL CARGO.

Requisitos del Puesto:

Conocimientos:
Tener conocimiento en secretariado Bilingüe
Conocimientos de los programas básicos de computación

Aptitudes:
Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Ser amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa Ser sea rápida al momento de realizar actas, oficios, etc.
Riesgos: Estrés laboral Cansancio físico y mental

Elaborado por: El autor

✓ **Descripción de Puesto: Asesor Jurídico**

	“GOL DE ORO CIA. LTDA.”
ASESOR JURÍDICO:	
Código: A01 002	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Interviene en los asuntos legales d la empresa, su ámbito de acción es aconsejar más no decidir. Tiene carácter temporal.	
FUNCIONES: Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico. Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. Participar en las sesiones de la Junta General de Socios y directorio. Redactar convenios, contratos, poderes, pagarés y otros documentos de tipo legal. Prepara reglamentos de personal. Resuelve consultas legales.	
CARACTERISTICAS DE CLASE: Se caracteriza por no tener autoridad en razón de que asesora y recomienda las labores judiciales y no toma decisiones de la empresa.	
REQUISITOS MÍNIMOS: Poseer título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia. Capacitación constante. Experiencia como mínimo dos años en el ejercicio profesional. Relaciones Interpersonales	

- ✓ **Descripción de Puesto: obrero**

“GOL DE ORO CIA LTDA.”

OBRERO:

Nombre del Puesto: Obrero
Código: 005
Ubicación: diferentes áreas
Tipo de Contratación: Fijo por un año
Ámbito de Operación: Local

RELACIONES.
Jefe Inmediato: Gerente
Subordinados: Ninguno

Naturaleza del Puesto:
Realiza labores en relación al mantenimiento de la cancha y l demás áreas operativas.

Actividades del Puesto:

- Realizar la limpieza de las instalaciones al finalizar las actividades.
- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores.
- Vigilar el desarrollo del servicio
- Controlar el mantenimiento y conservación de la de la cancha y equipos.
- Operar la maquinaria bajo su cargo.

Responsabilidad:
Cancha, equipos y maquinaria

ANÁLISIS DEL CARGO.

Requisitos del Puesto:

Conocimientos:

- ✓ **C**uidado de canchas sintéticas
- ✓ Manejo de máquinas Care-max2

Aptitudes:
Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Ser amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa Actitud positiva, iniciativa, responsabilidad y ética profesional.
Riesgos: Estrés laboral Cansancio físico

Elaborado por: El autor

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES

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

- **ACTIVOS FIJOS**

Son todas las inversiones en bienes tangibles necesarios para el desarrollo habitual de una empresa, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía, los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

a) TERRENO

El terreno a utilizar para la construcción e instalación de la cancha sintética tendrá un área total de 630m2

CUADRO # 38

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TERRENO	m2	$ 9,00	630	$ 5.670,00

Fuente: G.P. Chuquiribamba

Elaboración: El Autor

b) CONSTRUCCIONES

Para las construcciones del Centro Deportivo se utilizara estructura metálica, con bloque y acabados por completo esto tiene un valor aproximado de 95 dólares el metro cuadrado tenemos que asumir que el terreno es de 630 metros cuadrados y el área de construcción es de 80 metros cuadrados los cuales comprende todas las áreas como son tres oficinas y dos baños cabe recalcar que la construcción se le ha tratado de calcular con los menores precios posibles, una de las ventajas encontradas es construir con bloque de cemento y no con ladrillo ya que el bloque muestra un mayor rendimiento, después de estas medidas se ha dejado libre 550 metros cuadrados los cuales son para la cancha sintética y los graderíos dándonos un valor estimado total de 21.220,00 dólares.

CUADRO # 39

INFRAESTRUCTURA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CERRAMIENTO	500 mts	6,00	3000,0
OFICINAS (3)	48m2	95,00	4560,00
VESTIDOR (1)	16m2	95,00	1520,00
SERVICIO HIGIENICOS (2)	6 m2	120,00	720,00
CESPED SINTETICO (M2)	500 m2	20,00	10000,00

CAUCHO MOLIDO (SACOS)	10	13,00	130,00
ARCOS	2	45,00	90,00
GRADERIO	2	600,00	1200,00
TOTAL			21.220,00

Fuente: centro ferretero Unimax, canchas sintéticas Ecuador, carpintería San José, Arq. Galo Caraguay

DEPRECIACIÓN

CUADRO # 40

DEPRECICACIÓN DE INFRAESTRUCTURA					
10 AÑOS DE VIDA UTIL			20% DEPRECIACIÓN		
Valor del Activo	Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
21220,00		21220,00	1061,00		20159,00
	1	20159,00		1007,95	19151,05
	2	19151,05		1007,95	18143,10
	3	18143,10		1007,95	17135,15
	4	17135,15		1007,95	16127,20
	5	16127,20		1007,95	15119,25
	6	15119,25		1007,95	14111,30
	7	14111,30		1007,95	13103,35
	8	13103,35		1007,95	12095,40
	9	12095,40		1007,95	11087,45
	10	11087,45		1007,95	10079,50
	11	10079,50		1007,95	9071,55
	12	9071,55		1007,95	8063,60
	13	8063,60		1007,95	7055,65
	14	7055,65		1007,95	6047,70
	15	6047,70		1007,95	5039,75

	16	5039,75		1007,95	4031,80
	17	4031,80		1007,95	3023,85
	18	3023,85		1007,95	2015,90
	19	2015,90		1007,95	1007,95
	20	1007,95		1007,95	0,00

Fuente: cuadro# 39
Elaboración: el autor

c) EQUIPOS

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

CUADRO # 41

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO			
detalle	cantidad	precio unitario	total
CAREmAX2	1	3000,00	3000,00
TELEVISOR RIVIERA 50 PLG.	1	500,00	500,00
REFRIGERADORA ELECTROLUX	1	450,00	450,00
TOTAL			3950,00

Fuente: Todohogar, Supermaxi
Elaboración: el autor

DEPRECIACIÓN

CUADRO # 42

DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO					
10 AÑOS DE VIDA UTIL				10% DEPRECIACIÓN	
VALOR DEL ACTIVO	AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
3950		3950,00	395,00		3555,00
	1	3555,00		355,50	3199,50

	2	3199,50		355,50	2844,00
	3	2844,00		355,50	2488,50
	4	2488,50		355,50	2133,00
	5	2133,00		355,50	1777,50
	6	1777,50		355,50	1422,00
	7	1422,00		355,50	1066,50
	8	1066,50		355,50	711,00
	9	711,00		355,50	355,50
	10	355,50		355,50	0,00

Fuente: cuadro # 41
Elaboración: el autor

d) MUEBLES Y ENSERES

Es todo el mobiliario que se utilizara para que las oficinas de la empresa estén equipadas y a su vez permitan a los empleados y usuarios sentirse cómodos al momento de hacer uso del servicio, el valor de los mismos ascienden a ***$ 1020,00*** dólares.

CUADRO # 43

PRESUPUESTO MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO U.	TOTAL
ESCRITORIO DE OFICINA	3	$ 100,00	300,00
SILLAS GIRATORIAS	3	$ 95,00	285,00
ARCHIVADOR	1	$ 150,00	150,00
CASILLERO	1	$ 150,00	150,00
SILLAS DE ESPERA	3	$ 25,00	75,00
SILLAS DE MADERA	3	$ 20,00	60,00
TOTAL			1020,00

Fuente: almacenes Iñiguez
Elaboración; el autor

DEPRECIACIÓN

CUADRO # 44

DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES					
10 AÑOS DE VIDA UTIL			20% DEPRECIACIÓN		
Valor del Activo	Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
1020,00		1020,00	102,00		918,00
	1	918,00		91,80	826,20

	2	826,20		91,80	734,40
	3	734,40		91,80	642,60
	4	642,60		91,80	550,80
	5	550,80		91,80	459,00
	6	459,00		91,80	367,20
	7	367,20		91,80	275,40
	8	275,40		91,80	183,60
	9	183,60		91,80	91,80
	10	91,80		91,80	0,00

Fuente: cuadro # 43
Elaboración: El autor

e) EQUIPOS DE OFICINA

Será empleado con la finalidad de organizar las actividades administrativas y de oficina de lo interno a lo externo de la empresa, cuyo valor asciende a ***$ 220,00*** dólares.

CUADRO # 45

PRESUPUESTO EQUIPO DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
TELEFONO	2	30,00	60,00
CAJA REGISTRADORA	1	150,00	150,00
GRAMPADORA	2	2,50	5,00
PERFORADORA	2	2,50	5,00
TOTAL			220,00

Fuente : La reforma
Elaboración: El Autor

DEPRECIACIÓN

CUADRO # 46

DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA					
Valor del Activo	Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
220,00		220,00	44,00		176,00
	1	176,00		17,60	158,40
	2	158,40		17,60	140,80

	3	140,80		17,60	123,20
	4	123,20		17,60	105,60
	5	105,60		17,60	88,00
	6	88,00		17,60	70,40
	7	70,40		17,60	52,80
	8	52,80		17,60	35,20
	9	35,20		17,60	17,60
	10	17,60		17,60	0,00

Fuente: Cuadro # 45
Elaboración: el Autor

f) EQUIPOS DE COMPUTO

Son los equipos de computación que se utilizaran para desempeñar las funciones del gerente y la secretaria-contadora para que la empresa tenga un mayor rendimiento cuyo valor asciende a ***$ 1480,00.*** Dólares.

CUADRO # 47

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTO			
detalle	cantidad	precio unitario	total
Computadora	3	400,00	1200,00
Impresora con Wifi	1	280,00	280,00
TOTAL			1480,00

Fuente:Tonners
Elaboración: El autor

DEPRECIACIÓN
CUADRO # 48

DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO AÑO 1 Y 3					
3 AÑOS DE VIDA UTIL				33% DEPRECIACION	
VALOR DEL ACTIVO	AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
1480		1480,00	493,33		986,67
	1	986,67		328,86	657,81
	2	657,81		328,86	328,95
	3	328,95		328,86	0,10

Fuente: Cuadro # 47
Elaboración: el Autor

g) EQUIPO DE SEGURIDAD

Uno de los equipos que la empresa que debe de poseer para los momentos de emergencia de los incendios, son los extintores que asciende a los $ 40,00 dólares.

CUADRO # 49

EQUIPO DE SEGURIDAD			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
Extintor	$ 1,00	$ 40,00	$ 40,00
Total			$ 40,00

Fuente: todohogar
Elaboración: el Autor

h) RESUMEN DE LOS ACTIVOS FIJOS

CUADRO # 50

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS		
DETALLE	TOTAL	
ACTIVO FIJO		
TERRENO	$ 5.670,00	$ 5.670
CONSTRUCCION	$ 21.220,00	$ 21.220
MUELBES Y ENCERES	$ 1.020,00	$ 1.020
MAQUINARIA Y EQUIPO	$ 3.950,00	$ 3.950
EQUIPOS DE OFICINA	$ 220,00	$ 220
EQUIPO E COMPUTO	$ 1.480,00	$ 1.480
EQUIPO DE SEGURIDAD	$ 40,00	$ 40
INPREVISTOS 5%	$ 1.680,00	$ 33.600
TOTAL	$ 35.280,00	

Fuente: cuadros#; 38,39,41,43,45,47,48
Elaboración: El Autor

i) DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS

Mostramos la depreciación de los activos fijos, en la cual se muestra la clase de activos, la vida útil de cada uno de los activos, luego tenemos el costo total

de cada activo, para el valor residual se consideró un porcentaje de acuerdo a los años de vida, la depreciación anual, del valor total del activo, finalmente para encontrar el valor residual.

CUADRO # 51

DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS					
ACTIVOS FIJOS	AÑOS DE VIDA UTIL	% DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL
CONSTRUCCIÓN	20	5%	$ 1.007,95	$ 21.220,00	$ 1.061,00
MUELBES Y ENCERES	10	10%	$ 91,80	$ 1.020,00	$ 102,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	10%	$ 355,50	$ 3.950,00	$ 395,00
EQUIPOS DE OFICINA	10	10%	$ 17,60	$ 220,00	$ 44,00
EQUIPO E COMPUTO	3	33%	$ 1.365,38	$ 1.480,00	$ 1.871,27
EQUIPO DE SEGURIDAD	10	10%	$ 3,60	$ 40,00	$ 4,00
			$ 2.841,83		$ 3.477,27

Fuente; cuadros # 39, 41, 43, 45, 47, 48, 49
Elaboración: el autor

f. ACTIVO DIFERIDO

Conjunto de bienes necesarios para el funcionamiento de la empresa que generalmente se pagan por anticipado y cuya principal característica es que son intangibles, se realizan con el propósito de garantizar el normal funcionamiento de la empresa.

Elaboración del proyecto: son los gastos que se generan al realizar las investigaciones previas al estudio de factibilidad del proyecto, cuyo valor es de $1200,00 dólares.

Constitución Legal: Son los gastos legales que la empresa debe realizar para establecer. El monto es de $ 350,00 dólares.

Permisos de Funcionamiento.- Es el proceso que se realiza para la puesta en marcha de un proyecto cuyos documentos son presentados en el municipio de la ciudad de Loja con un valor de $150,00 dólares.

Registro Sanitario: documentos que serán presentados en las oficinas de control y registro sanitario del municipio de la ciudad de Loja, cuyo valor aproximado es de $180,00 dólares.

ACTIVO DIFERIDO

CUADRO # 52

ACTIVO DIFERIDO	
DETALLE	VALOR
ELABORACION DEL PROYECTO	1200,00
CONSTITUCION LEGAL	350,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	150,00
REGISTRO SANITARIO	180,00
IMPRREVISTOS 5%	94,00
TOTAL	1974,00

Fuente: Consulta externa
Elaboración: El Autor

AMORTIZACIÒN

La amortización de los activos diferidos de la empresa **CANCHA SINTÉTICA "GOL DE ORO CIA. LTDA"** se presenta a continuación:

CUADRO # 53

AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO			
AÑOS	VALOR ACTIVO DIFERIDO	AMORTIZACIÓN 10%	VALOR TOTAL
1	1974,00	197,4	1776,60
2	1776,60	197,4	1579,20
3	1579,20	197,4	1381,80
4	1381,80	197,4	1184,40
5	1184,40	197,4	987,00
6	987,00	197,4	789,60
7	789,60	197,4	592,20
8	592,20	197,4	394,80
9	394,80	197,4	197,40
10	197,40	197,4	0,00

Fuente: Cuadro # 52
Elaboración: el autor

g. 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.

a) MANO DE OBRA DIRECTA

La mano de obra directa hace referencia a los salarios que van a percibir todas las personas que están relacionadas directamente con el servicio prestado, estos salarios están fijados de acuerdo a la ley como lo son el décimo tercer y cuarto sueldo, fondos de reserva y las vacaciones y más estipulados por la ley.

CUADRO # 54

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	
DETALLE	**Valor**
Sueldo básico	$ 386
Décimo tercero (12)	$ 32,17
Décimo Cuarto (12)	$ 32,17
Vacaciones (24)	$ 16,08
Fondos reserva (12)	$ 32,17
Secap / iece (12,15%)	$ 46,90
Aportes IESS (10%)	$ 38,60
Subtotal	$ 584,08
número de obreros	1
Total mes	$ 584
total año	**$ 7008,99**

Fuente: ministerio del trabajo, IESS

Elaboración: el Autor

b) SUELDOS ADMIISTRATIVOS

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

CUADRO # 55

PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS		
RUBROS	GERENTE	CONTADORA SECRETARIA
Sueldo Básico	500,00	386,00
Décimo Tercero (12)	41,67	32,17
Décimo Cuarto (12)	32,17	32,17
Vacaciones (24)	20,83	16,08
Aporte IESS 10%	50,00	38,60
Fondo de Reserva (12)	41,67	32,17
Secap / IECE (12,15)	60,75	46,90
Total Mensual	747,08	1168,16
TOTAL ANUAL	8965,00	14017,98
Total Rol	22982,98	

Fuente: ministerio del trabajo, IESS

Elaboración: el Autor

c) SERVICIOS BÁSICOS

Los servicios básicos comprenden todos los gastos generales como lo son el agua potable, energía eléctrica y servicio telefónico.

CUADRO # 56

PRESUPUESTO SERVICIOS BASICOS					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO Mensual	Costo Anual
Agua potable	m3	110	0,15	16,50	198,00
Energía eléctrica	kw/h	388,8	0,05	19,44	233,28
Teléfono	Minutos	194,4	0,10	19,44	233,28
TOTAL				55,38	664,56

Fuente: UMAPAL, ERSSA, CNT.

Elaboración: el Autor

d) PRESUPUESTO DE MATERIALES Y UTILES DE ASEO

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

CUADRO # 57

PRESUPUESTO DE MATERIALES Y UTILES DE ASEO				
Detalle	UNIDAD DE MEDIDA	Cantidad	V/ Unitario	V/TOTAL
Escobas	UNIDAD	1	2,50	2,50
Trapeadores	UNIDAD	1	3,50	3,50
Recogedor de basura	UNIDAD	1	1,00	1,00
Fundas de basura	PAQUETE	2	3,00	6,00
Franela	UNIDAD	1	1,00	1,00
Guantes	PARES	5	1,15	5,75
Toalla	UNIDAD	1	2,00	2,00
Jabón Liquido	LITRO	1	4,00	4,00
Desinfectante	GALON	1	3,50	3,50
Cloro	GALON	1	3,00	3,00
Papel Higiénico	PACA DE 4	1	3,50	3,50
TOTAL			MENSUAL	35,75
			ANUAL	429,00

Fuente: Cerimar
Elaboración: El Autor

e) UTILES DE OFICINA

Permitirán el buen desenvolvimiento de las actividades del área administrativa, entre otras áreas, en las que se detalla los siguientes:

CUADRO # 58

PRESUPUESTO DE MATERIALES Y UTILES DE OFICINA				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Esferográficos	Docena	1	3,60	3,60
Resmas de papel A-4	Resmas	1	2,50	2,50
Tinta de impresora	Cartuchos	4	8,00	32,00
Clips	Caja	1	3,00	3,00
Talonario de facturas	Unidad	1	9,00	9,00
Cuadernos	Unidades	2	1,25	2,50
TOTAL			MENSUAL	52,60
			ANUAL	631,20

Fuente: toners, la reforma,
Elaboración: El Autor

f) MATERIALES DIRECTOS

Son los implementos necesarios para el desarrollo durante el uso de la cancha sintética.

CUADRO # 59

MATERIALES DIRECTOS					
Detalle	Costo unitario	cantidad	costo total	duración 6 meses	costo anual
chalecos	$ 3,50	84	$ 294,00	6 meses	$ 588,00
balones	$ 23,00	2	$ 46,00	6 meses	$ 92,00
TOTAL					$ 680,00

Fuente: confecciones Pucha,
Elaboración: El Autor

g) MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA

Para darle el respectivo mantenimiento a las instalaciones de la cancha se utilizará el Caremax para despelmanesar el césped y también para esparcir

mejor el caucho molido, para que al momento de que hagan uso de las instalaciones, los usuarios se sientan a gusto y cómodos con el servicio.

CUADRO # 60

MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA		
Detalle	**Mes**	**Año**
Limpieza Cambio de Lubricantes	**25**	**300,00**
Diésel	**20**	**240,00**
Total	**45**	**540,00**

Fuente: Gasolinera Loja, mecánica el Gato
Elaboración: El Autor

h) GASTOS DE PUBLICIDAD

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

CUADRO # 61

Presupuesto de Publicidad					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	Costo Mensual	Costo Anual
Cuña radial	Unidad	1	23,00	23,00	276,00
Internet	Unidad	1	20,05	20,05	240,60
TOTAL				43,05	516,60

Fuente; Net plus, radio sociedad
Elaboración; el autor

i) EQUIPOS DE PRIMEROS AUXILIOS

CUADRO # 62

EQUIPO DE PRIMEROS AUXILIOS			
Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
Botiquín	1	$ 25,00	$ 25,00
Total			$ 25,00

Fuente: farmacia Sana
Elaboración: El Autor

RESUMEN DE ACTIVO DIFERIDO O CAPITAL DE TRABAJO

Son todas aquellas cuentas que se requieren para llevar a cabo el proyecto, así mismo se mencionan cuáles serán los gastos que se va a necesitar en cada rubro, que se detallan a continuación.

CUADRO # 63

RESUMEN DE ACTIVO CIRCULANTE		
MTERIALES INDIRECTOS	56,67	57
MANO DE OBRA DIRECTA	584,08	584
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	1915,25	1915
EQUIPO DE PRIMEROS AUXILIOS	25,00	25
SERVICIOS BASICOS	55,38	55
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA	45,00	45
PUBLICIDAD	43,05	43
GASTOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA	35,75	36
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA	52,60	53
IMPREVISTOS 5%	140,64	2813
TOTAL	2953,42	
ANUAL	35440,99	

Fuente: Cuadros # 58, 59, 60, 61, 62
Elaboración: el Autor

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Las inversiones que se ha considerado realizar para el presente proyecto son en activos fijos, diferidos y circulantes, luego de haber especificado su requerimiento, se detalla a continuación el resumen de estas inversiones.

CUADRO # 64

RESUMEN DE LA INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS	TOTAL
TERRENO	5670,00
CONTRUCCIONES	21220,00
MUEBLES Y ENSERES	1020,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	3950,00
EQUIPO DE SEGURIDAD	40,00
EQUIPOS DE OFICINA	220,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	1480,00
IMPREVISTOS	1680,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	35280,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
ELABORACION DEL PROYECTO	1200,00
CONSTITUCION LEGAL	350,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	150,00
REGISTRO SANITARIO	180,00
IMPREVISTOS	94,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	1974,00
ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO	
MATERIALES INDIRECTOS	56,67
MANO DE OBRA DIRECTA	584,08
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	1915,25
EQUIPO DE PRIMEROS AUXILIOS	25,00
SERVICIOS BASICOS	55,38
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA	45,00
PUBLICIDAD	43,05
GASTOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA	35,75
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA	52,60
IMPREVISTOS	140,64
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	2953,42

TOTAL DE LA INVERSIÒN

CUADRO # 65

TOTAL INVERSIÓN	
DETALLE	VALOR
Activo Fijo	35280,00
Activo Diferido	1974,00
Activo Circulante	2953,42
TOTAL	40207,42

Fuente: Cuadro # 64
Elaboración: El Autor

FINANCIAMIENTO

El proyecto hará uso de las fuentes internas (capital propio) y externas (Instituciones financieras) los mismos que se detalla a continuación:

FUENTES INTERNAS

El 74,6% del total de la inversión que corresponde a $ 30.000,00 dólares americanos serán financiados por las aportaciones de los socios de la empresa.

FUENTES EXTERNAS

Luego de haber realizado un análisis en las instituciones financieras se procedió a establecer la más conveniente para solicitar el préstamo el cual fue la Corporación Financiera por ser un organismo que otorga créditos para incentivar la producción y los concede a un plazo aceptable con un interés bajo en el mercado; el crédito que se requiere para financiar al proyecto con el BNF constituirá el 25,4% de la inversión monto que corresponde a $

10.207,00 dólares americanos a 5 años plazo y con una tasa de interés del 11% anual.

CUADRO # 66

FINANCIAMIENTO		
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Capital Externo	10.207,00	25,4 %
Capital Interno	30000,00	74,6 %
TOTAL	40.207,00	100,00 %

Elaboración: El Autor

AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO

CUADRO # 67

DETALLES	
Monto	10.207,00
Interés	11%
Forma de pago	Semestral
Tiempo años	5
Pagos anuales	2

Fuente: B.N.F

Elaboración; el autor

AMORTIZACIÓN

CUADRO # 68

DIVIDENDOS SEMENSTRALES	SALDO ANTERIOR	DIVEDENDOS	INTERÉS 11%	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL
0	10207				10207
1	10207	1582,15	561,41	1020,74	9186,67
2	9186,67	1526,01	505,27	1020,74	8165,93
3	8165,93	1469,87	449,13	1020,74	7145,19
4	7145,19	1413,73	392,99	1020,74	6124,45
5	6124,45	1357,59	336,84	1020,74	5103,71
6	5103,71	1301,45	280,70	1020,74	4082,97
7	4082,97	1245,30	224,56	1020,74	3062,22
8	3062,22	1189,16	168,42	1020,74	2041,48
9	2041,48	1133,02	112,28	1020,74	1020,74
10	1020,74	1076,88	56,14	1020,74	0,00

Fuente: B.N.F
Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE OPERACIONES

Para la estimación de los costos hay que tener en cuenta que el proyecto está para diez años en el cual constituye aspectos básicos para la realización del mismo, aquí se determinara la rentabilidad del proyecto así como la valoración de los desembolsos del mismo. Al iniciar el funcionamiento de la empresa se incurre en algunos gastos, los mismos que están basados en los precios del mercado y también están dados por la inflación, en este proyecto se ha considerado la tasa de inflación del 2,49% de acuerdo al Banco Nacional del Ecuador (ver anexo 2)

PRESUPUESTO DE OPERACIONES CUADRO # 69

PRESUPUESTO DE OPERACIONES										
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
COSTOS PRIMOS										
Mano de obra directa	$ 7.008,99	$ 7.183,51	$7.362,38	$7.545,70	$7.733,59	$7.926,16	$ 8.123,52	$8.325,80	$ 8.533,11	$8.745,58
Equipos Directos	$ 680,00	$ 696,93	$ 714,29	$ 732,07	$ 750,30	$768,98	$ 788,13	$ 807,75	$ 827,87	$ 848,48
Total Costo	**$7.688,99**	**$ 7.880,44**	**$8.076,67**	**$8.277,78**	**$8.483,89**	**$8.695,14**	**$ 8.911,65**	**$9.133,55**	**$9.360,98**	**$9.594,06**
COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO										
Depreciación de Maq. y Equipo	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50	$ 355,50
Depreciación de Herramientas	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80	$ 28,80
Total Costos Indirectos del Servicio	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**	**$ 384,30**
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldos	$22.982,98	$ 23.555,25	$24.141,78	$24.742,91	25.359,01	25.990,45	$ 26.637,61	27.300,88	$ 27.980,68	$28.677,40
Servicios Básicos	$ 664,56	$ 681,11	$ 698,07	$ 715,45	$ 733,26	$ 751,52	$770,23	$ 789,41	$ 809,07	$ 829,22
Útiles de Oficina	$ 631,20	$ 646,92	$ 663,03	$ 679,53	$ 696,45	$ 713,80	$ 731,57	$749,79	$ 768,46	$ 787,59
Depreciación de Muebles/Enseres	$ 91,80	$ 91,80	$ 91,80	$ 91,80	$91,80	$ 91,80	$ 91,80	$ 91,80	$ 91,80	$ 91,80
Depreciación de Equipo de Computo	$ 328,86	$ 328,86	$ 328,86	$ 328,86	$ 328,86	$ 328,86	$ 328,86	$ 328,86	$328,86	$ 328,86
Reinversión			$1.516,85			$1.554,62			$ 1.593,33	$1.632,04
Depreciación de Equipo de Oficina	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48	$ 16,48
Amortización del Activo Diferido	$ 197,40	$ 197,40	$ 197,40	$ 197,40	$197,40	$ 197,40	$197,40	$ 197,40	$ 197,40	$ 197,40
Total Gastos Administrativos	**$24.913,27**	**$ 25.517,81**	**$27.654,26**	**26.772,43**	**27.423,26**	**29.644,92**	**$28.773,95**	**29.474,62**	**$ 31.786,07**	**$ 32.560,78**
GASTO DE VENTAS										
Publicidad	$ 516,60	$ 529,46	$ 542,65	$ 556,16	$ 570,01	$ 584,20	$ 598,75	$ 613,66	$ 628,94	$ 644,60
Total Gasto de Ventas	**$ 516,60**	**$ 529,46**	**$ 542,65**	**$ 556,16**	**$ 570,01**	**$ 584,20**	**$ 598,75**	**$ 613,66**	**$ 628,94**	**$ 644,60**
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses	$ 1066,67	$ 842,11	$ 617,55	$ 392,99	$ 168,42	0	0	0	0	0
Total Gastos Financieros	$ 1066,67	$ 842,11	$ 617,54	$ 392,98	$ 168,42	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	**$34.569,83**	**$ 35.154,13**	**$37.275,42**	**36.383,65**	**37.029,88**	**39.308,56**	**$38.668,65**	**39.606,13**	**$ 42.160,28**	**$ 43.183,74**

Fuente: Cuadros # 40, 42, 44, 46, 47852, 63,67 (Elaboración: El Autor)

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 décimo año de la operación se consideró el 2,49 % de la tasa de inflación acumulada para el año 2018.

COSTOS FIJOS.

Representamos a aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente si existe o no el uso del servicio.

COSTOS VARIABLES:

Son los 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:

CLASIFICACIÓN DE COSTOS (CUADRO # 70)

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5		AÑO 7		AÑO 9		AÑO 10	
COSTO PRIMO	**FIJO**	**VARIABLE**	**FIJO**	**VARIABLE**	**FIJO**	**VARIABLE**	**FIJO**	**VARIABLE**	**FIJO**	**VARIABLE**	**FIJO**	**VARIABLE**
mano de obra directa		$7.008,99		$7.362,38		$7.733,59		$8.123,52		$ 8.533,11		$ 8.745,58
equipos directos		$ 680,00		$ 714,29		$ 750,30		$ 788,13		$ 827,87		$ 848,48
total de costo del servicio	**$ -**	**$7.688,99**	**$ -**	**$8.076,67**	**$ -**	**$8.483,89**	**$ -**	**$8.911,65**	**$ -**	**$ 9.360,98**	**$ -**	**$ 9.594,06**
Dep. de maquinaria y equipo	$ 355,50		$ 355,50		$ 355,50		$ 355,50		$ 355,50		$ 355,50	
Dep. de herramientas	$ 28,80		$ 28,80		$ 28,80		$ 28,80		$ 28,80		$ 28,80	
total costo indirectos	**$ 384,30**		**$ 384,30**		**$ 384,30**		**$ 384,30**		**$ 384,30**		**$ 384,30**	
sueldos	$ 22.982,98		$ 24.141,78		$ 25.359,01		$ 26.637,61		$27.980,68		$ 28.677,40	
servicios básicos	$ 664,56		$ 698,07		$ 733,26		$ 770,23		$ 809,07		$ 829,22	
útiles de oficina	$ 631,20		$ 663,03		$ 696,45		$ 731,57		$ 768,46		$ 787,59	
Dep. de equipos de computo	$ 328,86		$ 328,86		$ 328,86		$ 328,86		$ 328,86		$ 328,86	
reinversión			$ 1.516,85						$ 1.593,33		$ 1.632,04	
Dep. equipos de oficina	$ 16,48		$ 16,48		$ 16,48		$ 16,48		$ 16,48		$ 16,48	
amortización de activo diferido	$ 197,40		$ 197,40		$ 197,40		$ 197,40		$ 197,40		197,40	
Dep. muebles y enseres	$ 91,80		$ 91,80		$ 91,80		$ 91,80		$ 91,80		$ 91,80	
total de gastos administrativos	**$ 24.913,27**		**$27.654,26**		**$27.423,26**		**$28.773,95**		**$31.786,07**		**$ 32.560,78**	
publicidad	$ 516,60		$ 542,65		$ 570,01		$ 598,75		$ 628,94		$ 644,60	
total gastos de venta	**$ 516,60**		**$ 542,65**		**$ 570,01**		**$ 598,75**		**$ 628,94**		**$ 644,60**	
interés sobre crédito	$ 1066,67		$ 617,55		$ 168,42							
total de gastos financieros	**$ 1066,67**		**$ 617,55**		**$ 168,42**							
total del costo de operación	**$ 26880,85**	**$ 7688,99**	**$ 29198,75**	**$ 8076,67**	**$ 28545,99**	**$ 8483,89**	**$ 29757,00**	**$ 8911,65**	**$ 32799,31**	**$9360,98**	**$ 33589,67**	**$ 9594,06**
costo total	**$ 34569,83**		**$ 37275,42**		**$ 37029,88**		**$38668,65**		**$ 42160,28**		**$ 43183,74**	

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

Es necesario establecer el costo unitario del servicio, para ello se relaciona el costo total con el número de servicios (referencia cuadro Nº 28, capacidad utilizada primer año).

FÓRMULA:

CUP = CTP/ NUP

Dónde:

CUP = Costo Unitario de Producción

CTP = Costo Total de Producción

NUP = Número de unidades Producidas

Desarrollo:

CUP = 34.569,83/1= **$17,38**

El costo unitario por el servicio es de **$17,38**

CUADRO # 71

AÑO	COSTO TOTAL	SERVICIOS A OFRECER (C.I)	COSTO UNITARIO
1	**34569,83**	**1989**	**17,38**
2	**35154,13**	**2106**	**16,69**
3	**37275,42**	**2106**	**17,70**
4	**36383,65**	**2106**	**17,28**
5	**37029,88**	**2223**	**16,66**
6	**39308,56**	**2223**	**17,68**
7	**38668,65**	**2223**	**17,39**
8	**39606,13**	**2340**	**16,93**
9	**42160,28**	**2340**	**18,02**
10	**43183,74**	**2340**	**18,45**

Fuente: cuadros # 38, 70
Elaboración: El Autor

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 29% para el primer año.

CÁLCULO MATEMÁTICO PARA LA DETERMINACIÓN DE INGRESOS

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA

Formula

P.V.P = C.U.P + MARGEN DE UTILIDAD

P.V.P = 17,38+ 29% (7,61) = $ 25,00

El precio de venta al público es de $ 25,00 por el alquiler de la cancha sintética y para obtener los ingresos que obtendrá la empresa procedemos a multiplicar el número de servicios a ofrecer por el P.V.P así tenemos:

I.T = CU * P.V.P

1989 * $ 25,00 = $ 49, 726,01

Así tenemos que para el primer año tendremos los ingresos de $ 49.726,01 dólares americanos.

CUADRO # 72

COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	P.V.P	INGRESOS TOTALES
17,38	**7,62 (29)**	**25,00**	**49726,01**
16,69	**8,31 (29)**	**25,00**	**52654,99**
17,70	**7,30 (29)**	**25,00**	**52651,53**
17,28	**8,72 (30)**	**26,00**	**54757,39**
16,66	**9,34 (30)**	**26,00**	**57803,65**
17,68	**8,31 (31)**	**26,00**	**57791,45**
17,39	**9,60 (32)**	**27,00**	**60013,74**
16,93	**10,07 (32)**	**27,00**	**63171,77**
18,02	**8,98 (33)**	**27,00**	**63177,18**
18,45	**8,54 (34)**	**27,00**	**63177,81**

Fuente: cuadros # 71
Elaboración: El Autor

- **PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado también como **PUNTO MUERTO** porque en él no hay pérdidas ni ganancias.

AÑO 1

Método matemático

- ✓ **En función de la capacidad Instalada**

Punto de equilibrio $= \frac{Costo\ Fijo}{Ingresos - Costo\ Variable}$

Punto de equilibrio $= \frac{26.880,85}{49.726,01 - 7.688,99}$

Punto de equilibrio = **63,95%**

✓ **En función a los Ingresos**

$$\textit{Punto de equilibrio Ingreso} = \frac{Costo\ Fijo}{1-\frac{Costo\ Variable}{Ingresos}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio Ingreso} = \frac{26.880,85}{1-\frac{7.688,99}{49.726,01}}$$

Punto de equilibrio Ingreso **= *$ 31.797***

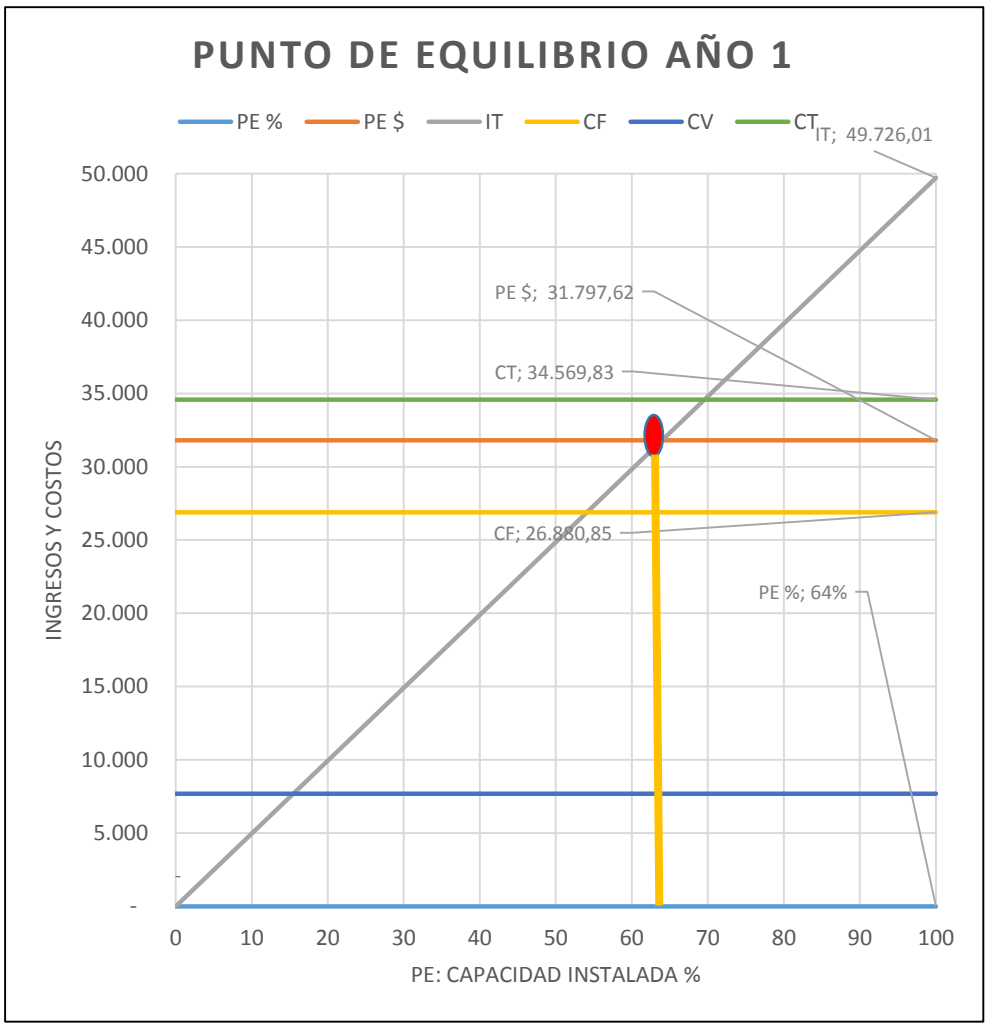
CUADRO # 73

DESCRIPCIÓN		AÑO 1
Ingresos		49.726,01
PE servicios: $		31.798
PE Capacidad Instalada: PE %		63,95%
AÑO 1		
PE %	-	100
PE %	-	64%
PE $	31.797,62	31.797,62
IT	-	49.726,01
CF	26.880,85	26.880,85
CV	7.688,99	7.688,99
CT	**34.569,83**	**34.570**

Fuente: cuadro # 70
Elaboración: el autor

FORMA GRÀFICA

GRAFICO # 35



Fuente: cuadro # 72

Elaboración: el autor

ANÁLISIS:

El punto de equilibrio para el primer año de la empresa se produce cuando el Centro Deportivo trabaja a una Capacidad Instalada del *63,95% (64%)* esto representa ofrecer al año 2340 partidos de futbol con 11 horas diarias y sus

ingresos serán de $ 31.797,62 dólares ya que en este punto ni gana ni pierde la empresa.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO DE OPERACIONES

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

Método matemático

- ✓ **En función de la capacidad Instalada**

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{Costo\ Fijo}{Ingresos - Costo\ Variable}$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{28.545,99}{57.803,65 - 8.483,89}$$

Punto de equilibrio =57,88%

- ✓ **En función de las Ventas o Ingresos**

$$\textit{Punto de equilibrio Ingreso} = \frac{Costo\ Fijo}{1 - \frac{Costo\ Variable}{Ingresos}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio Ingreso} = \frac{28.545,99}{1 - \frac{8.483,89}{57.803,65}}$$

Punto de equilibrio Ingreso = $ 33,456

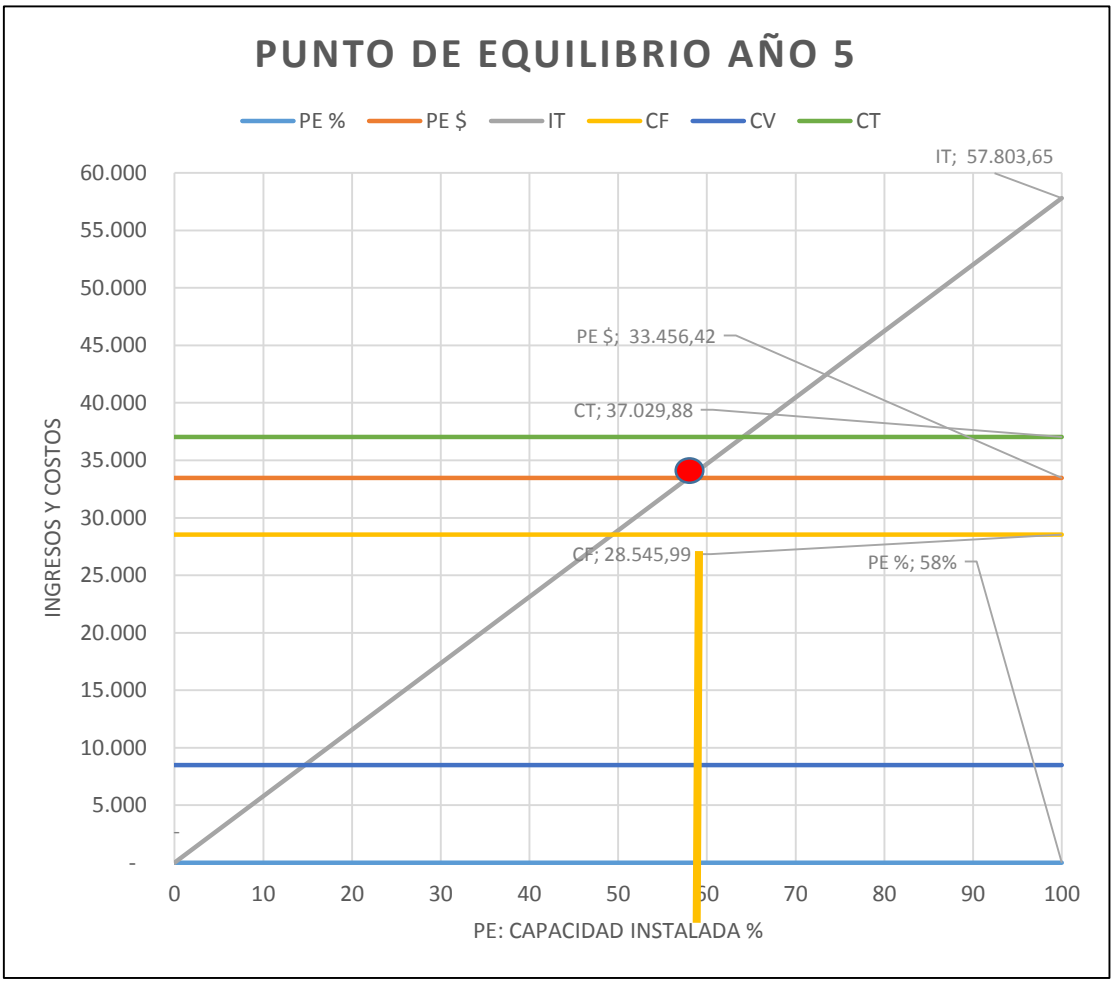
CUADRO # 74

DESCRIPCIÓN		AÑO 5
Ingresos		57.803,65
PE servicios: $		33.456
PE Capacidad Instalada: PE %		57,88%
AÑO 5		
PE %	-	100
PE %	-	58%
PE $	33.456,42	33.456,42
IT	-	57.803,65
CF	28.545,99	28.545,99
CV	8.483,89	8.483,89
CT	**37.029,88**	**37.030**

Fuente: cuadro # 70
Elaboración: el autor

FORMA GRÀFICA

GRAFICO # 36



ANÁLISIS:

El punto de equilibrio para el quinto año de la empresa se produce cuando el Centro Deportivo trabaja a una Capacidad Instalada del *57,88% (58%)* esto representa ofrecer al año 2340 partidos de futbol con 11 horas diarias y sus ingresos serán de $ 33,456 dólares ya que en este punto ni gana ni pierde la empresa.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DÈCIMO AÑO DE OPERACIONES

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

Método matemático

- ✓ **En función de la capacidad Instalada**

Punto de equilibrio $= \frac{Costo\ Fijo}{Ingresos - Costo\ Variable}$

Punto de equilibrio $= \frac{\mathbf{33.589{,}67}}{\mathbf{63.177{,}81 - 9.594{,}06}}$

Punto de equilibrio = 62,69%

- ✓ **En función de las Ventas o Ingresos**

Punto de equilibrio Ingreso $= \frac{Costo\ Fijo}{1 - \frac{Costo\ Variable}{Ingresos}}$

Punto de equilibrio Ingreso $= \frac{33.589{,}67}{1 - \frac{9.594{,}06}{63.177{,}81}}$

Punto de equilibrio Ingreso = *$ 39,604*

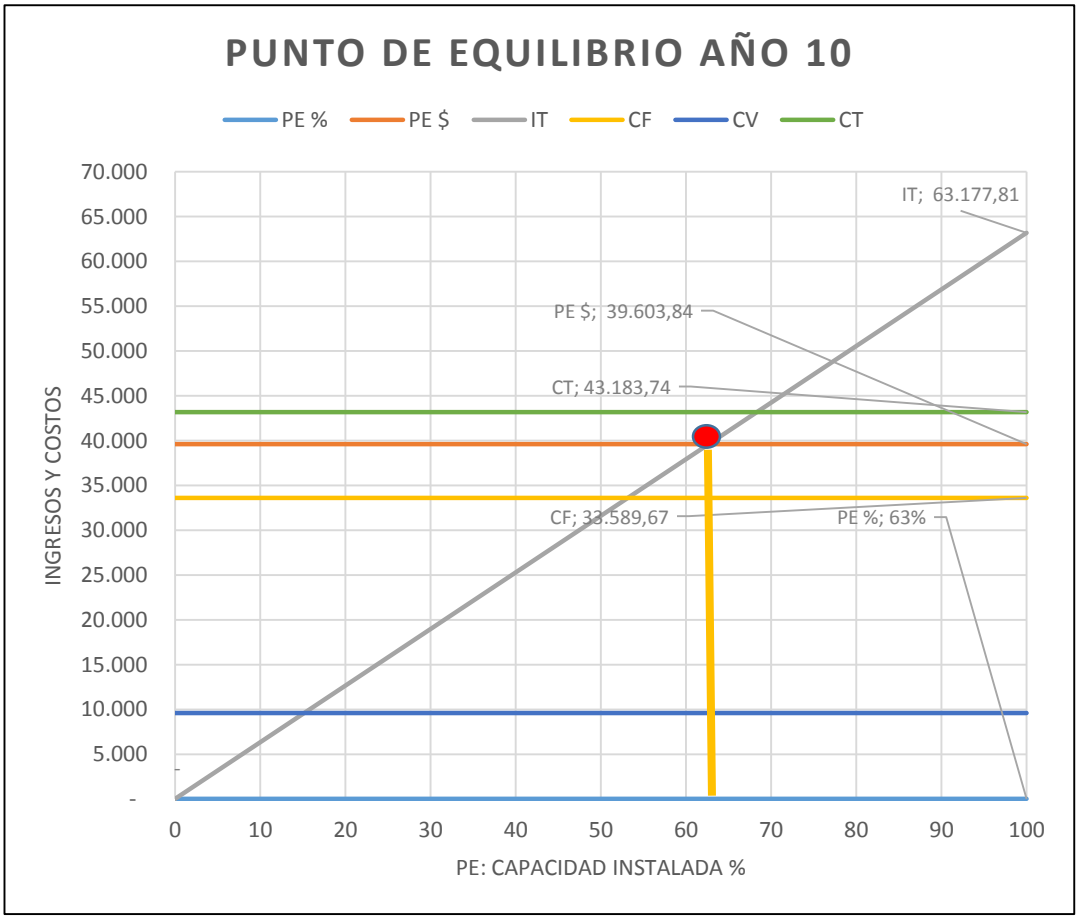
CUADRO # 75

DESCRIPCIÓN		AÑO 10
Ingresos		63.177,81
PE servicios: $		39.604
PE Capacidad Instalada: PE %		62,69%
AÑO 10		
PE %	-	100
PE %	-	63%
PE $	39.603,84	39.603,84
IT	-	63.177,81
CF	33.589,67	33.589,67
CV	9.594,06	9.594,06
CT	**43.183,74**	**43.184**

Fuente: cuadro# 70
Elaboración: el autor

FORMA GRÀFICA

GRAFICO # 37



ANÁLISIS

El punto de equilibrio para el quinto año de la empresa se produce cuando el Centro Deportivo trabaja a una Capacidad Instalada del *62,69 (63%)* esto representa ofrecer al año 2340 partidos de futbol con 11 horas diarias y sus ingresos serán de $ 39,603 dólares ya que en este punto ni gana ni pierde la empresa.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

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

CUADRO # 76

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
DETALLE	**PERIODOS**									
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
Ingresos	$ 49.726,01	$ 52.654,99	$ 52.651,53	$ 54.757,39	$ 57.803,65	$ 57.791,45	$ 60.013,74	$63.171,77	$ 63.177,18	$ 63.177,81
(-) Costos Totales de Operación	$ 34.569,83	$ 35.154,13	$ 37.275,42	$ 36.383,65	$ 37.029,88	$ 39.308,56	$ 38.668,65	$39.606,13	$ 42.160,28	$ 43.183,74
Utilidad del Ejercicio	**$ 15.156,18**	**$ 17.500,86**	**$ 15.376,11**	**$ 18.373,74**	**$ 20.773,76**	**$ 18.482,89**	**$ 21.345,09**	**$23.565,65**	**$ 21.016,90**	**$ 19.994,07**
(-15%) Utilidad a Trabajadores	$ 2.273,43	$ 2.625,13	$ 2.306,42	$ 2.756,06	$ 3.116,06	$ 2.772,43	$ 3.201,76	$ 3.534,85	$ 3.152,54	$ 2.999,11
Utilidad antes de Impuestos	**$ 12.882,75**	**$ 14.875,73**	**$ 13.069,69**	**$ 15.617,68**	**$ 17.657,70**	**$ 15.710,45**	**$ 18.143,33**	**$20.030,80**	**$ 17.864,37**	**$ 16.994,96**
(-25%) Impuestos Renta	$ 2.834,21	$ 3.272,66	$ 2.875,33	$ 3.435,89	$ 3.884,69	$ 3.456,30	$ 3.991,53	$ 4.406,78	$ 3.930,16	$ 3.738,89
Utilidad Liquida	**$ 10.048,55**	**$ 11.603,07**	**$ 10.194,36**	**$ 12.181,79**	**$ 13.773,01**	**$ 12.254,15**	**$ 14.151,80**	**$15.624,02**	**$ 13.934,21**	**$ 13.256,07**

Fuente: cuadros # 70,72

Elaboración: el autor

VALUACIÓN FINANCIERA

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

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

A. FLUJO DE CAJA

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

CUADRO # 77

FLUJO DE CAJA											
DENOMINACIÓN	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**AÑO 6**	**AÑO 7**	**AÑO 8**	**AÑO 9**	**AÑO 10**
INGRESOS		$ 49726,01	$ 52654,99	$ 52651,53	$54757,39	$57803,65	$57791,45	$ 60013,74	$ 63171,77	$63177,18	$63177,81
crédito en el BanEcuador	$ 10207,42										
capital propio	$ 30000,00										
valor de rescate				$ 493,33			$ 505,62			$ 518,21	$ 2137,11
total ingresos	**$ 40207,42**	**$ 49726,01**	**$ 52654,99**	**$ 53144,86**	**$54757,39**	**$57803,65**	**$58297,07**	**$60013,74**	**$63171,77**	**$63695,39**	**$65314,92**
EGRESOS											
activo fijo	$ 35280,00										
activo diferido	$ 1974,00										
activo circulante	$ 2953,42										
presupuesto general		$ 34569,83	$ 35154,13	$ 37275,42	$36383,65	37029,88	39308,56	38668,65	39606,13	42160,28	43183,74
(-)15% de utilidades a los trabajadores		2273,43	2625,13	2306,42	2756,06	3116,06	2772,43	3201,76	3534,85	3152,54	2999,11
(-)25% de impuesto a la renta		2834,21	3272,66	2875,33	3435,89	3884,69	3456,30	3991,53	4406,78	3930,16	3738,89
depreciaciones		2841,83	2841,83	2841,83	2841,83	2841,83	2841,83	2841,83	2841,83	2841,83	2841,83
amortización activo diferido		197,4	197,4	197,4	197,4	197,4	197,4	197,4	197,4	197,4	197,4
total egresos	**40207,42**	**42519,29**	**43893,75**	**45299,00**	**45417,42**	**46872,47**	**48379,12**	**48703,77**	**50389,57**	**52084,80**	**52763,57**
flujo de caja	**0,00**	**7206,72**	**8761,24**	**7845,87**	**9339,97**	**10931,18**	**9917,95**	**11309,97**	**12782,20**	**11610,59**	**12551,35**

Fuente: cuadros # 65, 66, 67,75
Elaboración; el autor

B. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o mejor conocido tasa de interés pagada del préstamo. El VAN representara el valor actual, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir es el retorno liquido generado por el proyecto.

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

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

Para el cálculo del van necesitaremos la fórmula para el cálculo del FA Factor de Actualización (11%) y la fórmula del van que a continuación se detalla:

FA = 1 / (1 + i) n

VAN = Sumatoria del flujo Neto – la Inversión

CUADRO # 78

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	**FLUJO DE CAJA**	**FACTOR ACT**	**FLUJO ACTUALIZADO**
		11%	
0	40207,42		
1	7206,72	0,900901	6492,54
2	8761,24	0,811622	7110,82
3	7845,87	0,731191	5736,83
4	9339,97	0,658731	6152,52
5	10931,18	0,593451	6487,12
6	9917,95	0,534641	5302,54
7	11309,97	0,481658	5447,54
8	12782,20	0,433926	5546,53
9	11610,59	0,390925	4538,87
10	12551,35	0,352184	4420,39
		TOTAL	**57235,72**
			40207,42
		VAN	17028,30

Fuente: cuadro#77
Elaboración: el autor

C. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

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

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

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

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

CUADRO # 79

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	**FLUJO DE CAJA**	**ACTUALIZACIÓN**			
		FACT.ACTUA	**VAN MENOR**	**FACTOR ACTUALIZ.**	**VAN MAYOR**
0		19,00%		20,00%	
1	7206,72	0,84034	6056,06857	0,83333	6005,60133
2	8761,24	0,70616	6186,88259	0,69444	6084,19753
3	7845,87	0,59342	4655,86285	0,57870	4540,43356
4	9339,97	0,49867	4657,54884	0,48225	4504,22710
5	10931,18	0,41905	4580,70414	0,40188	4392,99611
6	9917,95	0,35214	3492,52841	0,33490	3321,49987
7	11309,97	0,29592	3346,82306	0,27908	3156,40527
8	12782,20	0,24867	3178,55565	0,23257	2972,73052
9	11610,59	0,20897	2426,22741	0,19381	2250,20945
10	12551,35	0,17560	2204,04753	0,16151	2027,11370
SUMATORIA			40785,24905		39255,41443
INVERSION			40207,4		40207,4
TOTAL			577,83		-952,00
TIR	**19,38**				

Fuente: cuadro# 77

Elaboración: el autor

FÓRMULA:

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

En donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

Tm = Tasa menor

D.t = Diferencia de tasas

$$\textbf{TIR} = 19 + 1\left(\frac{577{,}83}{577{,}83 - -952{,}00}\right)$$

$$\textbf{TIR} = 19 + 1\ \left(\frac{577{,}83}{1.529{,}83}\right)$$

$$\textbf{TIR} = 19 + 1\ (0{,}1031247)$$

$$\textbf{TIR} = 19 + 0{,}377708634$$

$$\textbf{TIR} = 19{,}38$$

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

D. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO (R. B. C).

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

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

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

CUADRO # 80

RELACIÓN BEEFICIO COSTO						
AÑOS	COSTO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESO ACTUALIZADO
0		**11,00%**			**11,00%**	
1	34569,83	0,90	31144,00	49726,01	0,90	44798,21
2	35154,13	0,81	28531,88	52654,99	0,81	42735,97
3	37275,42	0,73	27255,47	52651,53	0,73	38498,35
4	36383,65	0,66	23967,04	54757,39	0,66	36070,39
5	37029,88	0,59	21975,43	57803,65	0,59	34303,65
6	39308,56	0,53	21015,96	57791,45	0,53	30897,67
7	39308,56	0,48	18933,30	60013,74	0,48	28906,12
8	39606,13	0,43	17186,15	63171,77	0,43	27411,91
9	42160,28	0,39	16481,50	63177,18	0,39	24697,53
10	43183,74	0,35	15208,64	63177,81	0,35	22250,24
TOTAL			**132873,81**			**196406,57**
B/C	**1,48**					

Fuente: cuadro # 64
Elaboración; el autor

Fórmula:

$$RELACION\ BENEFICIO\ COSTO = \frac{INGRESOS\ ACTUALIZADOS}{COSTO\ ACTUALIZADOS}$$

$$RELACION\ BENEFICIO\ COSTO = \frac{196.406{,}57}{132.873{,}81}$$

$$\boldsymbol{RELACION\ BENEFICIO\ COSTO = \$\ 1{,}48}$$

El presente proyecto tiene una relación de beneficio/costo mayor que 1 por lo tanto se acepta el proyecto ya que esto significa que por cada dólar que se invierta se recibirá 0,48 centavos de utilidad.

E. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

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

CUADRO # 81

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL				
AÑO	INVERSIÓN	FLUJO.CA	PER.R.CAP	
0	40207,42		SUMATORIA	44084,98
1		7206,72	4	AÑOS
2		8761,24	10	MESES
3		7845,87	2	DÍAS
4		9339,97		
5		10931,18		
6		9917,95		
7		11309,97		
8		12782,20		
9		11610,59		
10		12551,35		
TOTAL		102257,03		

Fuente: cuadro# 76

Elaboración: el autor

FORMULA

P.R.C = Año que Supera la Inversión + $\left(\frac{INVERSIÓN - \sum primeros\ flujos}{Flujo\ del\ año\ que\ supera\ la\ inversión}\right)$

$$\mathbf{P.R.C.} = 4 + \left(\frac{40.207{,}42 - 33.153{,}80}{10.931{,}18}\right)$$

$$\mathbf{P.R.C.} = 4 + \left(\frac{7.053{,}63}{10.931{,}18}\right)$$

$$\mathbf{P.R.C.} = 4 + 0{,}845275$$

$$\boldsymbol{P.R.C.} = \mathbf{4{,}84}$$

DETALLE

P.R.C. 5,43	**4 Años**
0,84 * 12 = 10	**10 Meses**
0,08* 30 = 4	**2 Días**

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En todo proyecto de factibilidad es muy importante realizar el análisis de sensibilidad porque se trata de saber si el aumento de los costos o la disminución en los ingresos afectan o afectarían en un futuro a la empresa.
Este análisis también es muy importante ya que permitirá conocer hasta qué punto podemos elevar los costos ya sea por distintos motivos como ingreso de personal, capacitaciones, implementaciones en el centro o distintos costos que pueden generar a futuro y así ver hasta qué punto el proyecto es sensible.

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

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

SENSIBILIDAD CON AUMENTO EN LOS COSTOS

CUADRO # 82

SENSIBILIDAD CON AUMENTO EN LOS COSTOS								
AÑOS	**COSTO ORIGINAL**	**COSTO VARIACIÓN**	**INGRESO ORIGINAL**	**FLUJO**	**FACTOR**	**VAN MENOR**	**FACTOR**	**VAN MAYOR**
0		26,30%			16,00%	40207,42	17,00%	40207,42
1	34569,83	43661,70	49726,01	6064,31	0,8621	5227,86	0,8547	5183,17
2	35154,13	44399,67	52654,99	8255,32	0,7432	6135,05	0,7305	6030,63
3	37275,42	47078,86	52651,53	5572,68	0,6407	3570,18	0,6244	3479,41
4	36383,65	45952,55	54757,39	8804,84	0,5523	4862,84	0,5337	4698,70
5	37029,88	46768,74	57803,65	11034,91	0,4761	5253,86	0,4561	5033,14
6	39308,56	49646,72	57791,45	8144,73	0,4104	3342,94	0,3898	3175,13
7	39308,56	49646,72	60013,74	10367,02	0,3538	3668,16	0,3332	3454,24
8	39606,13	50022,54	63171,77	13149,23	0,3050	4010,85	0,2848	3744,67
9	42160,28	53248,44	63177,18	9928,75	0,2630	2610,79	0,2434	2416,69
10	43183,74	54541,06	63177,81	8636,75	0,2267	1957,81	0,2080	1796,77
						40640,34		**39012,57**
Elaboración: El autor						**432,92**		**-1194,85**

Fuente: cuadro # 64,76

ANALISIS

Cualquier tipo de análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujeta a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto

APLICACIÓN DE LAS FÓRMULAS

$$Nueva\ TIR = \ tasa\ menor + diferencia\ de\ tasas\ \left(\frac{Van\ menor}{Van\ menor - Van\ mayor}\right)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 1\left(\frac{432{,}92}{432{,}92 - (-1194{,}85)}\right)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 1\ \left(\frac{432{,}92}{1.627{,}77}\right)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 1\ (0.26595895)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 0{,}26595895$$

$$Nueva\ TIR = \ 16{,}27$$

$$Diferencia\ TIR = TIR\ proyecto - Nueva\ TIR$$

$$Diferencia\ TIR = 19{,}38 - 16{,}27$$

$$\boldsymbol{Diferencia\ TIR = 3{,}11}$$

$$Porcentaje\ de\ variación = \left(\frac{Diferencia\ de\ TIR}{TIR\ del\ proyecto}\right) * 100$$

$$Porcentaje\ de\ variación = \left(\frac{3{,}11}{19{,}38}\right) * 100$$

$$\boldsymbol{Porcentaje\ de\ variación = \ 16.047}$$

$$Analisis\ de\ sensibilidad = \left(\frac{\%\ Variación}{Nueva\ Tir}\right)$$

$$Analisis\ de\ sensibilidad = \left(\frac{16.047}{16.27}\right)$$

$$\boldsymbol{Anaáisis\ de\ sensibilidad = \ 0,99}$$

En el presente proyecto al analizar la sensibilidad con el incremento del 26,30% del total de los costos nos damos cuenta que la sensibilidad no es mayor que uno por lo tanto no afecta al proyecto dichos cambios.

SENSIBILIDAD CON DECRECIMIENTO EN LOS INGRESOS

CUADRO # 83

SENSIBILIDAD CON DECRECIMIENTO EN LOS INGRESOS								
AÑOS	**COSTO ORIGINAL**	**DISM. INGRESOS**	**INGRESO ORIGINAL**	**FLUJO**	**FACTOR**	**VAN MENOR**	**FACTOR**	**VAN MAYOR**
0		17,68%			16,00%	40207,42	17,00%	40207,42
1	34569,83	40934,46	49726,01	6364,6206	0,8621	5486,7419	0,8547	5439,85
2	35154,13	43345,59	52654,99	8191,4575	0,7432	6087,5873	0,7305	5983,97
3	37275,42	43342,74	52651,53	6067,3202	0,6407	3887,0753	0,6244	3788,26
4	36383,65	45076,28	54757,39	8692,6356	0,5523	4800,8653	0,5337	4638,83
5	37029,88	47583,96	57803,65	10554,0796	0,4761	5024,9346	0,4561	4813,83
6	39308,56	47573,92	57791,45	8265,3582	0,4104	3392,4523	0,3898	3222,16
7	39308,56	49403,31	60013,74	10094,7462	0,3538	3571,8193	0,3332	3363,52
8	39606,13	52003,00	63171,77	12396,8760	0,3050	3781,3628	0,2848	3530,41
9	42160,28	52007,46	63177,18	9847,1747	0,2630	2589,3439	0,2434	2396,84
10	43183,74	52007,97	63177,81	8824,2341	0,2267	2000,3092	0,2080	1835,77
						415,08		**-1193,98**

Elaboración: El autor
Fuente: # 64,76

Todo análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujeta a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto.

APLICACIÓN DE LAS FÓRMULAS

$$Nueva\ TIR = \ tasa\ menor + diferencia\ de\ tasas\ \left(\frac{Van\ menor}{Van\ menor - Van\ mayor}\right)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 1\left(\frac{415{,}08}{415{,}08\ - (-1193.98)}\right)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 1\ \left(\frac{415{,}08}{1609{,}06}\right)$$

$$Nueva\ TIR = \ 16 + 1\ (0{,}257964277)$$

$$Nueva\ TIR = \ 14 + 0{,}257964277$$

$$\boldsymbol{Nueva\ TIR = \ 16,26}$$

$$Diferencia\ TIR = TIR\ proyecto - Nueva\ TIR$$

$$Diferencia\ TIR = 19{,}38 - 16{,}26$$

$$\boldsymbol{Diferencia\ TIR = 3.12}$$

$$Porcentaje\ de\ variación = \left(\frac{Diferencia\ de\ TIR}{TIR\ del\ proyecto}\right) * 100$$

$$Porcentaje\ de\ variación = \left(\frac{3{,}12}{19{,}38}\right) * 100$$

$$\boldsymbol{Porcentaje\ de\ variación = \ 16,10}$$

$$Analisis\ de\ sensibilidad = \left(\frac{\%\ Variación}{Nueva\ Tir}\right)$$

$$Analisis\ de\ sensibilidad = \left(\frac{16{,}10}{16{,}26}\right)$$

$$\boldsymbol{Analisis\ de\ sensibilidad = \ 0{,}99}$$

En el presente proyecto al analizar la sensibilidad con la disminución del 17,68% del total de los ingresos nos damos cuenta que la sensibilidad no es mayor que uno por lo tanto no afecta al proyecto dichos cambios.

h. CONCLUSIONES

Después de haber realizado los estudios para el presente proyecto se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

- En el estudio de mercado, en el Parroquia Chuquiribamba, se ha podido determinar que el proyecto es viable realizarlo ya que existe una gran demanda dispuesta a recibir el servicio.
- Referente al estudio de mercado realizado para el primer año, se resaltan que existe un gran volumen de demandantes insatisfechos de 125.894, lo cual esperan ser atendidos.
- El estudio técnico determina que la empresa tendrá una capacidad utilizada para el primer año del 85% de la capacidad instalada.
- Los medios de publicidad a utilizar serán los de mayor influencia en nuestra localidad como son las redes sociales (Facebook) y la radio.
- La empresa contara con 1 gerente, 1 asesor jurídico (0casional), 1 secretaria-contadora y una persona encargada del servicio.
- En el estudio legal la empresa estará constituida jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será: Cancha Sintética “GOL DE ORO 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 10 años de vida útil.

- El Estudio Financiero determina los valores totales en activos fijos es de $ 35.280 dólares, en activos diferidos de $ 1.974,00 dólares y en capital de trabajo de $ 2.953,42 dando una inversión de $ 40.207,42 dólares.
- El precio del servicio para los tres primeros años es de $ 25 por una hora de alquiler eso se deriva de un costo unitario de $ 17,38 dólares con una utilidad del 29 % equivalente a $ 7,62 para el primer año de vida del proyecto.
- El punto de equilibrio para el primer año en función a los ingresos es de $ 49.726,01 y el 64% en función de la capacidad instalada.
- El punto de equilibrio para el quinto año en función a los ingresos es de $ 57.803,65 y el 58% en función de la capacidad instalada.
- El punto de equilibrio para el décimo año en función a los ingresos es de $63.177,81 y el 63% en función de la capacidad instalada.
- En la evaluación financiera se establece el Valor Actual Neto de $ 17.028,30 Tasa Interna de Retorno de 19,38%; Relación Beneficio Costo es de 1.48 por cada dólar invertido la empresa gana 48 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 4 años, 10 mes y 2 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 26,30% dando un total del 0.99% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 17,68% dando un total del 0.99% 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.
- Para que el proyecto se mantengan viable, se deberá realizar campañas publicitarias mediante los diferentes medios de comunicación, para dar a conocer el servicio que prestara la empresa **"GOL DE ORO cia Ltda."**, para los habitantes de la localidad.
- A los estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas que pongan énfasis en la elaboración de proyectos que puedan ser ejecutados y que se lleven a efecto con el ánimo de reducir el desempleo y mejorar la calidad de vida de los mismos.
- Incentivar a la población de la Parroquia Chuquiribamba 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.
- 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.

j. BIBLIOGRAFÌA

cajigas, r. (2004). *proyectos de inversion .* colombia.

CHAIN, S. (2011). *estudio de mercado.* Chile.

EPPS. (2015). *Formulacion de proyectos de inversion .* costa rica.

Miguel, A. E. (2001). *proyectos de inversion .* Mexico.

Morales, A. (2009). *proyecto de inversion .* Mexico.

PADILL, M. C. (ediciones 2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos.*

URBINA, G. B. (2010). *Evaluacion de Proyectos.* Mexico.

Varela, R. (2010). *Evaluacion Economica de Proyectos de inversion .* Colombia.

Villarreal, A. (1998). *evaluacion fiananciera de proyectos de inversion.* Mexico.

INTERNET

Internet. (2017). *Historia del futbol.* www.el futbol.

Internet. (2017). *historia-del-futbol.html .* www.granfutbol.com.

Internet. (2018). *A9sped_artificial .* Wikipedia.

Internet. (2018). *cespedsinteticoynatural.ec.* http//.cesped artificial.

Internet. (2018). *esped-artificial/ventajas/desventajas.* www.dessosports.com.

Internet. (2018). *historia-del-cesped-artificial.* www.cesoedartificialalicante.net.

Internet. (2018). *La-Importancia-Del-Futbol.* www.buenastareas.com.

Internet. (2018). *las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-.* y.com.ec/noticias-Ecuador.

k. ANEXOS

ANEXO # 1

RESUMEN DEL PROYECTO

a. TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA DE LA CIUDAD DE LOJA”

b. PROBLEMÁTICA

“Los estudios de factibilidad constituyen hoy en día un tema de gran importancia, ya que mediante este proceso se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa específica y de esta manera presentar el mejor uso de los recursos para proyectos”. (González, 2015).

El estudio que se realizará estará orientada hacia La actividad deportiva que es la base fundamental para el mantenimiento, distracción y desarrollo de los seres humanos. El deporte es uno de los principales pilares de integración de las personas, dejando a un lado las diferencias entre sectores sociales, culturales y económicos, Los primeros países en iniciar sus asociaciones de fútbol fueron los Países Bajos y Dinamarca (1889), a los que luego se sumaron las asociaciones de Nueva Zelanda (1891), Argentina (1893), Chile, Suiza y

Bélgica (1895), Italia (1898), Alemania y Uruguay (1900), Hungría (1901), Noruega (1902) y Suecia (1904), es por eso que hoy en día el deporte tiene una gran importancia alrededor de todo el mundo por las condiciones que existen para la práctica y la competencia esto nos permite viajar e interactuar a competencias con más de 270 millones de personas de diferentes países.

En el ámbito de nuestro País es importante mencionar que El fútbol es el deporte más popular en Ecuador. La organización más importante a cargo de regular esta disciplina es la Federación Ecuatoriana de Fútbol, fundada hace 92 años, el 30 de mayo de 1925 (con el nombre de Federación Deportiva Nacional del Ecuador). Se afilió a la FIFA en 1926 y a la Conmebol un año más tarde, por tal razón en estas épocas el futbol a más de ser muy importantes dentro de la salud y distracción de las personas, hoy en dia se ha convertido en una oportunidad de negocio, es por eso que por encima de muchas dificultades que se atraviesa el gobierno en el ámbito financiero las entidades correspondientes apoyan a la realización de inversiones, como es la creación de espacios para la práctica deportiva por aquello es que se ha incrementado en grandes cantidades canchas deportivas especialmente las canchas sintéticas dentro de nuestro País.

En nuestra ciudad de Loja el futbol a toma una gran delantera, gracias al apoyo de las autoridades y más asociaciones que han hecho del futbol una gran iniciativa para unir a las personas, habiendo esta gran acogida hacia el

futbol se han creado algunos centros deportivos con canchas con césped sintético, acogiendo todos estos factores se ha creído conveniente realizar el: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA DE LA CIUDAD DE LOJA”. Considerando que en el lugar donde se va a instalar en este caso en la parroquia Chuquiribamba no cuentan con una línea de servicios de la misma rama del proyecto, que puede tomar muchas razones entre ellas el desconocimiento o la poca estimulación para realizar las inversiones, por ello solo existen servicios sustitos en el sector, como son canchas de concreto y de arcilla, en tal razón con el propósito de dar realce a nuestro trabajo investigativo surgen las siguientes interrogantes:

¿Es factible instalar una cancha con césped sintético en la parroquia Chuquiribamba?

¿Será rentable económicamente el proyecto, considerando que es un servicio nuevo en la parroquia?

¿Será factible desde el punto de vista del usuario, basándose en el interés de apoyar al deporte?

¿Cuán importante será desde el punto de vista técnico y administrativo la instalación de la cancha sintética en la parroquia Chuquiribamba?

c. JUSTIFICACIÓN

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

Como consecuencia de esta situación y el conocimiento necesario para el desarrollo de este trabajo investigativo se justificara en las siguientes razones:

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

La crisis económica que ha venido atravesando el Ecuador ha afectado a todos los sectores que lo componen, lo que ha incidido principalmente en el aspecto financiero, a pesar de aquello se ha visto la necesidad de realizar un “Estudio de factibilidad para la instalación de una cancha con

césped sintético en la parroquia Chuquiribamba y a través de ello ayudar al desarrollo económico tanto de la Parroquia, de la provincia y del País.

JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

El proyecto constituye la base fundamental sobre la cual la Universidad Nacional de Loja, busca establecer el vínculo entre el estudiante y la colectividad a fin de lograr ser excelentes profesionales; que no solo tenga conocimientos teóricos, sino también que se capacite para resolver cualquier eventualidad que ha futuro se presente. Teniendo en cuenta los aspectos antes mencionados, es importante la temática propuesta en el proyecto por dos razones fundamentales: cumplir con el requisito para obtener el Título y segundo porque permite consolidar el avance científico, con la que posteriormente pueda edificar la formación como Ingeniero en Administración De Empresas

DESDE EL PUNTO DE VISTA SOCIAL.

Al ejecutarse el Proyecto de Inversión de la Instalación de la cancha con césped sintético ayudará a fomentar el deporte, de esta manera la población de la parroquia Chuquiribamba ofrecerá la oportunidad de mantener a los jóvenes ocupados en algo beneficioso mejorando así su calidad de vida.

d. OBJETIVOS

d. 1 Objetivo General

Realizar un Estudio de factibilidad para la implementación de una cancha con césped sintético en la parroquia Chuquiribamba.

d. 2 Objetivos específicos:

- Determinar el Estudio de Mercado para conocer y determinar la oferta y demanda de nuestro proyecto.

- Realizar un estudio técnico que permitirá establecer el tamaño y localización del proyecto.

- Establecer la estructura organizacional de la empresa para formar las áreas y el personal necesarios para su funcionamiento.

- Efectuar un estudio financiero para demostrar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

- Realizar la evaluación financiera del proyecto a través de los indicadores financieros como son: **VAN, TIR, RBC Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.**

ANEXO # 2

POBLACIÓN CHUQUIRIBAMBA

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN

Evolución de población Parroquia Chuquiribamba 1990			2001			2010			2015		
Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
1.388	1.594	2.982	1.225	1.420	2.645	1.140	1.326	2.466	1.335	1.458	2.793

Fuente: Sistema Nacional de Información – Censo 2010
Elaboración: Consultora Inka Pirka Cia. Ltda.

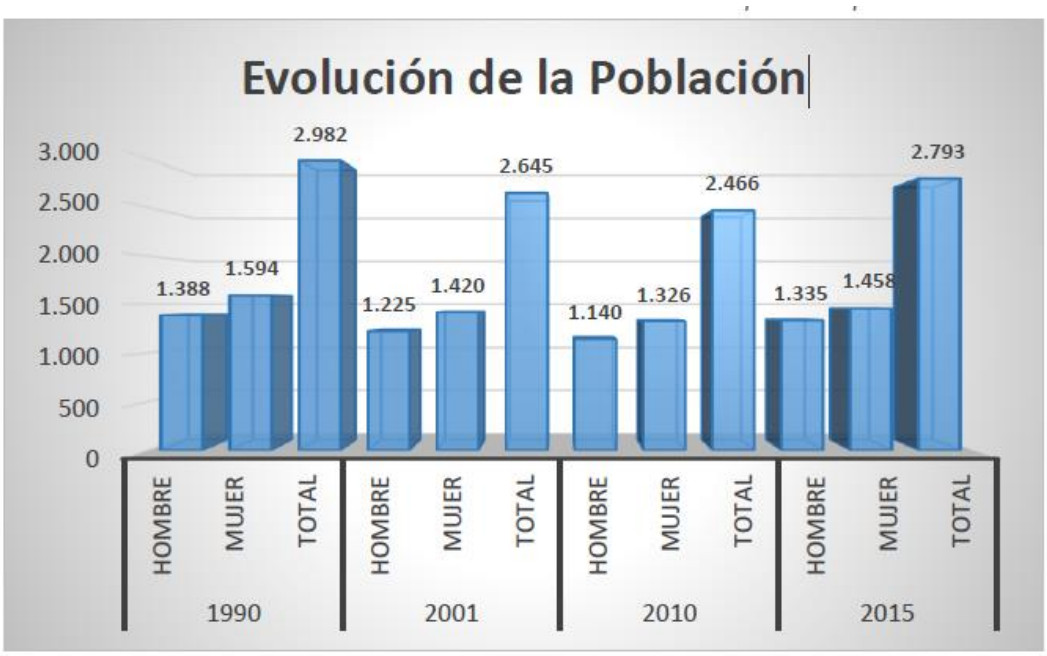
Otro de los parámetros demográficos que debemos analizar, es la evolución histórica de la población. Los datos de los diferentes censos del INEC, nos dan cuenta de un comportamiento histórico decreciente hasta 2010, pero que gracias a las estrategias implementadas ha podido revertirse favorablemente, para cambiar la tendencia decreciente de la población, a una realidad creciente.

Como podemos observar en la tabla, en el año 1990, la población de Chuquiribamba era de 2.982 personas. Una década después, es decir para 2001 dicha población decreció a 2.645 habitantes, y para 2010 se estima que decreció aún más llegando a 2.466 habitantes.

Sin embargo en el anterior Plan de Desarrollo del Cantón Loja se estableció una estrategia de poblamiento que tendía a generar conciencia en los habitantes de la zona, y generar condiciones de retorno de pobladores que había emigrado hacia la cabecera cantonal. Ello motivó el aparecimiento de organizaciones productivas, la asociatividad y nuevos emprendimientos.

Por ello, en el diagnóstico participativo realizado en este año en todos los barrios y caseríos de la parroquia, se ha determinado un crecimiento importante de

alrededor del 13% con respecto a 2010, por lo que actualmente la población de Chuquiribamba es de 2.793 personas.



Fuente: Censo 2010, Diagnóstico Estratégico 2015, Consultora Inka Pirka Cia. Ltda.
Elaboración: Consultora Inka Pirka Cia. Ltda.

TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL

Tasa de crecimiento poblacional Parroquia Chuquiribamba Tasa de Crecimiento Anual 1990 - 2001			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010			Tasa de Crecimiento Anual 2010-2015		
Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
-1,14%	-1,05%	-1,09%	-0,80%	-0,76%	-0,78%	3,15	1,89	2,52

Fuente: Sistema Nacional de Información – Censo 2010
Elaboración: Consultora Inka Pirka Cia. Ltda.

Conocemos por definición que la tasa de crecimiento, se define como el aumento o disminución de la población por año, en un determinado período debido al aumento natural y a la migración neta, expresado como porcentaje de la población del año inicial.

A pesar de que Chuquiribamba ha logrado revertir la tendencia decreciente en torno a la población, el fenómeno de emigración tanto interna como

externa, sigue presente y constituye una problemática que debe ser correctamente controlada en colaboración con el GAD Municipal de Loja.

La migración campo-ciudad ha provocado que la ciudad de Loja sea una de las de mayor crecimiento en los últimos años, lo que ocasiona problemas de urbanismo, presión ambiental, y una mayor demanda de servicios básicos a lo proyectado.

La tasa de crecimiento anual en la actualidad es de 2,52%.

Finalmente la proyección poblacional hasta el año 2020, mantendría la tendencia creciente, tal como se muestra en la tabla siguiente, para lo cual será necesario implementar políticas públicas e inversiones concretas en materia productiva y de incentivo al emprendimiento.

ANEXO # 3

TASA DE INFLACIÓN

MESES DEL AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
ENERO	4,10%	2,92%	3,53%	3,09%	0,90%
FEBRERO	3,48%	2,85%	4,05%	2,60%	0,96%
MARZO	3,01%	3,11%	3,76%	2,32%	0,96%
ABRIL	3,03%	3,23%	4,32%	1,78%	1,09%
MAYO	3,01%	3,41%	4,55%	1,63%	1,10%
JUNIO	2,68%	3,67%	4,87%	1,59%	0,16%
JULIO	2,39%	4,11%	4,36%	1,58%	0,10%
AGOSTO	2,27%	4,15%	4,14%	1,42%	0,28%
SEPTIEMBRE	1,71%	4,19%	3,78%	1,30%	-0,03%
OCTUBRE	2,04%	3,98%	3,48%	1,31%	-0,09%
NOVIEMBRE	2,30%	3,76%	3,40%	1,05%	-0,22%
DICIEMBRE	2,70%	3,67%	3,38%	1,12%	-0,20%
TOTAL	**32,72%**	**43,05%**	**47,62%**	**20,79%**	**5,01%**
PROMEDIO MENSUAL	**2,73%**	**3,59%**	**3,97%**	**1,73%**	**0,42%**
PROMEDIO ANUAL	**2,49%**				

ANEXO # 4

MODELO DE ENCUESTA

FORMULARIO DE INFORMACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA PARA LA "INSTALACION DE UNA CANCHA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA PARROQUIA CHUQUIRIBAMBA" CANTO LOJA.

En calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja, me dirijo a Ud. con la finalidad que me brinde información que permitirá llevar acabo el desarrollo de un Estudio de Factibilidad previo a optar el título de ingeniero en Administración de Empresas, para lo cual, preciso de su información veraz y confiable.

Con sentimientos de consideración y estima le antecedo mis más sinceros agradecimientos.

Género: masculino ☐ femenino: ☐

1. Señale su rango de edad

10 – 14	
15 – 19	
20 – 24	
25 – 29	
30_ 34	
35 – 39	
40 – 44	
45 – 50	

2. ¿Practica usted algún deporte?

Si ( ) No ( )

3. ¿Juega al Indor futbol?

Si ( ) No ( )

4 **¿Qué deporte practica con mayor regularidad?**

Futbol ( )
Voleibol ( )
Básquet ( )

5 Con qué frecuencia practica el deporte del futbol?

Días		**Horas**
Diario	( )	( )
Semanal	( )	( )
Quincenal	( )	( )
Mensual	( )	( )

6 ¿Las canchas en las que usted lo practica están elaboradas de?

Arcilla ( ) césped ( )
Arena ( )
Cemento ( )

7 ¿Conoce las canchas de césped sintético?

Si ( ) No ( )

8 ¿Le gustaría que haya una cancha con césped sintético en la Parroquia?

Si ( ) No ( )

9 Cuanto estaría dispuesto a pagar (por equipo) por el servicio de la cancha de césped sintético (1 hora)? (señale una)

$ 20,00	$ 25,00	$ 30,00	$ 40,00

10 ¿En qué horarios estaría dispuesto a usar este nuevo servicio a implementar?

Matutina ( )
Vespertino ( )
Nocturno ( )

11 ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir por el uso de las instalaciones?

Minutos gratis ( )
Otros……
…….

12 **¿Qué factores usted consideraría al momento de hacer uso de las instalaciones?**

Seguridad ( )
Servicio al cliente ( )
Comodidad ( )

13 ¿Si se implementaría la cancha de césped sintético, estaría dispuesto hacer uso de ella?

Si ( ) No ( )

14 ¿A que medios de comunicación accede con mayor regularidad?

RADIO

Emisora	Programa	Hora

RED SOCIAL

Nombre de la Red Social	Hora

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE

CARÁTULA I

CERTIFICACIÓN II

AUTORÍA III

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS IV

DEDICATORIA V

AGRADECIMIENTO VI

a. TÍTULO 1

b. RESUMEN 2

ABSTRACT 5

c. INTRODUCCIÓN 8

d. REVISIÓN DE LITERATURA 11

e. MATERIALES Y MÉTODOS 49

f. RESULTADOS 56

g. DISCUSIÓN 88

h. CONCLUSIONES 200

i. RECOMENDACIONES 202

j. BIBLIOGRAFÌA 203

k. ANEXOS 205

ÍNDICE 218