



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

**Proyecto de Factibilidad para la creación de una Academia
Especializada de Fútbol en el Cantón Portovelo, Provincia de El
Oro.**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención
del título de Ingeniero en Administración de
Empresas**

AUTOR:

Álvaro Manuel Ramírez Arévalo

DIRECTORA:

Ing. Thalía del Rocío Quizhpe Salazar MAE

Loja - Ecuador
2022

Certificación

Loja 04 de abril 2022

Ing. Com. Talía del Rocío Quizhpe Salazar MAE.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certifico:

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del Trabajo de Titulación del Grado titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA ESPECIALIZADA DE FÚTBOL EN EL CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO”**, de autoría del estudiante **Álvaro Manuel Ramírez Arévalo**, previo a la obtención del título **Ingeniero en Administración de Empresas**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.



Firmado electrónicamente por:
**TALIA DEL ROCIO
QUIZHPE SALAZAR**

Ing. Com. Thalía del Rocío Quizhpe Salazar MAE.
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo **Álvaro Manuel Ramírez Arévalo** declaro ser autor del presente trabajo de titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mí del trabajo de titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 0706099074

Fecha: 08/07/2022

Correo Electrónico: alvaro.ramirez@unl.edu.ec

Celular: 0968931413

Carta de autorización del trabajo de titulación por parte del autor para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo.

Yo Álvaro Manuel Ramírez Arévalo declaro ser autor del trabajo de titulación titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA ESPECIALIZADA DE FÚTBOL EN EL CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO”**, como requisito para optar el título de: **Ingeniero en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 8 días del mes de julio del dos mil veintidós.

Firma:

Autor: Álvaro Manuel Ramírez Arévalo

Cédula: 0706099074

Dirección: El Oro – Portovelo, Cdla. La Florida

Correo Electrónico: alvaro.ramirez@unl.edu.ec

Celular: 0968931413

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Trabajo de Titulación: Ing. Com. Thalía del Rocío Quizhpe Salazar MAE.

Tribunal de Grado

Presidente: Ing. Ney Alfredo Gallardo Ms. Sc.

Vocal: Ing. Gretty del Pilar Salinas Ordoñez MAE.

Vocal: Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera PhD.

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado principalmente a Dios por otorgarme la vida, sabiduría y fortaleza para culminar con éxito esta etapa de aprendizaje y experiencias. A mi querida mamá Elena que es lo más valioso de mi vida y que con su amor y apoyo incondicional me ha guiado para salir adelante y ser una persona de bien, a mi inolvidable hermano Ángel Yovanny que desde el cielo camina conmigo, me protege y bendice cada paso que doy.

De igual manera a mis hermanos/a (Esthela, Byron y Cristhian) por brindarme su cariño, sus consejos y una motivación constante para nunca rendirme a pesar de los duros momentos.

Y a todos aquellos familiares y amigos que supieron darme la mano cuando más los necesite y que de una u otra forma han contribuido al logro de este objetivo tan anhelado....

Álvaro Manuel Ramírez Arévalo

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a Dios, por bendecirme con sabiduría, paciencia y salud para finalizar con éxito un objetivo tan importante en mi vida.

De igual manera a la Universidad Nacional de Loja, por haberme acogido en sus prestigiosas aulas universitarias para formarme como profesional y culminar con satisfacción mi meta propuesta.

Así mismo agradecer a todos los Docentes que tuve el privilegio de conocer dentro de la Carrera de Administración de Empresas, por haberme impartido los más grandes conocimientos durante estos cinco años de vida universitaria, los cuales han sido un aporte muy importante en mi formación académica, personal y profesional.

Mi agradecimiento especial a la Ingeniera Thalía del Rocío Quizhpe Salazar en su calidad de directora de tesis, quien de forma responsable me orientó en todo momento haciendo posible la culminación del presente trabajo y por ende mis aspiraciones como futuro profesional.

Finalmente agradezco a las personas que estuvieron presentes en todo momento que de alguna u otra forma lograron incentivar me para culminar con esta etapa en mi vida.

Álvaro Manuel Ramírez Arévalo

Índice de Contenidos

Hojas Preliminares

Portada	i
Certificación de Tesis.....	ii
Autoría	iii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos.....	vii

Cuerpo de la Tesis

1. Tema	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico.....	6
4.1 Marco Referencial	6
4.2 Marco Teórico Conceptual	14
5. Metodología.....	36
6. Resultados.....	41
7. Discusión.....	55
8. Conclusiones.....	122
9. Recomendaciones.....	124
10. Bibliografía.....	125
11. Anexos.....	127

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1. Campo de Fútbol	12
Gráfico N° 2. Existen niños varones entre los 5 a 17 años de edad	41
Gráfico N° 3. Numero de niños y jóvenes de 5 a 17 años de edad	42
Gráfico N° 4. Rango de edad de los niños y jóvenes	43
Gráfico N° 5. Su hijo practica algún deporte	44
Gráfico N° 6. Deporte que practican con más frecuencia	45
Gráfico N° 7. Frecuencia con la que practican deporte	46
Gráfico N° 8. Pertenece su hijo alguna Academia de Fútbol.....	47
Gráfico N° 9. Aceptación de la Academia de Fútbol	48
Gráfico N° 10. Servicio Adicional.....	49
Gráfico N° 11. Valor de inscripción para ingresar la Academia	50
Gráfico N° 12. Pago Mensual del Servicio	51
Gráfico N° 13. Horario de las clases de fútbol	52
Gráfico N° 14. Medios de comunicación para publicidad.....	53
Gráfico N° 15. Logotipo de la Academia	61
Gráfico N° 16. Plaza.....	62
Gráfico N° 17. Macro localización.....	66
Gráfico N° 18. Micro localización	67
Gráfico N° 19. Oficina Administrativa	70
Gráfico N° 20. Campo del Estadio de Portovelo	71
Gráfico N° 21. Diagrama de Flujo del Proceso de Inscripción en la Academia.....	73
Gráfico N° 22. Diagrama de Flujo del Servicio de la Academia de Fútbol	75
Gráfico N° 23. Organigrama Estructural de la Academia.....	79
Gráfico N° 24. Organigrama Funcional de la Academia	79
Gráfico N° 25. Organigrama Posicional de la Academia	80
Gráfico N° 26. Punto de Equilibrio Año 1	108
Gráfico N° 27. Punto de Equilibrio Año 3.....	110
Gráfico N° 28. Punto de Equilibrio Año 5	112

Índice de Tablas

Tabla N° 1. Proyección de la Población	38
Tabla N° 2. Niños o jóvenes varones entre los 5 a 17 años de edad.....	41
Tabla N° 3. Número de niños y jóvenes de 5 a 17 años de edad	42
Tabla N° 4. Edades de los niños y jóvenes	43
Tabla N° 5. Su hijo practica algún deporte	44
Tabla N° 6. Deporte que practican con más frecuencia	44
Tabla N° 7. Frecuencia con la que practican deporte	45
Tabla N° 8. Pertenece su hijo alguna academia de fútbol.....	46
Tabla N° 9. Aceptación de la Academia de Fútbol	47
Tabla N° 10. Servicio Adicional.....	48
Tabla N° 11. Valor de inscripción para ingresar la Academia.....	49
Tabla N° 12. Pago mensual del servicio	50
Tabla N° 13. Horario de las clases de fútbol.....	51
Tabla N° 14. Medios de Comunicación para publicidad.....	52
Tabla N° 15. Familias con hijos de 5 – 17 años	56
Tabla N° 16. Número de niños y jóvenes de 5 -17 años	56
Tabla N° 17. Proyección de la Demanda Potencial.....	57
Tabla N° 18. Proyección de la Demanda Real.....	57
Tabla N° 19. Proyección de la Demanda Efectiva.....	58
Tabla N° 20. Academia de Fútbol en Portovelo	58
Tabla N° 21. Proyección de la Oferta Actual	59
Tabla N° 22. Demanda Insatisfecha	59
Tabla N° 23. Capacidad Instalada.....	64
Tabla N° 24. Capacidad Utilizada	65
Tabla N° 25. Factores de Localización.....	66
Tabla N° 26. Equipos para el Servicio	68
Tabla N° 27. Equipo de Cómputo.....	68
Tabla N° 28. Muebles y Enseres	69
Tabla N° 29. Implementos Deportivos	69
Tabla N° 30. Manual de Funciones para el Gerente General.....	80

Tabla N° 31. Manual de Funciones para el Asesor Jurídico.....	81
Tabla N° 32. Manual de Funciones para la Secretaria.....	82
Tabla N° 33. Manual de Funciones para el Médico Deportivo.....	83
Tabla N° 34. Manual de Funciones para el Entrenador	84
Tabla N° 35. Manual de Funciones para el Preparador de Arqueros	85
Tabla N° 36. Equipo para el Servicio	86
Tabla N° 37. Muebles y Enseres	86
Tabla N° 38. Equipo de Cómputo.....	87
Tabla N° 39. Reinversión de Equipo de Cómputo	87
Tabla N° 40. Resumen de Inversión en Activos Fijos	87
Tabla N° 41. Tabla de Depreciaciones	88
Tabla N° 42. Depreciación de Equipo para el Servicio	88
Tabla N° 43. Depreciación de Muebles y Enseres.....	89
Tabla N° 44. Depreciación de Equipo de Cómputo	89
Tabla N° 45. Depreciación de Reinversión de Equipo de Cómputo.....	90
Tabla N° 46. Resumen de Depreciación de Activos Fijos.....	90
Tabla N° 47. Resumen de Inversión en Activos Diferidos.....	91
Tabla N° 48. Amortización de Activos Diferidos	91
Tabla N° 49. Mano de Obra Directa	92
Tabla N° 50. Implementos Deportivos	92
Tabla N° 51. Arriendo de cancha de entrenamiento	93
Tabla N° 52. Sueldos Administrativos	93
Tabla N° 53. Arriendo de Oficina.....	94
Tabla N° 54. Energía Eléctrica	94
Tabla N° 55. Agua Potable	94
Tabla N° 56. Servicio de Internet	95
Tabla N° 57. Materiales de Oficina	95
Tabla N° 58. Materiales de Aseo y Limpieza.....	96
Tabla N° 59. Resumen de Gastos Administrativos	96
Tabla N° 60. Publicidad.....	97
Tabla N° 61. Resumen de Capital de Trabajo.....	97

Tabla N° 62. Resumen del Total de la Inversión.....	98
Tabla N° 63. Cuadro de Financiamiento	98
Tabla N° 64. Amortización del Crédito	99
Tabla N° 65. Interés sobre el crédito.....	99
Tabla N° 66. Costo Total del Servicio	100
Tabla N° 67. Presupuesto Projectado del Servicio.....	101
Tabla N° 68. Costo Unitario del Servicio.....	102
Tabla N° 69. Precio de Venta al Público.....	103
Tabla N° 70. Ingreso por Ventas del Servicio	103
Tabla N° 71. Ingresos por Inscripción Anual.....	104
Tabla N° 72. Presupuesto de Ingresos.....	104
Tabla N° 73. Estado de Pérdidas y Ganancias	105
Tabla N° 74. Costos Fijos y Variables.....	105
Tabla N° 75. Punto de Equilibrio Año 1	106
Tabla N° 76. Punto de Equilibrio Año 3.....	108
Tabla N° 77. Punto de Equilibrio Año 5	111
Tabla N° 78. Flujo de Caja.....	113
Tabla N° 79. Valor Actual Neto.....	114
Tabla N° 80. Tasa Interna de Retorno.....	115
Tabla N° 81. Relación Beneficio - Costo	116
Tabla N° 82. Periodo de Recuperación de Capital	117
Tabla N° 83. Flujo de Caja con Incremento en Costos.....	118
Tabla N° 84. Nueva Tasa Interna de Retorno 1	118
Tabla N° 85. Flujo de Caja con Disminución de Ingresos.....	120
Tabla N° 86. Nueva Tasa Interna de Retorno 2	120

Índice de Anexos

Anexo N°1. Formato de Encuesta aplicada a los Demandantes	127
Anexo N°2. Formato de la Entrevista realizada a la Oferta	129
Anexo N°3. Certificación de la traducción de Tesis.....	130

1. Tema

“Proyecto de Factibilidad para la creación de una Academia Especializada de Fútbol en el Cantón Portovelo, Provincia de El Oro”.

2. Resumen

El “**Proyecto de Factibilidad para la creación de una Academia Especializada de Fútbol en el Cantón Portovelo, Provincia de El Oro**”, tuvo como objetivo determinar si es factible; en su realización se utilizó los métodos: deductivo, inductivo y descriptivo, así como las técnicas de la observación, encuesta y entrevista. En el estudio de mercado se encontró una demanda insatisfecha para el primer año de 1 746 de niños y jóvenes entre la edad de 5 a 17 años. El estudio técnico determinó que la capacidad instalada es de 200 alumnos y la utilizada será de 160 alumnos; se localizará en la zona céntrica del cantón y las prácticas deportivas se realizarán en el estadio de Portovelo; En el estudio administrativo legal se estableció que se constituirá como un Club Deportivo Especializado Formativo, ofrecerá 6 puestos de trabajo. En el estudio económico indica que la inversión será de \$ 9 241,75; siendo financiado el 78,36 % por los socios y el 21,64 % con crédito. El costo total del servicio en el primer año es de \$ 44 902,26; el costo unitario es de \$ 23,39 se estableció un costo de matrícula de \$ 35 y una mensualidad de \$ 25 generando un total de ingresos de \$ 53 600 y una ganancia de \$5 688,97. Los indicadores financieros presentan: el VAN es de \$ 24 244,15; la TIR de 75,63 % ; la RBC dio que por cada \$ 1,00 se ganará \$ 0,26 centavos; el PRC es 2 años, 3 meses, 7 días, y en el análisis de sensibilidad da que el proyecto soporta un incremento en costos hasta el 13,60 % y una disminución en ingresos hasta el 11,00 %. Se concluye que esta idea de negocio es factible.

2.1 Abstract

The following project entitled "**Feasibility project for the creation of a Professional Soccer Academy in the Canton of Portovelo, Province of El Oro**", aims to determine its feasibility. To carry out this research the following methods were used: deductive, inductive and descriptive, as well as observation, survey and interview techniques. Moreover, a market study found an unsatisfied demand for the first year of 1,746 children and young people between the ages of 5 and 17. The technical study determined that exist a capacity of 200 students, although it is planned to utilize the capability for 160 students; and it will be located downtown, while the sports activities will be held at the Portovelo stadium. On the other hand, the legal administrative study established that it will be constituted as a Specialized Training Sports Club, and there will be also 6 job offers. The economic study indicates that the investment will be \$ 9,241.75; while 78.36% will be financed by its members, and 21.64% will be financed through credit. The total cost of the service in the first year is \$ 44,902.26; the unit cost is \$ 23.39; a registration fee of \$ 35 and a monthly payment of \$ 25 was established, which generates a total income of \$ 53,600 and a profit of \$ 5,688.97. The financial indicators show: the NPV is \$ 24,244.15; the IRR is 75.63 %; the CBR indicates that for every dollar \$ 0.26 cents will be earned. Finally, the PRC is 2 years, 3 months, 7 days; the sensitivity analysis states that the project supports an increase in costs up to 13.60 % and a decrease in income up to 11.00 %. It is concluded that this business idea is feasible.

3. Introducción

En nuestro país el crear una micro, mediana o gran empresa es un gran reto, pero a su vez genera una gran actividad económica y contribuye a la aparición de nuevas plazas de trabajo. Los proyectos de inversión ayudan a mejorar el desarrollo económico y social del país; actualmente existe una escasa inversión en proyectos que contribuyan al desarrollo empresarial en la localidad y en la región, por ende, surge la necesidad de emprender y crear empresas. La causa principal para el fracaso en el mundo de los negocios ha sido y sigue siendo la implementación de empresas sin estudios de respaldo que les permita conocer la realidad del ambiente en el que incursionaran, es por ello la importancia de realizar estudios de factibilidad, ya que permite conocer si el negocio o proyecto que se espera emprender resulta favorable o desfavorable, así como también reducir el riesgo y eliminar la incertidumbre sobre la conveniencia de llevar a cabo una inversión.

Por lo tanto, la presente tesis de grado pone a disposición varios métodos, pasos y procesos que permiten prevenir el éxito o fracaso de una empresa, por lo cual se desarrolla el trabajo de investigación denominado: “Proyecto de Factibilidad para la creación de una Academia Especializada de Fútbol en el Cantón Portovelo, Provincia de El Oro” cuyo objetivo general es determinar su factibilidad para la implementación, y así poner en práctica todos los conocimientos adquiridos, en beneficio de una sociedad que requiere que sus nuevos profesionales se inserten en la vida empresarial y económica del país, además de contribuir con el desarrollo deportivo en los niños y adolescentes de la localidad.

Este trabajo investigativo se encuentra estructurado de las siguientes partes, como es el **tema** que anteriormente fue mencionado; un **resumen** en donde se pone en consideración los datos y resultados más importantes del trabajo de investigación en base a los estudios de mercado, técnico, administrativo, financiero y evaluación financiera; la **introducción** en la cual se da a conocer de forma clara y concisa los puntos principales del contenido del trabajo final. Seguidamente se incluye el **Marco Teórico** en la cual se hace constar conceptos o definiciones que servirán al lector como base para mejor comprensión de las categorías y variables que se desarrollan en la investigación. Luego está la **metodología**, en donde se describen los **materiales, métodos, técnicas y procedimientos** que sirvieron de apoyo para el desarrollo del trabajo; asimismo se estableció la población de estudio que está representada por un total de 2.348 familias, de las cuales se calculó el tamaño de la muestra, dando como resultado a encuestar, un total de 330 familias de la zona urbana del Cantón Portovelo. En la parte de los **resultados**, a través de cuadros

y gráficos estadísticos, se muestra en forma detallada e interpretada la información que se obtuvo mediante la investigación de mercado realizada a las familias del Cantón y al propietario de la Academia de Fútbol “El Minero”. Dentro de la **discusión**, se desarrollan los estudios que son parte fundamental en la formulación de proyectos como: el **estudio de mercado**, en el cual se hace relevancia del servicio principal, los demandantes, el respectivo análisis de la oferta y la demanda del servicio y además el plan de comercialización donde se planteó la forma de dar a conocer el servicio al mercado. Seguido está el **estudio técnico**, en donde se especifica el tamaño del proyecto en función a la capacidad instalada y utilizada de la empresa que cubrirá parte de la demanda insatisfecha, también se muestra la localización exacta, tanto macro como micro localización; seguido de la ingeniería del proyecto y los respectivos procesos del servicio de la Academia. Así mismo se incluye el **estudio administrativo legal** en donde se constituye a la empresa como un Club Deportivo Especializado Formativo con fines de lucro, de manera legal y listo para empezar con sus actividades de servicio. Por otro lado, dentro del **estudio financiero** se desarrollan los respectivos presupuestos tanto para activos fijos, diferidos y activo circulante o capital de trabajo, dando como resultado el monto total de la inversión, el mismo que será cubierto por el 78,36 % con capital propio de cada uno de los socios y el 21,64 % financiado por BanEcuador a una tasa del 11 % a un plazo de 2 años. Es importante resaltar el análisis o determinación de costos, así como los ingresos en función de las ventas obtenidas, estos resultados se detallan en el estado de pérdidas y ganancias y también en el punto de equilibrio con el método matemático y gráfico. En la **evaluación financiera** se determinó la factibilidad y rentabilidad del proyecto, mediante diferentes indicadores financieros, como: el Valor Actual Neto que es de \$ 24 244,15 lo que indica que el proyecto es conveniente; la Tasa Interna de Retorno del proyecto es de 75,63 %, siendo favorable; la Relación Beneficio-Costo indica que de cada dólar invertido se ganará \$ 0,26 centavos; el Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años 3 meses y 7 días; y por último el Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soportará un incremento en los costos del 13,60 % y una disminución de los ingresos del 11,00 %, siendo valores que no afectan la rentabilidad del proyecto. Finalmente, con los resultados que se obtuvieron, se realizaron las **conclusiones**, en las cuales la más importante a enunciar es que el presente proyecto ha demostrado ser factible en el Cantón, por lo tanto, se **recomienda** su respectiva ejecución; adicional a esto se adjunta la **bibliografía** con los autores de los libros que se tomó en cuenta en la investigación; y por último, los **anexos** que son complementarios de la investigación.

4. Marco Teórico

4.1 Marco Referencial

Para introducirse a la investigación y conocer el contexto sobre el que desarrolla la misma, se ha tomado como referencia investigaciones de diferentes autores que ya han indagado y desarrollado trabajos relacionados a la temática de estudio.

De acuerdo con la investigación de (Vinueza Monteros, 2012) en su tesis denominada **“Proyecto de Factibilidad para la creación de una empresa Academia de Fútbol en la Ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha”** señala que en la mayoría de Academias de fútbol o clubes cayambeños se encontró factores negativos como: a) la falta de entrenadores cualificados, b) se tiene una visión de este deporte competitiva y mas no formativa e integral, c) además algo muy fundamentalmente la falta de conocimiento en el aspecto psicológico de los niños y adolescentes. Sin duda que estos factores inciden negativamente en los resultados que se desea tener. Ante esta realidad latente, la causa principal del proyecto es dar a conocer que se puede corregir estas falencias estableciendo que la formación de niños y adolescentes en el fútbol es muy amplia y que existen áreas indispensables (pedagógica y psicológica) que son pilares de un jugador de calidad.

Al realizar el estudio de mercado, se obtuvo que el servicio de entrenamiento de fútbol para niños y jóvenes ha tenido poco desarrollo en la ciudad de Cayambe, por lo que es importante, incrementar una academia que cuente con una metodología y planificación adecuada para el proceso enseñanza- aprendizaje. En cuanto al estudio de financiero se determinó que la inversión inicial de la empresa asciende a \$ 17.818,97, que se financió con capital propio y externo.

Finalmente, el autor concluye que por medio de la evaluación financiera se verificó que el proyecto genera un rendimiento superior al mínimo exigido por los inversionistas, lo cual demuestran la viabilidad del proyecto, garantizando la recuperación de la inversión inicial y obteniendo beneficios en un periodo de mediano plazo.

Por otro lado, según (Ambrosi, Cumbicus, & Zaruma, 2010) en su tesis titulada **“Estudio de Factibilidad para la creación de una Academia Particular de Fútbol, para niños y adolescentes en la Ciudad de Loja”** señalan que la razón por la cual se ha realizado éste tema, es porque existe la necesidad en la ciudad de Loja, de la creación una academia que brinde una alternativa positiva para los niños y jóvenes de incursionar en el ámbito Futbolístico.

Al realizar el estudio de mercado, se determinó que, en la ciudad de Loja, existen algunas Academias de Fútbol, pero no con adecuadas infraestructuras, ni entrenadores capacitados; por tal

motivo, la creación de esta nueva Academia brinda una gran expectativa por la organización estructural y pedagógica de la misma en la formación de niños y adolescentes en la ciudad.

Para la puesta en marcha del proyecto, se requirió de una inversión de \$ 8.322,31; el cual será financiado por los dos socios principales. En el presupuesto de ingresos se determinó alrededor de 200 alumnos en el mes, con una mensualidad de \$ 20 dólares por alumno en el primer año y un margen de utilidad del 40 %.

Se comprobó que el proyecto es rentable económicamente en base a los índices de evaluación financiera. Según las proyecciones se obtuvo un VAN de \$ 8.856,67 lo que indica que es factible llevar a cabo el proyecto. La Relación Beneficio/Costo es de 1,40 lo que indica que por cada dólar invertido se tiene una utilidad de 0,40 centavos. La TIR, dio un resultado por encima de la tasa del capital de 63,65 %. La Recuperación del Capital será en 3 años, 2 meses y 5 días.

Por último, el autor concluye en el Análisis de Sensibilidad, que el incremento en costos y disminución en ingresos, no afecta la rentabilidad del proyecto ya que su coeficiente es menor a 1.

Para finalizar se consideró, el trabajo realizado por (Asanza Guamán, 2013) con el tema **“Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Escuela de Fútbol en la Ciudad de Zaruma, Provincia del Oro”** donde manifiesta que el principal objetivo investigativo fue, determinar la factibilidad de implementar una escuela de fútbol en la Ciudad de Zaruma, Provincia del Oro.

Dentro de la investigación; en los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas, un total de 331 determinadas a través del tamaño de la muestra, fueron aplicadas a las cabezas de familia urbanas de la ciudad de Zaruma, la cual permitió conocer la oferta, demanda y la posible aceptación de la escuela de fútbol.

En lo que se refiere a la discusión, el autor detalla la realización del estudio de mercado, seguidamente el estudio técnico, donde se señala que la empresa estará ubicada al Suroeste de la ciudad de Zaruma, en las calles Reinaldo Espinoza y Limoncito; asimismo, en la ingeniería del proyecto se presentó el proceso productivo con todas sus fases, al igual que el plano de la distribución física de la planta.

En cuanto al estudio financiero, se detallan los presupuestos que se requieren para la implementación de la Escuela de Fútbol con una inversión inicial de \$ 6.942,91, la misma que se financiará con capital propio y capital externo por medio de una institución financiera.

Finalmente, el autor concluye que el proyecto es factible, fijando un precio de venta al público en relación a la competencia, obteniendo gran rentabilidad económica; además de aportar a la niñez Zarumeña el conocimiento, aprendizaje y la práctica de fútbol, y a partir de ahí, buscar una educación integral y formación Futbolística de los estudiantes que la integren, primando por encima de cualquier objetivo la formación de la persona a través del fútbol.

El Deporte

Según (Hernández Moreno, 2005) define al deporte como toda aquella actividad física cuya práctica supone entrenamiento e involucra una serie de reglas o normas a desempeñar dentro de un espacio o área determinada (campo de juego, cancha, tablero, mesa, entre otros) a menudo asociada a la competitividad deportiva.

¿Para qué sirve el Deporte?

El deporte ayuda a una serie de valores y beneficios fundamentales para la formación y la calidad de vida de las personas que siempre habría que tenerlos muy presentes como son:

- ✓ Contribuye al desarrollo armónico de la persona que le permitirá poder desenvolverse con normalidad en la sociedad.
- ✓ Permite vivenciar experiencias que nos ayudaran en nuestra formación como personas.
- ✓ Ayudará a formarnos como personas ya que a través del deporte se fomenta y desarrollan muchos valores de la persona como: la solidaridad, el compañerismo, la superación, la cooperación, la amistad, el sacrificio, la constancia, el esfuerzo, etc.
- ✓ Ayuda a conocernos y aceptarnos tal y como somos, con nuestras capacidades y limitaciones.
- ✓ Contribuye a mejorar, en gran medida, nuestra calidad de vida (aspecto psicológico, físico y social), permitiéndonos un mayor y mejor disfrute de la vida.
- ✓ Se consigue importantes mejoras a **nivel psicológico:**
 - ♣ Disminuir nuestro nivel de estrés.
 - ♣ Ser más equilibrados en nuestras acciones.
 - ♣ Conocernos y aceptarnos mejor como somos.
 - ♣ Tener un mejor autocontrol.
 - ♣ Sentirnos liberados de las obligaciones y presiones de la vida cotidiana.

- ♣ Ser capaces de poder afrontar con mayor gana e ímpetu las obligaciones diarias.
- ✓ Se consiguen importantes mejoras a **nivel físico**:
 - ♣ Mejora de nuestro sistema cardio-circulatorio-respiratorio.
 - ♣ Evita o previene enfermedades coronarias.
 - ♣ Evita o previene todo tipo de enfermedades relacionadas con el sedentarismo: problemas de corazón, de obesidad, circulatorios, articulares, de espalda, etc.
 - ♣ Mejora los niveles de azúcar en la sangre.
 - ♣ Mejora los niveles de colesterol y ácidos grasos.
 - ♣ Mejora nuestra condición física: somos más eficaces en nuestra vida cotidiana.
- ✓ Se consiguen mejoras a **nivel social**:
 - ♣ Se valoran una serie de aspectos importantísimos: compañerismo, amistad, sacrificio, superación, relación con personas diferentes a nivel económico, raza, sexo y cultura.

El Deporte y la Sociedad

El deporte tiene una gran influencia en la sociedad; destaca de manera notable su importancia en la cultura y en la construcción de la identidad nacional. En el ámbito práctico, el deporte tiene efectos tangibles y predominantemente positivos en la educación, la economía y la salud pública.

En el terreno educativo, el deporte juega un papel de transmisión de valores a niños, adolescentes e incluso adultos. En conjunción con la actividad física se inculcan valores de respeto, responsabilidad, compromiso y dedicación, entre otros. El deporte contribuye a establecer relaciones sociales entre diferentes personas y diferentes culturas y así contribuye a inculcar la noción de respeto hacia los otros.

En el apartado económico, la influencia del deporte es indudable, debido a la cantidad de personas que practican el deporte, así como las que lo disfrutan como espectáculos de masas, haciendo de los deportes importantes negocios que financian a los deportistas, agentes, medios, turismo y también indirectamente, a otros sectores de la economía.

La práctica del deporte eleva también el bienestar y la calidad de vida de la sociedad por los efectos beneficiosos de la actividad física, tanto para la salud corporal como la emocional; las

personas que practican deporte y otras actividades no sedentarias con regularidad suelen sentirse más satisfechos y experimentan, subjetivamente, un mayor bienestar.

El Fútbol

Según (García Campos, 1998) afirma que el fútbol también llamado balompié (conocido como soccer en EE. UU.), es ampliamente considerado el deporte más popular del mundo, pues participan en él unos 270 millones de personas. Es un deporte de equipo jugado entre dos conjuntos de once jugadores cada uno y cuatro árbitros que se ocupan de que las normas se cumplan correctamente.

Historia del Fútbol Ecuatoriano

(Amanecer Deportivo, 2020), hace una reseña histórica del fútbol ecuatoriano en los últimos años. Corrían los últimos años del siglo XIX cuando retornaron a Guayaquil un grupo de jóvenes de distinguidas familias que realizaban sus estudios superiores en Inglaterra, donde deportes como el fútbol, cricket y lawn tennis estaban en apogeo. Estos jóvenes, provenientes de distinguidas familias porteñas, formaron un club con la idea de que sus socios puedan tomar parte de las distracciones que se vivían en Europa, y es así como el 23 de abril de 1899 se crea el primer equipo del Fútbol ecuatoriano "Club Guayaquil Sport ", iniciando la práctica de un deporte, en ese entonces bastante extraño, que se jugaba con un balón y al que se lo impulsaba con los pies hacia dos arcos rectangulares.

El 22 de julio de 1902 se funda el Club Sport Ecuador, que vestía con camiseta azul y pantalón corto blanco. Luego aparecieron nuevos equipos como la Asociación de Empleados de Guayaquil, Libertador Bolívar (formado por la tripulación del torpedero), Unión y Gimnástico.

En 1908 se formó en Guayaquil el Club Sport Patria, y además en aquel año se organizó el primer torneo que se disputó en Ecuador. En 1921 se organizó un triangular entre el Centenario, Norte América y los marinos del buque inglés Cambrian, quienes obsequian un escudo para que sea entregado como trofeo en Ecuador, naciendo la disputa del famoso Escudo Cambrian, que se juega entre 1923 y 1931. Luego, en 1922 Manuel Seminario impulsa la fundación de la Federación Deportiva Guayaquil (luego Federación Deportiva del Guayas) que pasa a organizar el campeonato oficial que es ganado por el Racing, y que en 1925 logra afiliarse a la FIFA.

En 1925 Seminario promovió la fundación de la Federación Deportiva Nacional del Ecuador, tras organizarse las federaciones de Pichincha, Tungurahua, Azuay y Los Ríos. La nueva

entidad recibió las afiliaciones internacionales obtenidas por la FDG y en enero de 1926 empezó a figurar como miembro de la FIFA.

El Fútbol moderno fue creado en Inglaterra tras la formación de la Football Association, cuyas reglas de 1863 son la base del deporte en la actualidad. El organismo rector del fútbol es la *Federation Internationale de Football Association*, más conocida como *FIFA*. La competición internacional de fútbol más prestigiosa es la Copa Mundial de la FIFA, realizada cada cuatro años. Este evento es el más famoso y con mayor cantidad de espectadores del mundo, doblando la audiencia de los Juegos Olímpicos.

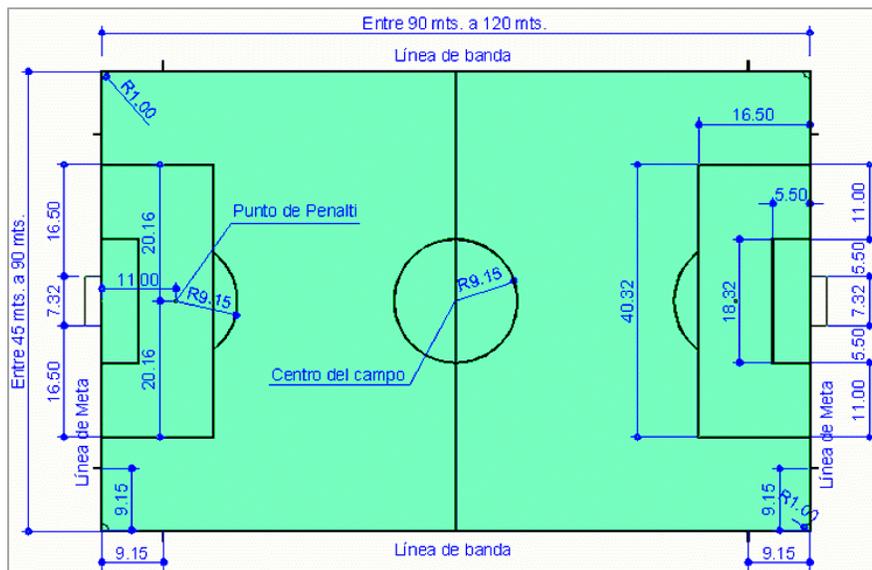
Importancia del Fútbol

Según (Tapia Flores & Hernández Mendo, 2010) manifiestan que la historia y la influencia de este deporte son evidentes. La pasión y el amor por el deporte de la gente es algo para admirar. El fútbol es uno de los deportes más practicados y más populares a nivel mundial, ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años, 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; y son muchos más los que juegan de manera amistosa sin estar inscritos en ninguna federación.

Campo de Fútbol

Para (Tapia Flores & Hernández Mendo, 2010) el campo de juego suele ser de hierba, pero se puede jugar en otro tipo de superficies, como tierra, e incluso, en algunas competiciones, sobre césped artificial. El campo no puede medir más de 119 metros de largo por 91 metros de ancho y tampoco menos de 91 metros de largo por 46 metros de ancho. Existe un medio campo trazado con una línea vertical y una circunferencia la misma mide 9.15 metros. Las porterías consisten en dos postes colocados verticalmente y con una separación de 7,32 metros, un travesaño (larguero) que los une a una altura de 2,44 metros y una red que abarca toda la parte trasera de la portería. Existe un área de castigo que mide 16.5 metros de largo y de ancho mide 40.32 metros. Hay un área de meta que mide 5.5 metros de ancho y de largo 18.32 metros. En el grafico N°1 se detallan las especificaciones de un campo de juego de Fútbol:

Gráfico N° 1
Campo de Fútbol



Fuente: www.oficad.com/medidas_y_dimesnsiones/campo_de_Fútbol.htm

Las Escuelas o Academias de Fútbol

Son entidades constituidas para la enseñanza del juego del fútbol con una organización que permite un aprendizaje sistemático y progresivo orientado casi con exclusividad a la práctica del juego y dentro de una actividad que debiera ser totalmente lúdica en los primeros años.

Una Escuela de Fútbol es una organización especial con participación de niños y jóvenes Futbolistas en donde se trata con progresión metodológica, ir hacia el logro de objetivos, tanto en la parte técnica como física, respetando el natural proceso evolutivo de los niños.

Lo que las escuelas de fútbol pretenden en la formación de los pequeños Futbolistas, es de que aprendan a observar una correcta ética y buenas costumbres, para que en su actividad como deportista no solo se dignifique buscando un triunfo, sino también el de aceptar una derrota.

En estas escuelas deben los Entrenadores buscar que los niños jugadores obtengan el equilibrio emocional adecuado practicando un buen estilo humano, aprendiendo a amar “su” decisión de ser Futbolista y aceptar los derechos sociales que le correspondan.

¿Qué se logra en las Escuelas de Fútbol?

En las Escuelas de Fútbol se fomenta el aprendizaje y el juego, pero desde un valor formativo y educativo. Lo de formativo tiene su fuerza cuando el entrenador de los niños predica con el ejemplo y con buenas actitudes. Una de las características principales de las Escuelas es que

el chico no debe participar en competencia. Sí es bueno y necesario que el niño confronte frente a otros para medir su progreso tanto en lo técnico como en lo Futbolístico.

La familia también debe participar en las Escuelas de Fútbol ya que se busca entre todos, la formación integral del chico teniendo muy presente la situación de estudios y el proceso evolutivo del pequeño a Futbolista.

El principal aporte de estas Escuelas es el aprovechamiento de la especial capacidad receptiva de la edad que va desde los 4 hasta 12 años que, por razones evolutivas, es la mejor etapa para el aprendizaje.

Asimismo, se debe procurar dar un estilo humano-deportivo que lleve a lograr Futbolistas válidos en los mencionados aspectos físico-técnicos y estar psicológicamente preparados para la responsabilidad de relaciones que supone llegar a ser un deportista destacado.

Relación de las Escuelas de Fútbol y la Sociedad

Si se lo practica metódicamente desde chico podríamos decir que:

❖ Físicamente:

- ✓ Mejora la condición anatómica.
- ✓ Mejora la condición fisiológica.
- ✓ Mejora la condición motora.

❖ Psíquicamente:

- ✓ Disminuye los problemas conductuales del chico.
- ✓ Mejora su sentido social: compañerismo, flexibilidad de trato, carácter, confianza en sí mismo, sentido de justicia y de libertad, etc.

Objetivos de las Escuelas de Fútbol

- ☞ Progresión favorable de su personalidad.
- ☞ Proyección feliz de la ocupación de “su” tiempo libre.
- ☞ Efecto benigno sobre su impulsividad natural.
- ☞ Equilibrio psíquico y físico como aporte en el rendimiento de sus estudios.
- ☞ Concientización de lo nocivo de los vicios y las drogas.
- ☞ Ayudarles en su formación profesional con una actividad placentera y de su agrado.

4.2 Marco Teórico Conceptual

Proyecto de Inversión

(Córdoba Padilla, 2011) afirma que: “Un proyecto de inversión es una propuesta técnica y económica para resolver un problema de la sociedad utilizando los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles, mediante un documento escrito que comprende una serie de estudios que permiten al inversionista saber si es viable su realización”.

(Pasaca Mora, 2017) menciona que: “Es un conjunto de informaciones que permite tomar decisiones adecuadas para la asignación de Recursos (Humanos, Materiales, Económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor que: la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), el Costo de Oportunidad de la Inversión (COI), o el Costo del Capital (CK); todo esto en el marco del respeto a la sociedad, la naturaleza y el ser humano”.

Importancia de la Elaboración de Proyectos

(Córdoba Padilla, 2011) dice: La ejecución de proyectos constituye el motor del desarrollo de una región o país, razón por la cual las instituciones financieras del orden regional, nacional e internacional tienen como objetivos la destinación de recursos para la financiación de inversiones que contribuyen a su crecimiento económico y beneficios sociales.

El Ciclo de los Proyectos

Para el ciclo de los proyectos se ha tomado como libro base “Elaboración y evaluación de proyectos de inversión” del autor (Pasaca Mora, 2017) en su segunda edición, tomando en cuenta su instrucción en conceptos y fórmulas.

El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscársele una solución coherente y efectiva. El ciclo del proyecto de inversión contempla tres etapas que son:

- 1. Pre inversión**
- 2. Inversión**
- 3. Operación**

De las tres etapas del ciclo de vida de un proyecto, el proyecto de factibilidad propuesto en la investigación solo se enmarcará en la fase de Pre inversión, misma que se compone de cuatro importantes fases para su desarrollo.

Etapa de Pre Inversión. Se constituye por la formulación y evaluación ex-ante, se enmarca entre el momento de la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar el mismo. Consiste en un proceso retro alimentador de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña, etc. Esta etapa del proceso permite profundizar la información que se tiene sobre la idea de negocio y aumentar la certidumbre de la misma con la finalidad de seleccionar la mejor alternativa. Esta etapa a su vez se compone de cuatro fases, las mismas que son:

- ❖ **Identificación de Idea.** Los proyectos nacen junto con las necesidades del ser humano quien durante su desarrollo ha tenido diferentes necesidades mismas que han sido cubiertas con variedad de satisfactores y otras no. Mediante un diagnóstico inicial se ubica y delimita el problema o la oportunidad que se plantea. El proyecto de inversión puede originarse a partir de necesidades insatisfechas u oportunidades específicas. (Pasaca Mora, 2017)
- ❖ **Estudio a Nivel Perfil.** En la fase de perfil se elabora un estudio preliminar, en el cual se plantean conocimientos sobre los aspectos que permiten tener un criterio técnico sobre la oportunidad de ejecutar la idea de negocio. El aspecto fundamental radica en la identificación de beneficios y costos resultantes de las alternativas seleccionadas, considerando que es necesario incurrir en costos adicionales para obtener y verificar la información requerida. (Pasaca Mora, 2017)
- ❖ **Estudio de Pre factibilidad.** También conocido como “anteproyecto”, en esta etapa se analiza con mayor detalle las diferentes alternativas estimadas a nivel de perfil desde algunos puntos de vista como técnico, económico y social. En esta fase se puede seleccionar las alternativas que sean más factibles o viables para continuar con su análisis, y al mismo tiempo desechar las alternativas que sean menos viables. La alternativa que es escogida se considera como la mejor de todas, y a su vez al finalizar esta etapa puede que los resultados planteen ejecutar el proyecto, postergarlo o abandonarlo definitivamente. (Pasaca Mora, 2017)
- ❖ **Estudio de Factibilidad.** En esta fase se debe realizar un análisis detallado de la alternativa escogida o seleccionada en la etapa anterior, para la realización de esta fase final se debe cuantificar de manera más clara los beneficios y costos que involucra la ejecución de la misma. A la evaluación de alternativa seleccionada en la etapa anterior debe adicionarse los aspectos relacionados con obra física, tamaño, localización y oportunidad de ejecución

de la inversión, también debe tomarse en cuenta las actividades que afectan la eficiencia de la ejecución del proyecto. (Pasaca Mora, 2017)

Etapas de Inversión. En la etapa de inversión se debe tomar la decisión de invertir o no en un proyecto, esto solo sucede luego de haber estudiado las alternativas propuestas y de poder aceptar o reemplazar una por otra. En esta etapa se deben definir aspectos como: la materialización del proyecto, es decir la obra física necesaria de acuerdo a los estudios anteriores, los requerimientos financieros, y llevar a la práctica lo desarrollado de manera teórica.

Para (Córdoba Padilla, 2011) “La fase de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez seleccionado el modelo a seguir, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha”. Esta etapa a su vez se compone de tres fases, las mismas que son:

- ◆ **Proyectos de Ingeniería.** En esta fase se materializa la obra física de acuerdo con los estudios realizados en la etapa de pre inversión. Para materializar un proyecto de inversión se elaboran programas arquitectónicos detallados, estudios de ingeniería y de especialidades del proyecto, se programa actividades específicas en base a los resultados de los estudios anteriores.
- ◆ **Negociación del Financiamiento.** Permite analizar cada uno de las tasas ofrecidas en el mercado en donde se desarrolla el proyecto, para tomar la decisión de cuál será la mejor tasa y cual se utilizará para beneficio del proyecto. La mejor alternativa será la que permita que se cubran las obligaciones sin poner en riesgo la operación de la empresa.
- ◆ **Implementación.** Es poner en práctica todo lo que se ha planteado durante la realización de proyecto, aquí se da paso a las actividades propias que permiten que la nueva unidad productiva este dotada de todos los recursos necesarios para su funcionamiento, se hacen pruebas a fin de comprobar que todos los componentes trabajen óptimamente para que en la fase de operación no se produzcan desfases o causen problemas en la planta.

Etapas de Operación. Esta es la última etapa del proyecto, luego de haber diseñado la obra física en la etapa de pre inversión y ejecutada durante la inversión de acuerdo a lo programado, se producen los beneficios estimados durante la primera etapa. (Pasaca Mora, 2017).

La fase de operación es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado el proyecto entra en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio),

orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo. (Córdoba Padilla, 2011). Esta etapa a su vez se compone de tres fases, las mismas que son:

- ★ ***Seguimiento y Control.*** Es el conjunto de acciones que se aplican a un proyecto en la ejecución de las obras respecto de los recursos y cronogramas utilizados. Además, pretende encontrar posibles desviaciones respecto a la programación inicial del proyecto, las cuales pueden ocasionar problemas en su ejecución, el fin primordial es adoptar medidas correctivas oportunas que minimicen los efectos negativos.
- ★ ***Evaluación Ex – post.*** Es un proceso realizado después de culminado el proyecto con el objetivo de determinar la validez de las actividades desarrolladas de acuerdo con los objetivos planteados. Su objetivo es mejorar todas las actividades de puesta en marcha y ayudar en la planificación, programación e implementación de futuros proyectos.
- ★ ***Evaluación Post – posterior.*** Se realiza algunos años después de culminado el proyecto, una vez desembolsados todos los costos y obtenidos los beneficios del mismo. Esta evaluación permitirá que en el futuro los posibles proyectos cuenten con una fuente de información que clarifique la visión sobre el ambiente de la nueva unidad productiva.

Contenido de los Proyectos

(Pasaca Mora, 2017) afirma que: “Esta parte contempla aquellas etapas que son necesarias para el óptimo desarrollo de un proyecto de inversión. Existen varios puntos de vista los cuales determinan que un proyecto debe contener como mínimo cuatro estudios, estos son”:

- ✓ Estudio de Mercado
- ✓ Estudio Técnico
- ✓ Estudio Financiero
- ✓ Evaluación Financiera

Estudio de Mercado

(Pasaca Mora, 2017) menciona que: En esta parte del proyecto se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es: precio, calidad, canales de comercialización, publicidad, plaza, promoción etc.; todo esto permitirá conocer y medir el nivel de aceptación del producto en el mercado.

El estudio obliga por lo tanto a la realización de un análisis profundo de la oferta, demanda, precios, comercialización; es decir determinar: a quién, cuánto, cómo y dónde se venderá el producto o servicio. Puede considerarse como un estudio de oferta, demanda, calidad, mercado y precios tanto de los productos como de los insumos de un proyecto.

Objetivos del Estudio de Mercado. Para (Baca Urbina, 2010) los objetivos del estudio de mercado son los siguientes:

- ✓ Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- ✓ Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- ✓ Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- ✓ Como último objetivo, tal vez el más importante, dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado.

En términos generales, además el estudio de mercado debe contener al menos los siguientes elementos:

Información Base. De acuerdo con (Pasaca Mora, 2017) dice que constituye los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes técnicas de investigación: encuestas, entrevistas, observación, constatación física, etc., y con diferentes procedimientos: censo, muestreo, observación, etc.

Sobre la aplicación de las encuestas es necesario considerar el tamaño de la población con la cual se va a trabajar, es decir cuando la población es pequeña es posible trabajar con la totalidad de la misma, mientras que si la población es demasiado grande es preferible obtener una muestra para facilitar el proceso para obtener la información.

Tamaño de la Muestra. Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes fórmulas.

- a) Cuando se utiliza o considera la población o universo.

$$n = \frac{P * Q}{\left[\frac{e^2}{Z^2}\right] + \left[\frac{P * Q}{N}\right]}$$

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

b) Cuando no se conoce la Población

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{e^2}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población total

e= Error experimental

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

Z= Nivel de confianza

El Producto. (Morales & Morales, 2009) afirman que: “Es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos pueden ser 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”.

- ❖ **Producto principal.** Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características. (Pasaca Mora, 2017)
- ❖ **Productos Secundarios.** Aquí se describe los productos que se obtienen con los residuos de Materia Prima y cuya producción está supeditada que el proceso lo permita, un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios. (Pasaca Mora, 2017)
- ❖ **Productos Sustitutos.** Es la descripción de aquellos productos que pueden reemplazar al servicio o al producto principal y a la necesidad que cubre, al cambiar el precio de un bien sustituto, se cambia la demanda del producto en el mismo sentido que la variación del

precio. (Pasaca Mora, 2017)

- ❖ **Productos Complementarios.** En esta parte del proyecto es necesario describir a los productos que hacen posible el uso o consumo del producto principal, es decir aquellos productos que complementan o que son necesarios para que el producto principal funcione o pueda ser utilizado. Cabe recalcar que no todos deben tener obligadamente un producto complementario para lograr satisfacer la necesidad para la cual está planteado el producto principal. (Pasaca Mora, 2017)

Mercado Demandante. (Pasaca Mora, 2017) menciona que son los consumidores o usuarios reales y potenciales de un producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación de mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc.

Análisis de la Demanda. Para (Pasaca Mora, 2017), el análisis de la demanda es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado (pág. 45).

Tipos de Demanda. A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vistas, entre ellos por su cantidad:

- ✦ **Demanda Potencial.** (Morales & Morales, 2009) afirman que la demanda potencial es la cuantificación de los requerimientos de productos de la población, independientemente de que ésta pueda o no adquirirlos, es decir, es la determinación en términos cuantitativos de los requerimientos de productos para satisfacer las necesidades de la población. (pág. 55).
- ✦ **Demanda Real.** (Morales & Morales, 2009) alegan que la demanda real es la cantidad de productos que la población puede adquirir, determinada principalmente por su nivel de ingresos, dado que es lo que le proporciona el poder de compra. (pág. 56).
- ✦ **Demanda Efectiva.** (Pasaca Mora, 2017) dice que es la cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de

ingresos u otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quisiera hacerlo. Está constituida por quienes tienen intención y capacidad de compra, además forma parte de la demanda insatisfecha que puede ser atendida por la acción del proyecto. (pág. 46).

Análisis de la Oferta. La oferta es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades. (Morales & Morales, 2009)

Según (Baca Urbina, 2013), el propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. (pág. 41).

Tipos de Oferta

- ◆ **Oferta de Libre Mercado.** En ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio.
- ◆ **Oferta Oligopólica.** en la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precio.
- ◆ **Oferta Monopólica.** en la cual existe un productor que domina el mercado por tanto impone condiciones de cantidad, calidad y precios del producto.

Balance de Oferta – Demanda. (Pasaca Mora, 2017) menciona que se debe realizar una comparativa entre la oferta existente del producto y la demanda del producto que se ofertará, para así obtener la demanda insatisfecha, que es la parte de la demanda que no ha sido atendida en el mercado. Al determinar correctamente la demanda insatisfecha el investigador está en condiciones de tomar la mejor decisión en cuanto a recursos necesarios e implementación del proyecto.

Comercialización del Producto. (Pasaca Mora, 2017), afirma que la comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de sus unidades productivas al consumidor o usuario en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

Es importante conocer que para la comercialización se utilizan los canales de distribución, mismos que están concebidos como el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y en función del cual se puede incrementar el valor.

Para la comercialización de los productos se debe tomar en cuenta: los canales de distribución, el precio, la plaza, la promoción.

Promoción. (Armstrong & Kotler, 2013) dice que: La promoción de un producto se refiere a las actividades que comunican los méritos del producto y persuaden a los clientes meta a comprarlo; es decir, son todas las actividades que realiza la empresa con la finalidad de dar a conocer su producto en el mercado y de persuadir a su segmento de mercado para que lo adquieran.

Precio. Según (Armstrong & Kotler, 2013): El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio. (Pág. 257)

El precio del producto no es otra cosa que el valor monetario que los consumidores o usuarios deberán entregar a cambio de obtener el producto ofertado por la empresa. Para la determinación de los precios se deben considerar tanto la oferta como la demanda, ya que la oferta desea obtener una rentabilidad por sus productos y la demanda necesita y desea satisfacer sus necesidades.

Plaza. En marketing se refiere a plaza por el lugar físico en el cual se va a distribuir, promocionar y vender el producto de la empresa.

Canales de Distribución. Los canales de distribución son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos hasta el consumidor en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Son las distintas rutas o vías que la propiedad de los productos toma para acercarse cada vez más hacia el consumidor o usuario final de dichos productos. (Córdoba Padilla, 2011)

- ✓ **Productor – Consumidor.** Cuando el productor vende directamente al consumidor o usuario final. Es el canal más rápido de comercialización.
- ✓ **Productor – Intermediario – Consumidor.** Se utiliza para cubrir zonas alejadas de los lugares de producción, es uno de los más utilizados y se aplica para casi todos los productos.

Análisis de la Situación Base. (Pasaca Mora, 2017) menciona que permite conocer y analizar cuál es la situación actual del producto y el mercado sin la presencia del proyecto en que

se está trabajando, esto tiene relación con la calidad, precio, presentación, proveedores, competencia, etc.

Una vez finalizado el estudio de mercado ya se tiene el primer referente o información que permite tomar la decisión de continuar los estudios o detenerse en ese punto. Si del estudio se desprende la no existencia de demanda insatisfecha por cantidad, calidad, precio, etc., no hay razón de continuar con los estudios. (pág.54).

Estudio Técnico

De acuerdo con (Córdoba Padilla, 2011) el estudio técnico es el segundo estudio que se realiza en un proyecto de inversión, que busca responder a las interrogantes básicas: cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio.

Este estudio ayuda a programar y establecer los procesos que son necesarios para cumplir con el objetivo de producción en un tiempo determinado. Asegurándose que los requerimientos de tecnología y recursos respondan a la capacidad de producción y a la demanda del mercado.

Tamaño y Localización

Tamaño. Según (Pasaca Mora, 2017) hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto que se trate, y se mide en unidades producidas por año.

- ***Capacidad Teórica.*** Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc.; que componen el medio ambiente en el que se instala. Se denomina teórica por cuanto una vez salida de fábrica la maquinaria es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúnan las mismas condiciones en las que esta fue diseñada y construida. (Pasaca Mora, 2017)
- ***Capacidad Instalada.*** Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo. Para su cálculo se considera los 365 días del año, laborando las 24 horas del día. (Pasaca Mora, 2017)

- **Capacidad Utilizada.** Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. Para su cálculo se considera las jornadas laborales de ley, 5 días a la semana y durante 52 semanas. (Pasaca Mora, 2017).

Localización. Según (Sapag, 2011) nos dice que: La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o en su fracaso, debido a que de ello dependerán la aceptación o el rechazo tanto de los clientes por usarlo, como del personal ejecutivo por la cantidad de prestaciones y contexto, o los costos de acopio de la materia prima, entre muchos otros factores.

- Macro localización.** Según (Pasaca Mora, 2017) la macro localización se refiere a la ubicación geográfica de una empresa, a un nivel magno, el cual puede ser: regional, nacional o internacional. Considerando los aspectos generales del mercado que sobre ella inciden. Para su representación se utilizan imagen, mapas geográficos, etc.
- Micro localización.** En la micro localización se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local, con la ayuda de representaciones gráficas, mapas y planos urbanísticos.

Factores que influyen en la localización. (Córdoba Padilla, 2011) afirma que para hacer la instalación de la planta donde se va a operar es necesario tomar en cuenta algunos factores:

- ✓ Medios y costos de transporte.
- ✓ Disponibilidad y costo de mano de obra.
- ✓ Cercanía de las fuentes de abastecimiento.
- ✓ Factores ambientales.
- ✓ Cercanía del mercado.
- ✓ Costo y disponibilidad de terrenos.
- ✓ Estructura impositiva y legal.
- ✓ Acceso a servicios (Luz, Agua, Gas, Internet, etc.).
- ✓ Comunicaciones.
- ✓ Posibilidad de desprenderse de desechos

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto es un conjunto de conocimientos científicos y técnicos que permiten determinar un adecuado proceso productivo que haga un uso racional de los recursos disponibles que se encuentran destinados para la producción o fabricación del producto relacionado al proyecto de inversión que se va a ejecutar. (Córdoba Padilla, 2011).

Componente Tecnológico. Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura. (Pasaca Mora, 2017)

Infraestructura Física. Según (Pasaca Mora, 2017), se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de los profesionales de la construcción; al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión. (pág.63).

La Distribución en Planta. Según (Pasaca Mora, 2017) dice que la distribución en planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios. Esta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. (págs.63, 64).

Proceso de Producción. Según (Córdoba Padilla, 2011) se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación). (pág. 123).

- ***Diseño del Producto.*** El producto o servicio que será el resultado del proyecto de investigación debe disponer de las características necesarias para cumplir con los requerimientos que el consumidor demanda. Con el fin de realizar un diseño óptimo, el investigador debe enfocarse y considerar los gustos y preferencias de los clientes.
- ***Flujograma de Procesos.*** Constituye la representación gráfica del proceso productivo, en donde se indica el tiempo empleado, la distancia recorrida y el tipo de acción efectuada. El flujograma de procesos se construirá teniendo en cuenta simbología

internacionalmente aceptada para las acciones realizadas.

Diseño Organizacional

Con el desarrollo de este estudio se pretende determinar la constitución jurídica de la empresa y a la misma vez proporcionar una estructura organizacional formal encaminada al logro de los objetivos. Para sustentar la investigación se tomará el criterio concebido por (Pasaca Mora, 2017), donde señala lo siguiente:

Base Legal. Este aspecto busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen, utilización de productos, subproductos, patentes, etc. Se toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones laborales. (Pasaca Mora, 2017)

Sociedades. Las sociedades son contratos de dos o más personas que se obligan para hacer un aporte en dinero, con el fin de repartirse las utilidades de la empresa.

- ✓ Empresa Unipersonales de Responsabilidad Limitada.
- ✓ Compañía en Comandita Simple
- ✓ Compañía de Responsabilidad Limitada.
- ✓ Compañía Anónimas.
- ✓ Compañía de Economía Mixta

Estructura Empresarial. Es fundamental en la etapa de operación determinar la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforma la misma.

Niveles Jerárquicos de Autoridad. Según (Pasaca Mora, 2017) estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

1. **Nivel Legislativo.** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se haya constituido.
2. **Nivel Directivo.** Es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de la empresa

y el personal que labora en ella, está conformada por el directorio. Para su actuación está representado por la Presidencia.

3. **Nivel Ejecutivo.** Este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por nivel Legislativo – Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
4. **Nivel Asesor.** Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.
5. **Nivel de Apoyo.** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
6. **Nivel Operativo.** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. (Pasaca Mora, 2017, págs. 68 -70).

Organigramas. Según (Córdoba Padilla, 2011) Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general.

- ◆ **Organigrama Estructural.** Son representaciones gráficas de todas las unidades administrativas de una organización y sus relaciones de jerarquía o dependencia.
- ◆ **Organigrama Funcional.** Incluye las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.
- ◆ **Organigrama Posicional.** Recoge los nombres de las personas que pertenecen a cada uno de los niveles estructurales y funcionales. (pág. 169)

Manual de Funciones. Según (Pasaca Mora, 2017) menciona que: Aunque la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir

es importante, planear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses. Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- ✓ Identificación del puesto
- ✓ Relación de dependencia (ubicación interna)
- ✓ Dependencia jerárquica. (Relaciones de autoridad)
- ✓ Naturaleza del trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Tareas secundarias
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimiento para el puesto

Estudio Financiero

(Baca Urbina, 2010) afirma que, La parte del análisis económico o financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto y cuál será el costo total de la operación de la planta. (que abarque las funciones de producción, administración y ventas). Una vez calculado esos rubros, se incursionará en la búsqueda del financiamiento, el mismo que puede ser de fuentes internas o externas; esto depende de la disponibilidad del efectivo de los socios y la envergadura de la empresa.

Inversiones y Financiamiento

Inversiones. Según (Pasaca Mora, 2017) se refiere a las erogaciones que se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la compra de diferentes activos como son: edificios, maquinas, terrenos, y todo el componente del capital de trabajo, entre otros.

Inversiones en Activos Fijos. La inversión fija comprende los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc. (Córdoba Padilla, 2011)

Inversiones en Activos Diferidos. Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias,

permisos, marcas, asistencia técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc. (Córdoba Padilla, 2011)

Capital de Trabajo. Son todos los valores con los que se debe correr para equipar a la empresa con todos los componentes necesarios para funcionar adecuada y normalmente, el mismo se establece normalmente para un determinado periodo de tiempo para que la empresa comience a obtener ingresos de las ventas de sus productos. (Pasaca Mora, 2017)

Financiamiento. Según (Pasaca Mora, 2017) afirma que una vez conocido el monto de inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

- **Fuente interna.** Constituida por el aporte de los socios.
- **Fuente externa.** Constituida por entidades financieras públicas y privadas.

En el primer caso, cuando se cuenta con varios inversionistas, se divide el monto de la inversión para un número determinado de acciones, las mismas que son negociadas entre los socios de la nueva empresa.

En el segundo caso, cuando se debe recurrir al financiamiento externo, se hace necesario realizar un análisis del mercado financiero a efectos de conseguir un crédito en las mejores condiciones para la empresa.

Análisis de Costos

Para este análisis se recurre a la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que se encarga del manejo de los costos totales de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto. Para determinar los costos totales de producción es necesario que se calculen los componentes de los costos de producción y costos de operación. (Pasaca Mora, 2017)

Costo Total de Producción. Según (Pasaca Mora, 2017) indica que: “El costo total de producción tiene dos componentes básicos que son el costo de producción o fabricación (CP) y los costos de operación (CO)”.

La determinación del costo, constituye la base para la evaluación financiera del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se considera ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de producción, fabricación o transformación (CP) y los costos de

operación (CO). Es importante que para ello se determinen los componentes de los costos de producción y de operación.

$$\mathbf{CTP} = \mathbf{CP} + \mathbf{CO}$$

Para poder aplicar la fórmula es necesario, encontrar el Costo de Producción, Fabricación o Transformación, por lo tanto, tenemos:

$$\mathbf{CP} = \mathbf{CP}' + \mathbf{CGP}$$

De igual forma, necesitamos conocer el Costo Primo, entonces tenemos:

$$\mathbf{CP}' = \mathbf{MOD} + \mathbf{MPD}$$

En el caso del costo de operación, en él se incluye los gastos administrativos, gastos financieros, gastos de ventas y otros gastos.

$$\mathbf{CO} = \mathbf{G. ADM} + \mathbf{G. FIN.} + \mathbf{GV} + \mathbf{OG}$$

Costo Unitario de Producción. En todo proyecto es necesario establecer el costo unitario de producción, con el fin de poder determinar el precio de venta de cada unidad de producto; para su cálculo se divide el costo total para el número de unidades producidas durante el período, de tal forma se tiene:

$$\mathbf{CUP} = \frac{\mathbf{CTP}}{\mathbf{NUP}}$$

CUP = Costo Unitario de Producción

CTP = Costo Total de Producción

NUP = Número de Unidades Producidas

Determinación de Ingresos

Establecimiento del Precio de Venta. (Pasaca Mora, 2017) indica que aquí se establece el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se debe adicionar el margen de utilidad. Para determinarlo se utilizan los siguientes métodos:

- a. **Método Rígido.** Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo total y luego agregar un margen de utilidad determinado. Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

$$\mathbf{PVP} = \mathbf{CUP} + \mathbf{MU}$$

PVP = Precio de Venta al Público

CUP = Costo Unitario de Producción

MU = Margen de Utilidad

- b. Método Flexible.** Toma en cuenta una serie de elementos determinantes del mercado, tales como: sugerencia sobre precio, condiciones de la demanda, precio de la competencia, regulación de precio, etc.

Presupuesto Proyectado

De acuerdo a (Pasaca Mora, 2017), es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en él se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto, como también en los costos en los que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. Es una herramienta fundamental y clave para planificar y controlar. (pág. 95)

Estado de Pérdidas y Ganancias

Permite conocer la situación financiera por el que la empresa está pasando en un momento determinado, ayuda a establecer si hubo utilidad o pérdida en el ejercicio a través de la comparación de ingresos y egresos de los diferentes momentos, además se consideran valores complementarios a cubrir como tributos y cargas fiscales. (Pasaca Mora, 2017)

Determinación del Punto de Equilibrio

(Baca Urbina, 2010) menciona que 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 función de la Capacidad Instalada**

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

En donde:

CFT = Costo Fijo Total

CVT = Costo Variable Total

VT = Ventas Totales

- **En función de las Ventas**

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

En donde:

CFT = Costo Fijo Total

CVT = Costo Variable Total

1 = Constante matemática

VT = Ventas Totales

- **En función de la Producción**

$$PE = \frac{CFT}{PV_u - CV_u}$$

En donde:

PV_u = Precio de venta unitario

CV_u = Costo variable unitario

Clasificación de los Costos. Según (Pasaca Mora, 2017) dice que en todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, por lo cual se hace necesario clasificarlos de la siguiente manera:

- ❖ **Costos Fijos:** Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción, la empresa está en obligación de cubrirlos puesto que de ello depende su operación.
- ❖ **Costos Variables:** Son aquellos valores en que incurre la empresa que están en relación directa con los niveles de producción de la empresa, aumentan o disminuyen proporcionalmente con el volumen de producción.

Evaluación Financiera

(Pasaca Mora, 2017) dice que busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas del proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

- a. Estructurar el plan de financiamiento
- b. Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto.

- c. Brindar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto.

Flujo de Caja. El flujo de caja representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, además de los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar las deudas o comprar los activos. Para el cálculo no se incluyen como egresos, ni las depreciaciones ni tampoco las amortizaciones de activos diferidos ya que no se consideran como desembolsos económicos para la empresa. (Córdoba Padilla, 2011).

Valor Actual Neto. Según (Pasaca Mora, 2017) indica que el valor actual neto del proyecto representa valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad. Los valores obtenidos en el flujo de caja, se convierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática. Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se acepta el proyecto.
- Si el Van es negativo se rechaza el proyecto.
- Si el VAN es cero es criterio del inversionista invertir o no en la propuesta.

Para calcular el VAN de un proyecto, se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \Sigma \text{Flujos Actulizados} - \text{Inversión}$$

Tasa Interna de Rendimiento. Constituye la tasa de rendimiento que oferta el proyecto, se la considera también la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión. Utilizando la TIR, como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente.

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

Para calcular la TIR, se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + DT \left(\frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M} \right)$$

Nomenclatura:

TIR= Tasa interna de retorno

T_m= Tasa menor de descuento para actualización

DT= Diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm= Valor Actual a la tasa menor

VAN TM= Valor Actual a la tasa mayor

Relación Beneficio – Costo. La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto. (Córdoba Padilla, 2011)

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

Para encontrar la relación beneficio – costo utilizamos la siguiente formula:

$$VAN = \left(\frac{\Sigma \text{Ingresos Actulizados}}{\Sigma \text{Costos Actulizados}} \right) - 1$$

Periodo de 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 el monto de la inversión. Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro y aun con la dolarización en el Ecuador el dinero pierde su poder adquisitivo en el tiempo. (Pasaca Mora, 2017)

$$PRC = ASI + \left(\frac{\text{Inversion} - \Sigma \text{FASI}}{\text{FNASI}} \right)$$

Nomenclatura:

ASI = Año que Supera la Inversión.

Σ FASI = Sumatoria de Flujos Hasta el Año que Supera la Inversión.

FNASI = Flujo Neto del Año que Supera la Inversión.

Análisis de Sensibilidad. Según (Baca Urbina, 2010) dice que se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

(Pasaca Mora, 2017) menciona que el criterio de la decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que 1 los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

- Si el coeficiente es menor que 1 los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos. Este parámetro permite evaluar hasta que nivel la empresa puede soportar un incremento en los diferentes costos en los que se incurre.

Análisis de Sensibilidad con la Disminución de Ingresos. Se evalúa hasta que porcentaje la empresa puede soportar una disminución de sus ingresos de ventas sin que estos lleguen a ocasionar problemas para la empresa.

Fórmulas:

- a. Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR).

$$NTIR = T_m + DT \left(\frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M} \right)$$

- b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R).

$$TIR.R = TIR \text{ Proyecto} - \text{Nueva TIR } \%$$

- c. Se calcula el porcentaje de variación (%V).

$$\% \text{ Variación} = \left(\frac{TIR \text{ Resultante}}{TIR \text{ del proyecto}} \right) * 100$$

- d. Se calcula el valor de sensibilidad (S).

$$Sensibilidad = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

5. Metodología

Materiales y Métodos

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizó algunos materiales, así como también se aplicó diferentes métodos y técnicas de recolección de datos, que sirvieron para la comprensión y análisis del tema en estudio.

Materiales

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizó los siguientes materiales:

- ◆ **Suministros de Oficina.** Hojas papel Bond A4, carpetas de cartón, esferográficos, lápiz, borrador, tinta para imprimir, internet.
- ◆ **Equipos de Oficina.** Computadora portátil, impresora, memoria USB, grapadora, calculadora, teléfono celular.

Métodos

En la realización del trabajo se utilizó los siguientes métodos y técnicas de investigación:

- ❖ **Método Deductivo.** Este método se lo utilizó para la recopilación de información bibliográfica tanto de libros, revistas, documentos y folletos que tienen relación con los temas de proyectos de inversión y academias de fútbol, lo que sirvió como base para la estructuración teórica del proyecto y así como en el establecimiento de conclusiones y recomendaciones validas al finalizar el presente estudio.
- ❖ **Método Inductivo.** Este método se utilizó en el estudio de mercado mediante la aplicación de encuestas a una muestra representativa de la población, donde se recolectó información que permitió definir si el proyecto de la Academia a implementarse, tiene acogida en el Cantón y para llegar a la conclusión de que si es factible o no en el tiempo. Estos resultados se los proyectó a la población en general.
- ❖ **Método Descriptivo.** Este método permitió detallar los procesos que se aplicaron en cada instancia del proyecto, empezando con el estudio de mercado, técnico, administrativo legal, financiero y la evaluación financiera; siguiendo un orden sistemático de la investigación, así como en la redacción de los hechos que se pudo observar o captar por medio de la técnica de la observación; además de realizar la interpretación y análisis de resultados obtenidos a través de procedimientos matemáticos y estadísticos.

Técnicas

Fue necesario establecer algunos mecanismos e instrumentos que permitieron llegar a obtener información necesaria y real para el desarrollo del proyecto, entre ellas están:

- **Observación.** La técnica de la observación ayudó a tener una visión más real y clara del funcionamiento, infraestructura y las prácticas del fútbol de los niños y jóvenes en la Academia de Fútbol existente en el Cantón; asimismo, permitió determinar la localización y la situación geográfica del lugar donde se va a desenvolver y desarrollar el proyecto.
- **Encuesta.** Esta técnica se aplicó a las familias de la zona urbana del Cantón Portovelo, tomando como muestra 330 encuestas a aplicar, las mismas que permitirán recolectar información necesaria para determinar si existe demanda y la posible aceptación en el mercado de la implementación de una Academia de fútbol.
- **Entrevista.** Esta técnica se aplicó al Propietario – entrenador de la única academia de fútbol que existe en el Cantón, en donde se obtuvo información específica de la competencia actual existente en el mercado.

Población de Estudio

La población de estudio seleccionada para la presente investigación se encuentra representada por las Familias de la zona urbana del Cantón Portovelo.

Según los datos obtenidos por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) en el censo 2010, la población en la zona urbana del Cantón Portovelo es de 7.838 habitantes con una tasa de crecimiento poblacional del 1,52 %; para obtener el número de familias se tomó el total de la población y lo dividimos para 4, que, según el INEC, es el número de integrantes promedio por familia, dando un total de 1.960 familias en el año 2010.

Proyección de la Población

Para proyectar la población se utilizó la siguiente fórmula:

$$PF = P_i (1 + i)^n$$

$$P_{2021} = P_{2010} (1 + 0,0152)^{11}$$

$$P_{2021} = 7.838 (1,0152)^{11}$$

$$P_{2021} = 9.253 \text{ habitantes}$$

$$P_{2021 \text{ familias}} = 9.253 / 4$$

$$P_{2021 \text{ familias}} = 2.313 \text{ familias}$$

Tabla N° 1
Proyección de la Población

	Año	Población Total (1.52 %)	Total de Familias
-	2021	9.253	2.313
0	2022	9.393	2.348
1	2023	9.536	2.384
2	2024	9.681	2.420
3	2025	9.828	2.457
4	2026	9.977	2.494
5	2027	10.129	2.532

Fuente: INEC (Censo 2010)

Elaboración: El Autor

En la actualidad para el Cantón Portovelo, según lo proyectado, existen un total de 9.253 habitantes en la zona urbana, de los cuales, para llevar a cabo la investigación, se tomó en cuenta las familias, que dan un total de 2.313 familias en el Cantón para el 2021.

Obtención del Tamaño de la Muestra

Con la finalidad de conocer la cantidad de encuestas que se deben aplicar a la población se determina el tamaño de muestra. Para calcularla se deben tomar en cuenta algunas de sus propiedades y el error máximo que se permitirá en los resultados. La encuesta será aplicada a los cabezas de familia de la zona urbana del Cantón Portovelo. Para el cálculo de n (tamaño de la muestra) se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * (N) * (P) * (Q)}{e^2(n - 1) + Z^2 * (P) * (Q)}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

P = 0,5 Probabilidad de éxito

Q = 0,5 Probabilidad de fracaso

Z = Nivel de confianza 95 % ó sea= 1.96

E = Margen de error 5 % ó sea= 0.05

$$n = \frac{(1.96)^2 * (2.313) * (0.5) * (0.5)}{(0.05)^2(2.313 - 1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{(8885,62) * (0,25)}{(5,78) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{(2221,40)}{(6,7404)}$$

$$n = 330 \text{ encuestas}$$

Este resultado quiere decir que se tuvo que aplicar el número de 330 encuestas a las familias de la zona urbana del Cantón Portovelo, para conocer sus opiniones y preferencias con respecto al servicio de la Academia de Fútbol que se pretende implementar.

Análisis de la Oferta

El análisis de la oferta se determinó por las academias y clubes actuales que existen para los niños y adolescentes en el Cantón Portovelo.

Hoy en día, en el cantón no existen clubes profesionales de Fútbol, sin embargo; la competencia directa para la Academia que se pretende implementar, es justamente otra escuela de Fútbol ya existente dentro del cantón, llamada Academia de Fútbol “El Minero”, misma que se dedica a brindar el servicio de enseñanza y aprendizaje de fútbol a niños de este sector.

Para determinar la cantidad de oferta de niños y jóvenes que actualmente estén dentro de una academia o club de fútbol, se aplicó la técnica de entrevista al propietario – entrenador de la única academia de Fútbol que existe en el Cantón, con el objetivo de obtener información más clara de la competencia y que sirvió como base de aplicación para el proyecto.

Procedimiento

El procedimiento que se realizó para el proyecto de factibilidad fue el siguiente: En primera instancia se realizó la revisión de fuentes bibliográficas que sirvieron como sustento del marco teórico del proyecto, posteriormente se inició con el Estudio de Mercado, realizando un análisis respectivo para establecer el nivel de oferta, así como también el nivel de demanda real, efectiva e insatisfecha del servicio; este proceso realizado dio apertura a la aplicación de las técnicas establecidas para el levantamiento de información. Finalmente, esta etapa concluyó con la realización del plan de comercialización en el cual se desarrollarán las 4 Ps del marketing (Producto, Precio, Plaza, Promoción).

El Estudio Técnico, es la segunda etapa del proceso de realización del proyecto que inició con la determinación del tamaño ideal del proyecto conjuntamente con la localización, cabe recalcar que en este apartado se estableció la localización Macro y Micro considerando factores

como: infraestructura, servicios básicos, cercanía de consumidores, etc. Culminado este inciso se prosiguió a establecer la distribución en planta y el proceso de producción del servicio que brindará la academia, especificando para cada etapa de dicho proceso tiempos y actividades. Adicionalmente se estableció la disponibilidad de los recursos a utilizar considerando costos y cantidades.

En el Estudio Administrativo, se determinó la base legal y la estructura organizativa de la empresa, para ello se revisó información para establecer la constitución legal de la empresa y la razón de la misma, posteriormente se determinó la estructura organizativa en la cual se elaboró los organigramas de la empresa y adicional a eso se estableció el manual de funciones para cada puesto de trabajo.

En el Estudio Financiero, se analizó la capacidad de la empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, para ello se realizó el presupuesto de cada insumo a utilizar con el propósito de obtener el valor de la inversión final, posteriormente se detalló el financiamiento de la misma para iniciar con el desarrollo del presupuesto general de gastos y costos.

Finalmente, al culminar las etapas anteriores se prosiguió con el desarrollo de la Evaluación Financiera, etapa primordial para determinar la factibilidad del proyecto puesto que se aplicó los indicadores financieros como Valor Actual Neto, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio – Costo, Tasa Interna de Retorno y Análisis de Sensibilidad, culminando así el desarrollo del proyecto.

6. Resultados

Dentro de los resultados se describe los datos que se obtuvo de la investigación de mercado realizada a las familias de la zona urbana del Cantón Portovelo y también se muestra la información obtenida de la entrevista aplicada a la oferta existente. Esta información facilito datos de importancia que fueron utilizados en el transcurso de la investigación. A continuación, se detalla los resultados obtenidos referente a los demandantes del servicio:

➤ **Análisis e Interpretación de los datos obtenidos de la población de estudio (Familias de la Zona Urbana del Cantón Portovelo).**

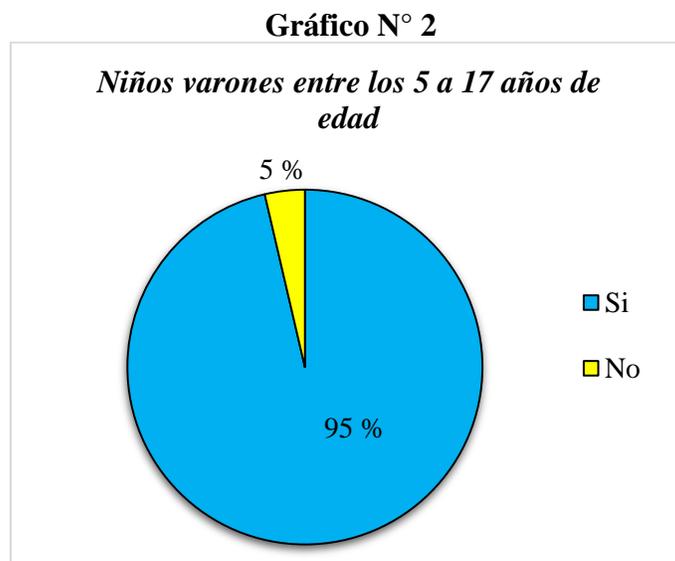
1. **¿En su familia existen niños o adolescentes varones entre los 5 a 17 años de edad?**

Tabla N° 2
Niños o jóvenes varones entre los 5 a 17 años de edad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	314	95,15 %
No	16	4,85 %
Total	330	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

El 95 % de la población de estudio responden que, si existen en su familia niños o adolescentes varones de 5 a 17 años, mientras que el 5 %, respondieron que no tienen hijos varones

en ese rango de edad; con esto se puede dar cuenta que si existe un gran número de niños y adolescentes varones en la edad antes mencionada, los cuales podrían ser los posibles demandantes del servicio de la academia de fútbol.

2. De 5 a 17 años ¿Con cuántos niños o jóvenes cuenta su familia?

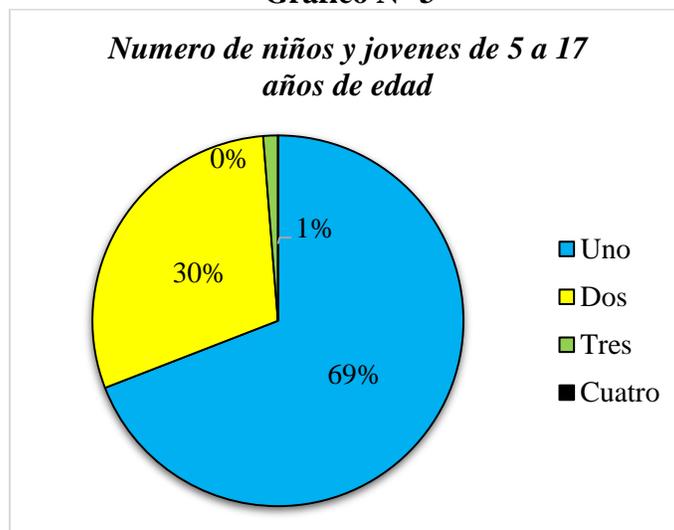
Tabla N° 3
Número de niños y jóvenes de 5 a 17 años de edad

Alternativa	Frecuencia	Niños y Jóvenes	Porcentaje
Uno	217	217	69,11 %
Dos	93	186	29,62 %
Tres	4	12	1,27 %
Total	314	415	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 3



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

El total de la población de estudio disminuye en un 5 %; por lo tanto, del 95 % de la población restante, el 69 % respondió que dentro de su núcleo familiar tienen un hijo en la edad de 5 a 17 años, el 30 % contestó que cuentan con dos niños o jóvenes y finalmente el 1% manifestó que tienen en su hogar tres hijos en el mismo rango de edad antes mencionada. Para determinar la

cantidad total de niños y jóvenes en las familias se multiplicó la frecuencia por la alternativa (1, 2, 3 y 4) dándonos un gran número de posibles demandantes que podrían utilizar el servicio.

3. ¿En qué edad se encuentran sus hijos?

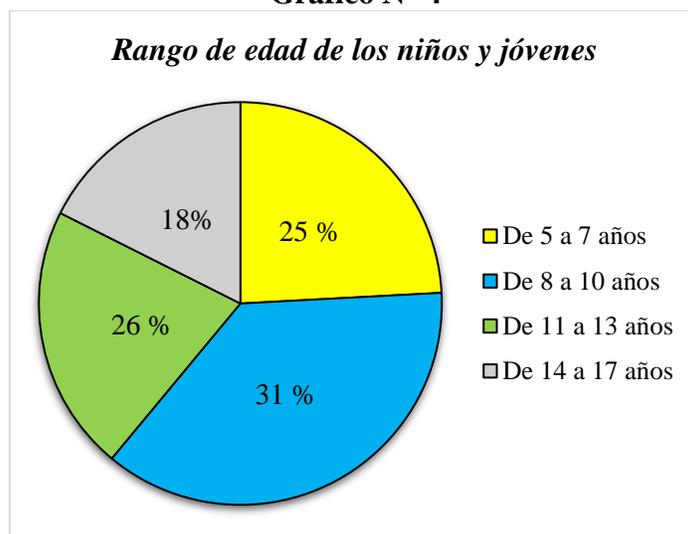
Tabla N° 4
Edades de los niños y jóvenes

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 7 años	78	24,84 %
De 8 a 10 años	97	30,89 %
De 11 a 13 años	82	26,11 %
De 14 a 17 años	57	18,15 %
Total	314	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 4



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

De acuerdo a la información de la tabla se evidencia la distribución por rangos, de las diferentes edades de los niños y jóvenes de la población de estudio. Como deducción de la investigación de mercado se percibe que un 25 % de los hijos en las familias se encuentra en los rangos de 5 a 7 años, mientras que un 31 % pertenecen a los rangos de 8 a 10 años; todos estos porcentajes están representados por niños y es un punto favorable para el proyecto, ya que esta direccionado con mayor fuerza a esos rangos de edad.

4. ¿Su hijo (s) practica algún tipo de deporte?

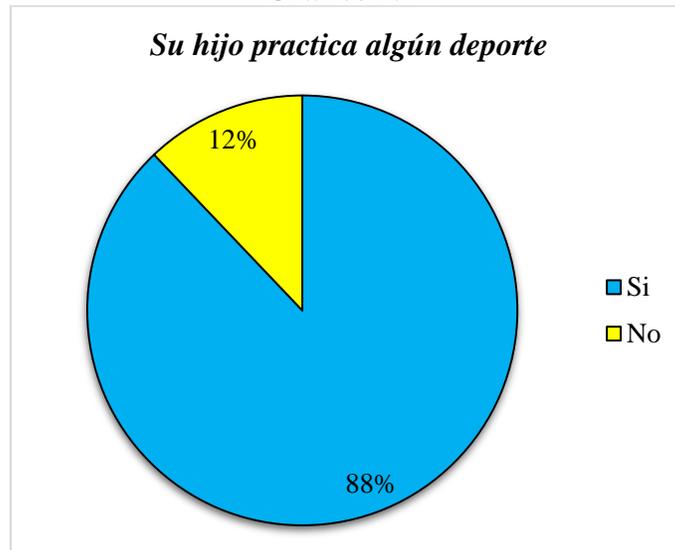
Tabla N° 5
Su hijo practica algún deporte

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	276	87,90 %
No	38	12,10 %
Total	314	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 5



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Según los resultados de la investigación a la población de estudio, se obtuvo que el 88 % de las familias afirmaron que tienen hijos varones de 5 a 17 años de edad que practican algún tipo de deporte, mientras que un 12 % respondieron que a sus hijos no les gusta practicar deporte; con esto se puede deducir que el proyecto puede tener buena acogida en este Cantón.

5. ¿Qué deporte practican con mayor frecuencia?

Tabla N° 6
Deporte que practican con más frecuencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Fútbol	271	98,19 %
Ecuavóley	2	0,72 %
Atletismo	2	0,72 %

Básquet	1	0,36 %
Total	276	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 6



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Esta pregunta permitió conocer cuál es el deporte más practicado por los niños y jóvenes en el Cantón Portovelo. De la población de estudio, el 98 % señaló que a sus hijos les gusta practicar el fútbol, el 1 % indicó que sus hijos prefirieren practicar el Ecuavóley al igual que el atletismo con el mismo porcentaje, y por último el básquet, que es muy poco practicado por la juventud del cantón. Todo esto permite estar seguros de que el deporte preferido y más practicado por los niños, es el Fútbol.

6. ¿Con qué frecuencia practican su deporte favorito?

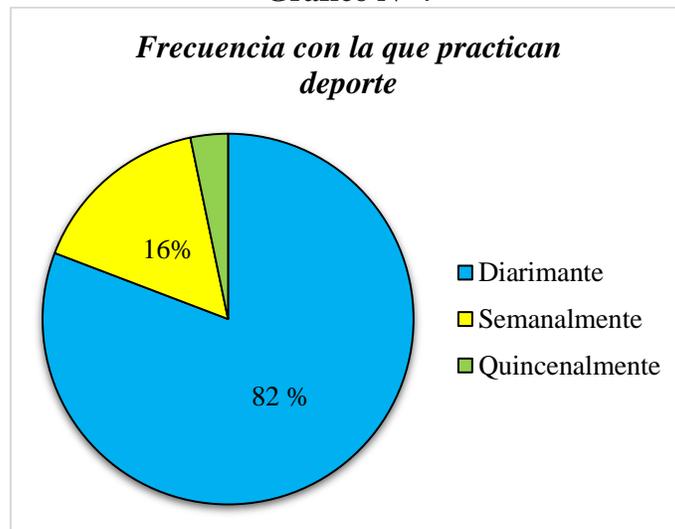
Tabla N° 7
Frecuencia con la que practican deporte

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	223	82,29 %
Semanalmente	44	16,24 %
Quincenalmente	4	1,47 %
Total	271	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 7



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

El total de la población de estudio disminuye en un 2 %, ya que de la pregunta anterior solo se toma el 98 % que afirmaron que sus hijos prefieren y practican el fútbol, por lo tanto, de la población restante de familias, el 82 %, manifestó que sus hijos practican diariamente su deporte favorito, el 16 % afirmó que lo practican semanalmente y tan solo el 2 % quincenalmente. Con esto queda claro que los niños y jóvenes de la población de estudio, practican su deporte favorito con mucha frecuencia, es decir todos los días, y eso es un aspecto favorable para el proyecto a implementar.

7. ¿Pertenece su hijo alguna Academia de Fútbol o Club Profesional?

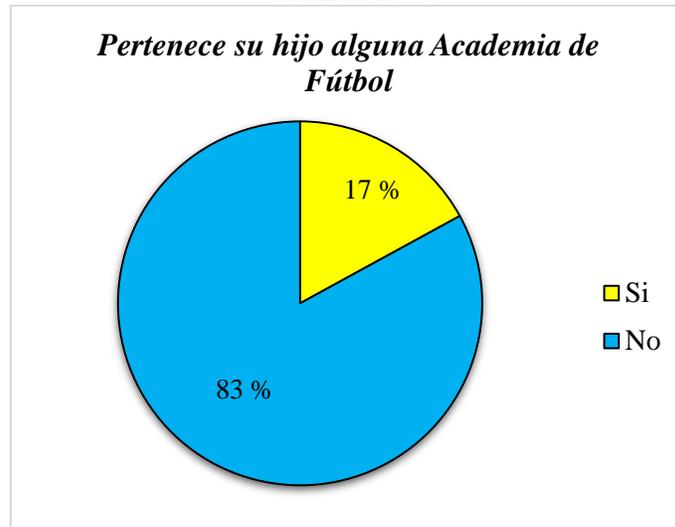
Tabla N° 8
Pertenece su hijo alguna academia de fútbol

Alternativa	Frecuencia	Niños y Jóvenes	Porcentaje
Si	47	62	17,34 %
No	224	301	82,66 %
Total	271	363	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 8



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

De la población de estudio, el 17 % señalan que sus hijos actualmente están asistiendo o pertenecen a una academia de fútbol, mientras que, el 83 % del total de la población, indican que sus hijos no están asistiendo ni han formado parte de ninguna academia o club de fútbol profesional; todo esto se considera un punto positivo ya que existe una gran cantidad de niños y jóvenes portovelenses que no están en ninguna academia y que les gusta y practican fútbol.

- 8. Si en el Cantón Portovelo existiera una Academia de Fútbol, con una metodología y planificación adecuada. ¿Apoyaría a su hijo(s) a que forme parte de la misma?**

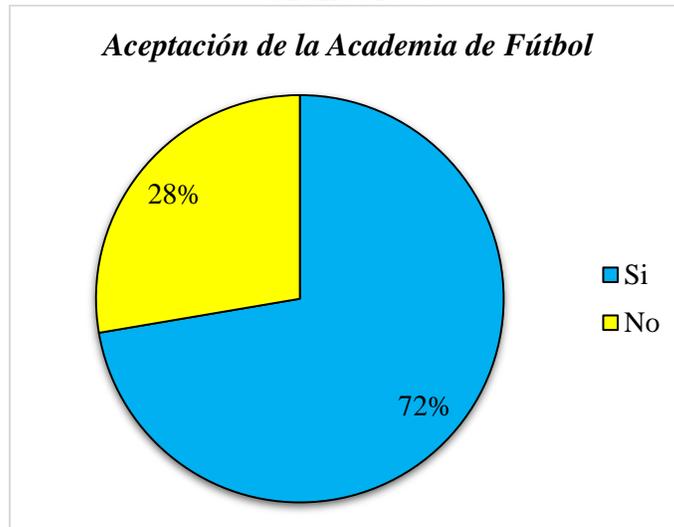
Tabla N° 9
Aceptación de la Academia de Fútbol

Alternativa	Frecuencia	Niños y Jóvenes	Porcentaje
Si	196	249	72,32 %
No	75	114	27,68 %
Total	271	363	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 9



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Según la investigación de mercado el 72 % de la población de estudio afirmaron que si utilizarían el servicio de la academia de fútbol, ya que es una manera correcta para que sus hijos se perfeccionen en el fútbol por medio de un personal capacitado y con experiencia; mientras que, el 28 % restante, manifestaron que no utilizarían los servicios de esta empresa por razones de preferencia y baja economía principalmente. Con esto se evidencia que la puesta en marcha de la Academia en el Cantón tendría gran aceptación y acogida.

9. ¿Indique un servicio adicional que podría implementar la Academia de Fútbol?

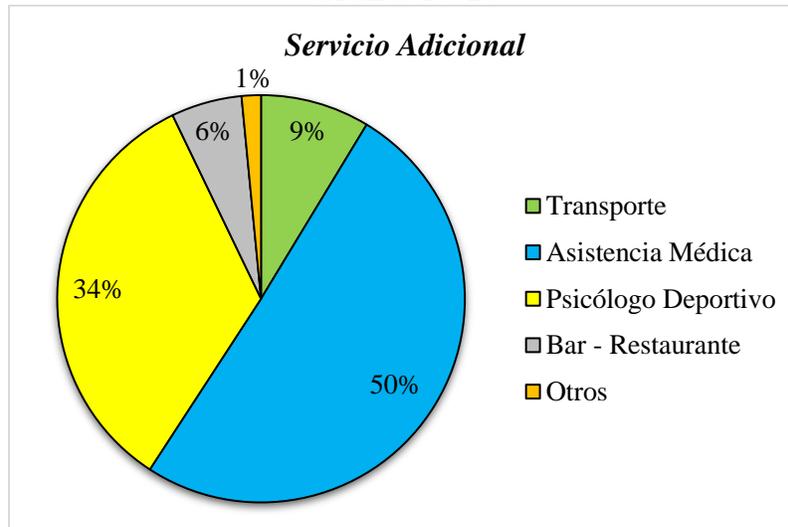
Tabla N° 10
Servicio Adicional

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Transporte	17	8,67 %
Asistencia Médica	99	50,51 %
Psicólogo Deportivo	66	33,67 %
Bar – Restaurante	11	5,61 %
Otros	3	1,53 %
Total	196	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 10



Fuente: La Encuesta
Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Con los resultados se obtiene, que la población de estudio prefiere con un 50 %, que se brinde un servicio adicional de Asistencia Médica para sus hijos, esto será para atender y prevenir a los deportistas de las lesiones a los que están expuestos en sus entrenamientos diarios. Además, también se obtiene un porcentaje del 34 % de la población que prefieren un Psicólogo deportivo, pues creen que es fundamental para la orientación y apoyo en problemas emocionales de los niños y jóvenes de la academia; y por último también se obtiene un porcentaje del 1 % en otros servicios como: gimnasio y piscina, que las familias prefieren como servicio adicional para sus hijos.

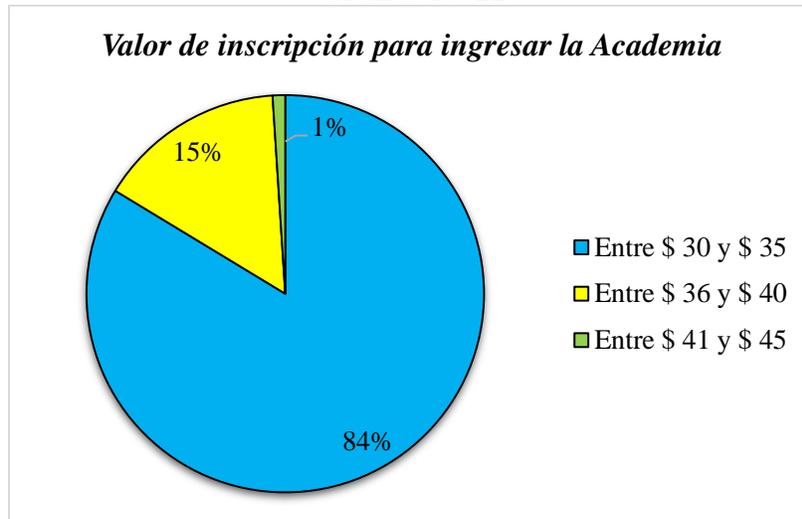
10. ¿Cuál es el rango que estaría dispuesto a cancelar por la inscripción de su hijo(s) a la Academia de Fútbol?

Tabla N° 11
Valor de inscripción para ingresar a la Academia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Entre \$ 30 y \$ 35	164	83,67 %
Entre \$ 36 y \$ 40	30	15,31 %
Entre \$ 41 y \$ 45	2	1,02 %
Total	196	100 %

Fuente: La Encuesta
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 11



Fuente: La Encuesta

Análisis e Interpretación

Con la finalidad de conocer cuál es el valor que los padres de familia estarían dispuestos a cancelar por la inscripción de su hijo en la Academia, se obtuvo que el 84 % de la población de estudio afirmaron que pagarían entre \$30 y \$35, el 15 % respondieron que pueden pagar de \$36 a \$40 y tan solo el 1 % pagaría de \$41 a \$45, por lo tanto, el valor de inscripción para ingresar a la Academia de fútbol estará entre los \$30 y \$35 dólares por alumno.

11. ¿Qué cantidad mensual cree Ud. que puede pagar para la formación deportiva de sus niños y jóvenes?

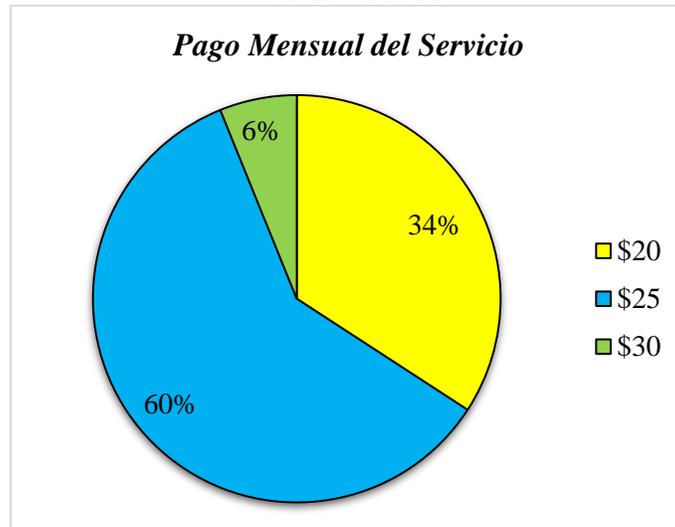
Tabla N° 12
Pago mensual del servicio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$20	67	34,18 %
\$25	117	59,69 %
\$30	12	6,13 %
Total	196	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 12



Fuente: La Encuesta
Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Se establecieron valores tomando en cuenta las mensualidades que cobra la única academia existente del sector. En los resultados se obtuvo un porcentaje del 60 % del total de la población de estudio, en donde aceptaban pagar \$25 de mensualidad siempre y cuando exista en servicio de calidad en la enseñanza y formación, un 34 % prefería pagar un valor de \$20 y tan solo un 6 % estaría dispuesto a pagar \$30 mensuales. Con esta información ya se puede establecer un precio mensual inicial por el servicio, de \$25 por alumno.

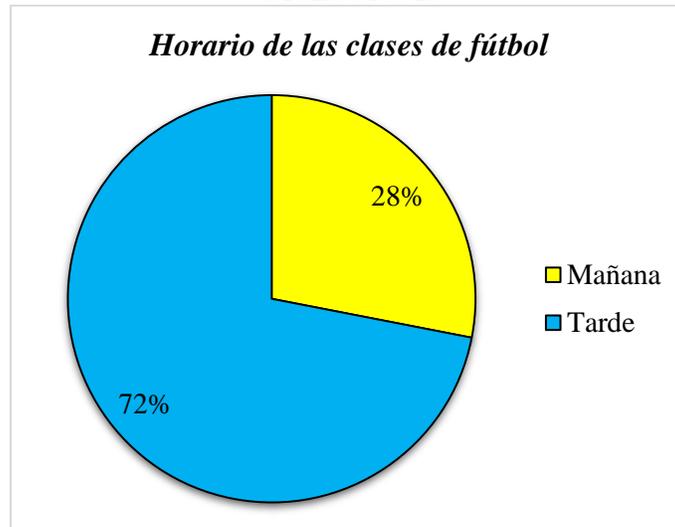
12. ¿En qué horario le gustaría que se impartan las clases de entrenamiento de la Academia de Fútbol?

Tabla N° 13
Horario de las clases de fútbol

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	55	28,06 %
Tarde	141	71,94 %
Total	240	100 %

Fuente: La Encuesta
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 13



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

En base a las respuestas se llega a la conclusión de que, el 72 % del total de la población de estudio, seleccionaron el horario en la tarde para los entrenamientos de sus hijos, entendiendo que la jornada escolar es matutina, aunque también existe un 28 % que prefirieron horario en la mañana igualmente por motivos de estudio, todo esto ayuda a planificar y establecer los horarios adecuados al tiempo disponible de los niños y jóvenes del Cantón.

13. ¿Por qué medio le gustaría recibir información sobre la Academia de Fútbol?

Tabla N° 14

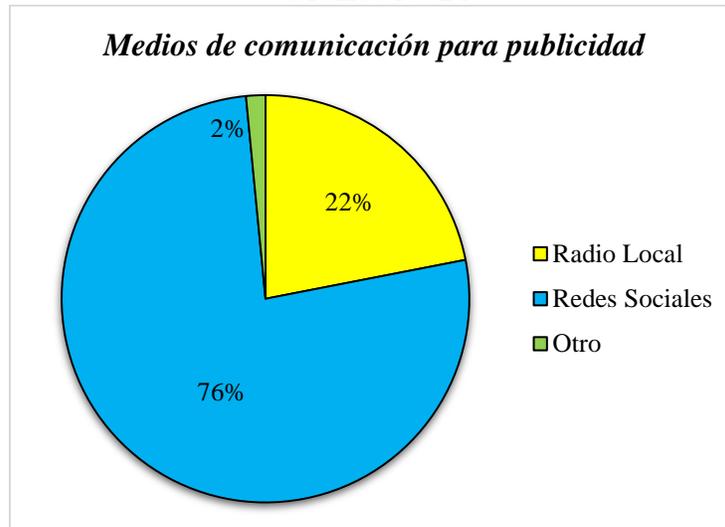
Medios de Comunicación para publicidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio Local	43	21,94 %
Redes Sociales	150	76,53 %
Otro	3	1,53 %
Total	196	100 %

Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 14



Fuente: La Encuesta

Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Se puede evidenciar en base a la tabulación de la información, que el 76 % del total de la población de estudio, prefieren recibir información por medio de las redes sociales, ya que hoy en día es el medio de comunicación más usado por las personas alrededor del mundo, aun así, no se deja de lado los medios tradicionales como la radio y otros medios publicitarios que aún son un medio de comunicación eficiente. Para este proyecto la publicidad se realizará principalmente por la red social Facebook, con la creación de una página web y también se utilizará la radio de la localidad (Magia FM) para dar a conocer el servicio de la Academia.

➤ Análisis de la entrevista realizada a la Oferta en el Cantón Portovelo

El estudio de mercado del proyecto también recopila información obtenida de la entrevista realizada al Propietario de la Academia de Fútbol “El Minero” Lic. John Ramon Maldonado, con el objetivo de obtener datos que sirvan de base de aplicación para el presente proyecto.

A través de ella se recopiló información muy acertada sobre el inicio y constitución de la academia, precios, horarios de trabajo, implementos deportivos utilizados, cantidad de alumnos, convenios, etc. que permitió conocer el comportamiento del mercado y obtener un análisis más específico de la oferta.

Resultados de la entrevista realizada al propietario de la Academia de Fútbol “El Minero”

La Academia de Fútbol ya tiene un trabajo de más de 8 años, en la formación profesional de niños y jóvenes del cantón Portovelo y la parte alta de la Provincia de El Oro. Esta academia es un organismo deportivo, formativo, independiente y totalmente propio, todo está aprobado y avalado por el ministerio del deporte. Entre los requisitos principales está: conformar una directiva (presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, 4 vocales principales y 4 suplentes), y tener 25 socios como mínimo. El valor que se paga por la inscripción anual es de \$30 dólares por niño, y la mensualidad es de \$20. Actualmente cuentan con un aproximado de 100 alumnos inscritos entre niños, niñas y jóvenes que van desde los 5 años cumplidos hasta jóvenes de 17 años. Los entrenamientos se realizan en una cancha sintética bastante amplia en horario de lunes a viernes a partir de la 1:30 de la tarde hasta las 7:30 de la noche. Para las clases prácticas utilizan todos los implementos deportivos necesarios para un correcto aprendizaje como son: balones N° 5 y N° 4, chalecos, silbatos, conos, platos, bandas elásticas, pesas, estacas, escaleras, cronómetros e indumentaria de entrenamiento que cada niño adquiere al ingresar en la academia. Tienen un convenio firmado con el Gad Municipal de Portovelo, que les facilita el uso del estadio general para que los alumnos hagan sus presentaciones y encuentros deportivos con otras academias del sector. También cuenta con varios auspiciantes y socios que apoyan de una u otra forma el proyecto, para seguir adelante y en un futuro cercano poder adquirir una categoría profesional. Cabe recalcar que esta academia no cuenta con ningún servicio adicional que beneficie a los pequeños deportistas.

7. Discusión

Estudio de Mercado

El estudio de mercado es el primer estudio de un proyecto de inversión y se lo realizó con la finalidad de recabar información sobre la demanda y la oferta, además de conocer los gustos y preferencias de los potenciales clientes para así poder satisfacer sus requerimientos.

Servicio Principal

La Academia de fútbol brindará a los niños y jóvenes varones de 5 a 17 años de edad, un servicio de calidad en la enseñanza y formación práctica del Fútbol, a través de una adecuada planificación y un sistema metodológico de aprendizaje eficiente, comprometidos siempre con la búsqueda permanente de la excelencia deportiva.

Servicios Sustitutos

En cuanto a los servicios sustitutos para la Academia de Fútbol, se podrían considerar a todos los eventos y campeonatos deportivos de Fútbol que se realizan en el cantón; además de los diferentes deportes que existen en el mundo y que los niños y jóvenes podrían practicar, como lo son: el básquet, el atletismo, el ecuavóley, la natación, entre otros; estos deportes y eventos serían los que satisfagan de la misma forma o de una similar las necesidades que la academia de fútbol ofrece como son la recreación y ocupar su tiempo libre en practicar un deporte.

Servicio Complementario

Asistencia Médica: Que la Academia pueda contar con la asistencia de un departamento médico, el mismo que estará representado por un Médico deportivo que tratará las lesiones y problemas emocionales que se pueden producir en el entrenamiento diario de los alumnos deportistas.

Mercado Demandante

La población de estudio se encuentra representada por las cabezas de familia de la zona urbana del Cantón Portovelo. La Población en la zona urbana según el censo 2010 en el Cantón fue de 7.838 habitantes con una tasa de crecimiento poblacional del 1,52 %, y el número de familias se determinó dividiendo el total de la población para 4 que según el INEC es el número de integrantes promedio por familia, dando un total de 1.960 familias. En la actualidad según la Tabla N° 1 (Proyección de la Población) para el 2022, en el Cantón Portovelo, según lo proyectado,

existen un total de 9.393 habitantes en la zona urbana, de los cuales, para llevar a cabo la investigación, se tomó en cuenta las familias, que dan un total de 2.348 familias en el Cantón.

Análisis de la Demanda

El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan al comportamiento del mercado, la cantidad de consumidores que están dispuestos a adquirir el servicio y las posibilidades reales de que el proyecto de inversión a realizar resulte factible en el tiempo.

Las demandas necesarias en el estudio de mercado son: Demanda Potencial, Demanda Real, Demanda Efectiva y Demanda Insatisfecha. Para conocer estas demandas es necesario recoger información del mercado objetivo y concretamente de la unidad investigativa para el efecto (familias o personas).

Demanda Potencial

Para el presente análisis, la demanda potencial está representada por el 87,90 % del total de las familias de la zona urbana del Cantón, en donde tienen hijos varones entre los 5 y 17 años de edad que practican algún tipo de deporte; esta información fue obtenida de los datos recopilados de las preguntas N° 1, N° 2 y N° 4 de la investigación de mercado realizada. A continuación, se detalla la proyección de esta demanda en los siguientes cuadros:

Tabla N° 15
Familias con hijos de 5 – 17 años

Total de Familias	Familias con hijos de 5 – 17 años (95,15 %)
2.348	2.234

Fuente: Tablas N° 2

Elaboración: El Autor

Tabla N° 16
Número de Niños y jóvenes de 5 – 17 años

Número de hijos	Porcentaje	Familias con hijos de 5 – 17 años	Número de niños y jóvenes de 5 - 17 años
1	69,11%		1.544
2	29,62%	2.234	1.323
3	1,27%		85
Total			2.952

Fuente: Tablas N° 3 y N° 15

Elaboración: El Autor

Tabla N° 17
Proyección de la Demanda Potencial

Años	Total de Familias	Familias con hijos de 5 – 17 años (95,15 %)	Número de niños de 5 - 17 años	Demanda Potencial de niños y jóvenes (87,90 %)
0	2.348	2.234	2.952	2.595
1	2.384	2.268	2.998	2.635
2	2.420	2.303	3.044	2.675
3	2.457	2.338	3.090	2.716
4	2.494	2.373	3.137	2.757
5	2.532	2.409	3.185	2.799

Fuente: Tablas N° 2, N° 3 y N° 5

Elaboración: El Autor

Demanda Real

La demanda real de este proyecto está representada por los niños y jóvenes varones que existen dentro de las familias que respondieron que sus hijos les gusta y practican el fútbol y que representan el 98,19 % de la demanda potencial. Toda esta información se obtuvo de la pregunta N° 5 de las encuestas aplicadas a la población de estudio y se detalla a continuación:

Tabla N° 18
Proyección de la Demanda Real

Años	Demanda Potencial	Demanda Real de niños y jóvenes (98,19 %)
0	2.595	2.548
1	2.635	2.587
2	2.675	2.627
3	2.716	2.667
4	2.757	2.707
5	2.799	2.748

Fuente: Tabla N° 16

Demanda Efectiva

Está representada por el número de niños y jóvenes varones de 5 a 17 años de edad, que están dispuestos a utilizar el servicio de la Academia de Fútbol que se quiere implementar. Esta demanda la constituye el 72,32 % de la demanda real y representan las familias que afirmaron que si utilizarían el servicio de la academia de futbol para sus hijos. Esta información se obtuvo de la pregunta N° 8 de la investigación de mercado y se detalla en el siguiente cuadro a continuación:

Tabla N° 19
Proyección de la Demanda Efectiva

Años	Demanda Potencial	Demanda Real	Demanda Efectiva de niños y jóvenes (72,32 %)
0	2.595	2.548	1.843
1	2.635	2.587	1.871
2	2.675	2.627	1.900
3	2.716	2.667	1.929
4	2.757	2.707	1.958
5	2.799	2.748	1.987

Fuente: Tabla N° 16 y N° 17

Análisis de la Oferta

Luego de haber realizado el estudio de la demanda y conociendo quienes serán los demandantes que utilizaran el servicio, se procede a efectuar el análisis de la oferta que permitirá conocer quiénes son los competidores y cuál es la posición que estos ocupan en el mercado.

La competencia directa para la Academia de fútbol que se pretende implementar, es justamente otra escuela de fútbol ya existente dentro del cantón, llamada Academia de Fútbol “El Minero”; es por ello que para determinar la cantidad de niños y adolescentes que en la actualidad están dentro de esta academia de fútbol, se necesitó de la aplicación de una entrevista al gerente-propietario de la misma, lo cual dio como resultado lo siguiente:

Tabla N° 20
Academia de Fútbol en Portovelo

Nombre	N° de Alumnos	Inscripción	Mensualidad	N° de Entrenadores
Academia de Fútbol “El Minero”	100	\$30	\$20	2
Total	100			

Fuente: Entrevista realizada

Elaboración: El Autor

Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta se tomarán en cuenta el número de alumnos de la oferta actual; a ese valor se multiplica por el 25 %, que es el porcentaje de crecimiento en capacidad utilizada que el propietario de la única Academia existente en el cantón aspira obtener para cada año.

Tabla N° 21
Proyección de la Oferta Actual

Años	Incremento de capacidad utilizada	Oferta Proyectada
0	-	100
1	25 %	125
2	25 %	150
3	25 %	175
4	25 %	200
5	25 %	225

Fuente: Entrevista realizada

Elaboración: El Autor

Se puede observar en el cuadro anterior que la proyección de la oferta está dada por el 25 % de incremento anual en la capacidad utilizada de la Academia de Fútbol “El Minero”, mostrando como resultado para el año 1 existirá una oferta de 125 cupos en el mercado, mientras que para el año 5 se observa un número de 225 cupos a ofertar por la escuela de fútbol.

Balance de Oferta – Demanda

Para determinar el Balance entre la oferta y la demanda, se realiza el cálculo de la demanda insatisfecha, restando los totales de la demanda efectiva con los de la oferta, para conocer la magnitud real del mercado y aceptabilidad del proyecto. En el cuadro siguiente se realizan las operaciones para determinar esta demanda.

Tabla N° 22
Demanda Insatisfecha

Periodo	Año	Demanda Efectiva	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
0	2022	1.843	100	1.743
1	2023	1.871	125	1.746
2	2024	1.900	150	1.750
3	2025	1.929	175	1.754
4	2026	1.958	200	1.758
5	2027	1.987	225	1.762

Fuente: Tabla N° 19 y N° 21

Elaboración: El Autor

Plan de Comercialización

Realizar un análisis del plan comercial, es de vital importancia para la realización del proyecto, ya que permite crear estrategias para atraer usuarios al servicio propuesto y satisfacer

sus necesidades de manera efectiva. Este plan está compuesto por las estrategias del marketing mix: producto, precio, plaza y promoción, logrando así una participación agradable dentro del mercado local.

Servicio

La Academia de Fútbol se encuentra direccionada hacia un solo segmento de mercado, el cual consiste en niños y jóvenes en las edades de 5 hasta los 17 años de edad. Será una academia comprometida en brindar el servicio de enseñanza práctica del Fútbol, con la prioridad de formar futuros Futbolistas profesionales a nivel nacional e internacional, todo esto apoyado de profesores-entrenadores que garanticen una adecuada planificación y un sistema metodológico eficiente para el rápido conocimiento y aprendizaje deportivo de la niñez y juventud del Cantón.

Características de la Academia de Fútbol

Talento Humano. La academia de fútbol contará con 2 entrenadores especializados en el área, los cuales posean un título en la rama de entrenamiento físico o experiencia previa en el campo, los cuales ofrecerán mecanismos de aprendizaje teórico-prácticos fundamentados y visionados hacia un modelo de enseñanza categorizado por edades, mismo que permite explotar todas las habilidades de los niños y jóvenes de la academia.

Infraestructura e Implementos Deportivos. Las instalaciones de la Academia para los entrenamientos serán de césped natural y artificial. Contará con todos los implementos deportivos necesarios para que los niños y adolescentes disfruten de la práctica de su deporte favorito, todo esto está orientado a brindar un servicio completo, de calidad y con resultados.

Categorías. Los alumnos se dividirán por edades o categorías para una mejor preparación la cual sería de la siguiente manera:

- De 5 a 7 años
- De 8 a 10 años
- De 11 a 13 años
- De 14 a 17 años

Horarios de Entrenamiento. La academia trabajará 5 días a la semana de lunes a viernes por las mañanas y tardes, con 4 jornadas diarias de 2 horas cada una, en el horario de 08h00 a 10h00; 10h00 a 12h00; de 14h00 a 16h00 y de 16h00 a 18h00.

Logotipo de la Empresa

La imagen comercial que la empresa presentará refleja el nombre de la Academia “Rio Amarillo”, que le permite ser fácilmente reconocida y distinguida por los clientes. También se han seleccionado colores llamativos que identificarán a la academia, los cuales serán tres: amarillo, negro y rojo que hacen referencia a los colores de la bandera del Cantón.

Gráfico N° 15
Logotipo de la Academia



Fuente: CANVAS

Elaboración: El Autor

Precio

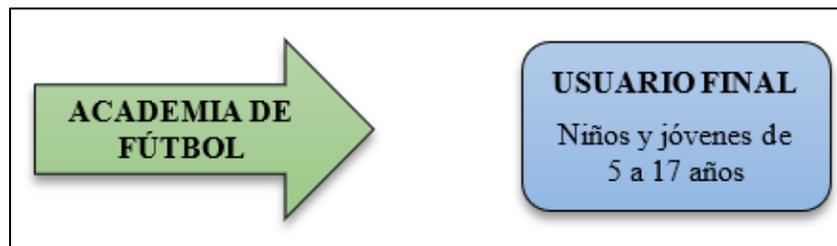
El precio es uno de los elementos más importantes al momento de poner un servicio al mercado, para ello se lo estableció, identificando los precios que ofrece la competencia en el mercado, los costos de producción y además de determinar el porcentaje de utilidad que la empresa pretende recibir, pero sin dejar de lado la capacidad adquisitiva del consumidor; no se puede fijar un precio demasiado alto debido a que la competencia tendrá ventajas, pero tampoco se puede fijar un precio bajo porque se tiende a pensar que el servicio no es de calidad.

Es por ello que se toma en consideración los resultados obtenidos en la pregunta N° 11 de la encuesta aplicada, en donde la población afirma, que el precio que estaría dispuesta a pagar mensualmente por el servicio es de \$25 (Tabla N°12); sin embargo, para establecer de mejor manera el precio final, se lo hará en base al costo unitario de producción por el porcentaje de utilidad que se pretende obtener, todo esto detallado en el estudio financiero.

Plaza

La plaza se refiere a los medios que se utilizarán para llegar a la población de estudio, ya sea en forma directa o indirecta; en el caso de la Academia de Fútbol a crearse, se pretende llegar de una forma directa (empresa – usuario final), es decir, la Academia ofrecerá un servicio de enseñanza y formación en la práctica del fútbol directamente hacia todos los niños y jóvenes varones de 5 a 17 años del Cantón Portovelo, que deseen aprender y formar parte de la academia.

Gráfico N° 16
Plaza



Elaboración: El Autor

Promoción

Es una actividad de comunicación cuyo objetivo fundamental es persuadir, convencer o seducir al público hacia un determinado servicio. Se considera importante la promoción, porque ayuda a promover y mejorar las condiciones económicas, impulsar el ingreso de los niños a la Academia y la buena marcha de la misma.

Entre las promociones que la empresa manejará están los beneficios y descuentos que recibirán los niños y jóvenes que deseen formar parte de la Academia y que incentivarán el uso del servicio, entre estas promociones están:

- ✓ Cada niño y adolescente inscrito, que invite a dos niños más a formar parte de la Academia, tendrá un mes de gracia.
- ✓ En caso de ser hermanos los que ingresen a la Academia, se realizará un descuento del 40% en el total de la inscripción y además un descuento permanente del 20% en las mensualidades a pagar.
- ✓ Los niños y adolescentes inscritos en la academia, tendrán un servicio adicional de asistencia médica gratuita.
- ✓ En el valor que se pague por la inscripción del niño a la academia se incluirá el uniforme deportivo completo de la academia para los respectivos entrenamientos.

Estos obsequios y promociones harán que los niños y jóvenes quieran aprender y desarrollar con mayor motivación todas las actividades deportivas de fútbol y a su vez incentivar a otros niños a incluirse en la práctica del servicio a brindarse.

Publicidad

Para la publicidad del servicio que brindará la Academia de Fútbol, tomaré en cuenta los medios de comunicación más usados y preferidos por las personas, teniendo como referencia el resultado brindado en la investigación de mercado realizada.

Red Social Facebook. Se realizará publicidad a través de la red social Facebook, que es una de las redes sociales más populares y utilizadas, lo que permitirá dar a conocer los beneficios del servicio de la academia con mayor facilidad y a un bajo costo. Para ello se creará una página web bajo el nombre de Academia de Fútbol “RIO AMARILLO”. Esta página contará con información de la empresa, características del servicio, precios, promociones, contactos y variedad de contenido visual.

Medio de Publicidad Radial. Se brindará entrevistas en la única radio de la localidad, como lo es Radio Magia FM a través de sus diferentes programas, para dar a conocer el servicio e invitar a formar parte de la Academia, a todos los niños y adolescentes de 5 a 17 años de edad del Cantón.

Además, también se realizarán cuñas publicitarias, en la misma radio de la localidad las cuales tendrán un costo de \$60,00 mensuales y \$720,00 anuales. El número de veces que serán transmitidas durante el día son 6 veces, en espacio de 30 segundos por cada spots o cuña publicitaria de lunes a viernes, durante toda su programación.

Estudio Técnico

El estudio técnico tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos necesarios para el proceso de producción tales como: el humano, insumos, instalaciones, equipo, herramientas de trabajo, etc.; considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado.

A través del estudio técnico se identificará los factores determinantes en cuanto a tamaño y localización, ingeniería del proyecto y diseño organizacional; todos estos factores al ser analizados a profundidad aseguran que la planificación y el inicio del proyecto sea exitoso.

Tamaño y Localización

Tamaño

En este punto del estudio técnico, se cuantifica la capacidad del servicio y todos los requerimientos necesarios para el desarrollo del mismo, por ello se debe tomar en cuenta la demanda. En el presente proyecto se trata de determinar el número de servicios que puede brindar la academia en un tiempo determinado, con dicho componente se realiza el siguiente análisis:

Capacidad Instalada. La capacidad instalada de la Academia de Fútbol, se basa en las dimensiones de la cancha del estadio general de Liga Deportiva que se arrendará al Gad Municipal de Portovelo, y también en el tiempo necesario que se utilizará para los entrenamientos de las diferentes categorías, una vez evaluada su capacidad con una observación previa, se puede determinar que se podría trabajar con un aproximado de 50 niños o adolescentes por categoría. Las categorías serán 4 (divididas por edades), dando como resultado una capacidad instalada de 200 alumnos mensuales, siendo esto el 100 % de su capacidad. Para determinar la capacidad instalada anual de la empresa, se multiplica los 200 niños (alumnos) por los 12 meses del año, tal como se indica en el siguiente cuadro:

Tabla N° 23
Capacidad Instalada

Periodo	Año	Capacidad de alumnos por mes	Numero de meses	Capacidad Instalada Anual
1	2023	200	12	2.400
2	2024	200	12	2.400
3	2025	200	12	2.400
4	2026	200	12	2.400
5	2027	200	12	2.400

Fuente: Investigación propia

Capacidad Utilizada. Se tomará en consideración para la capacidad utilizada, lograr trabajar al menos con el 80 % de la capacidad total, es decir, de los 200 alumnos que se tiene como capacidad instalada, comenzar a trabajar inicialmente con un cupo máximo de 160 alumnos distribuidos en las 4 categorías; esta será una capacidad bastante considerable e ideal para trabajar en un ambiente agradable y que los pequeños deportistas puedan desarrollarse de la mejor manera en sus entrenamientos.

Tabla N° 24
Capacidad Utilizada

Periodo	Año	Número de alumnos al mes	Numero de meses	Capacidad Utilizada
1	2023	160	12	1.920
2	2024	160	12	1.920
3	2025	160	12	1.920
4	2026	160	12	1.920
5	2027	160	12	1.920

Fuente: Investigación propia

Elaboración: El Autor

Localización del Proyecto

La localización dependerá de la macro y micro localización a establecer, lo cual deberá abarcar las especificaciones necesarias para el buen desempeño del proyecto otorgando una dirección exacta de la ubicación en la cual se pretende situar la Academia.

Factores de Localización

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores están: la cancha del estadio general, abastecimiento de implementos deportivos, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.) y el mercado hacia el cual está orientado el servicio.

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que pueden influir en la decisión final, por tal motivo esta empresa se encontrará ubicada en un lugar estratégico, en donde se cuente con unas excelentes vías de comunicación para llegar hasta esta academia, además de una buena infraestructura física y mano de obra calificada y eficiente para la formación adecuada de los niños y jóvenes del Cantón Portovelo en la práctica del fútbol.

- ✓ **Disponibilidad de Mano de Obra.** En la localidad existe mano de obra disponible puesto que se encuentra un alto grado de desempleo y subempleo siendo la nueva empresa una gran oportunidad para la generación de fuentes de trabajo.
- ✓ **Vías de Comunicación.** El lugar seleccionado cuenta con vías de primer orden que facilitan la normal circulación y acceso de nuestros clientes a la empresa.
- ✓ **Servicios Básicos.** El lugar donde se ubicará la empresa cuenta con todos los servicios básicos siendo esta agua, luz eléctrica, internet, alcantarillado y telefonía.

Micro-Localización

Las oficinas administrativas de la Academia de fútbol, se encontrarán ubicadas en la zona urbana céntrica del Cantón de Portovelo, cerca del Estadio de Liga Cantonal, entre las calles: Av. Del Ejército y 24 de junio.

Gráfico N° 18
Micro localización



Fuente: Google Maps
Elaboración: El Autor

Ingeniería del Proyecto

El estudio de la ingeniería del proyecto se lo realiza con la finalidad de poder determinar los aspectos relacionados con la infraestructura física, tecnología necesaria, procesos del servicio y equipos necesarios para la operación en la empresa.

Mediante el análisis del servicio a ofertar se podrá establecer los recursos para el funcionamiento desde su espacio físico, sus procesos operacionales, tecnología necesaria, maquinaria y equipo a implementar y el requerimiento de talento humano y capital de trabajo indispensable en el desarrollo normal de la empresa. La ingeniería del proyecto permite acoplar los recursos físicos para relacionarlos con la parte técnica, es decir, tiene que ver con el equipamiento del proyecto.

Componente Tecnológico

Consiste en determinar los equipos y herramientas adecuadas a los requerimientos del proceso de servicio que se va a brindar y que esté de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

Equipos para el Servicio: Se identifican todos los insumos, materiales y equipos necesarios dentro de la academia de fútbol. Estos serán considerados también según la capacidad instalada de la empresa, características físicas y tiempo de vida útil.

Tabla N° 26
Equipos para el Servicio

Cantidad	Descripción	Ilustración
1	Balanza médica con tallímetro	
1	Camilla para servicios de salud	

Elaboración: El Autor

Equipo de Cómputo: Corresponde al equipo de cómputo que será necesario para el funcionamiento de la oficina de Administración de la Academia.

Tabla N° 27
Equipo de Cómputo

Cantidad	Descripción	Ilustración
2	Computadora de escritorio	
2	Impresora de tinta continua	

Elaboración: El Autor

Muebles y Enseres: Se refiere a los muebles y enseres para la oficina de Administración de la Academia de Fútbol, los cuales son necesarios para el funcionamiento de la misma.

Tabla N° 28
Muebles y Enseres

Cantidad	Descripción	Ilustración
3	Escritorio de oficina	
1	Archivador de 4 gavetas	
3	Sillas giratorias	
1	Sillas de espera	

Elaboración: El Autor

Implementos Deportivos: Son los elementos indispensables y necesarios que permiten la práctica del servicio de enseñanza del fútbol a los todos los niños y jóvenes de la Academia.

Tabla N° 29
Implementos Deportivos

Descripción	Ilustración
<ul style="list-style-type: none"> • Balones N°5 y N°4 • Uniforme de entrenamiento • Conos • Platos de entrenamiento • Escaleras • Bandas elásticas • Estacas • Silbatos • Cronómetros • Chalecos, etc 	

Elaboración: El Autor

Disponibilidad de los Recursos Humanos

Se contratará personal en base al número de niños y jóvenes con los que se cuente en la Academia, es decir, se requerirá inicialmente de 2 entrenadores para un total de 160 niños y jóvenes divididos en 4 grupos para así lograr una planificación acorde a las necesidades de cada uno.

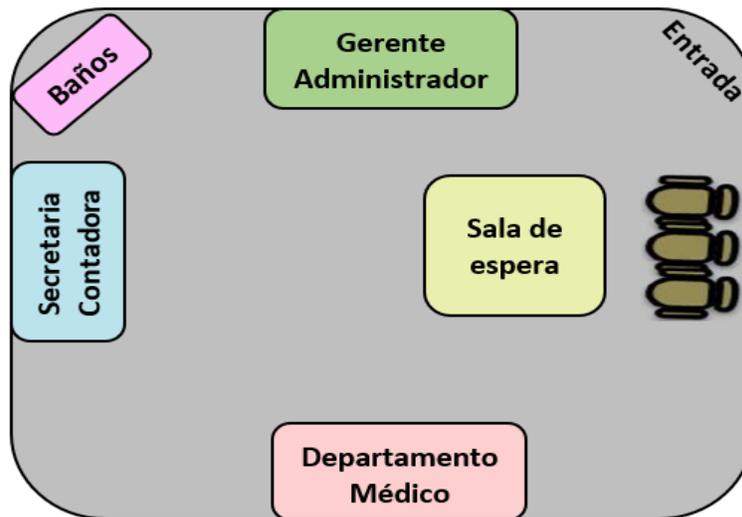
Infraestructura Física

Se relaciona con la parte física, es decir, la infraestructura de la empresa, se debe mencionar que la parte administrativa de la Academia funcionará en una oficina arrendada, debido a que es un proyecto inicial y no se cuenta con los suficientes recursos económicos para la construcción de oficinas propias.

Distribución en la Planta

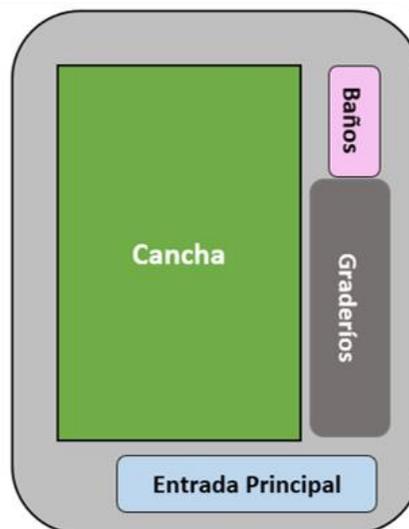
Para un mejor rendimiento en el servicio de la academia, se cree conveniente la siguiente distribución de la planta, para ahorrar tiempo, dinero y brindar un excelente servicio. La planta donde funcionará la Academia contará con dos áreas específicas que son: El Área Administrativa con una oficina para la atención al público y el área de entrenamiento donde se alquilará el estadio del cantón de Portovelo para que los niños y adolescentes puedan realizar sus prácticas deportivas.

Gráfico N° 19
Oficina Administrativa



Elaboración: El Autor

Gráfico N° 20
Campo del Estadio de Portovelo



Fuente: GAD Municipal de Portovelo

Elaboración: El Autor

Procesos del Servicio de la Academia De Fútbol

Aquí se describen los diferentes procesos que se llevarán a cabo en la academia, para brindar un servicio de calidad de manera eficiente y eficaz. Los procesos que se tienen para la Academia de Fútbol “Rio Amarillo” son los siguientes:

Proceso de Inscripción del Alumno a la Academia de Fútbol

- 1. *Recepción de Documentos.*** Consiste en recibir documentación como la Copia de Cédula o Partida de Nacimiento y dos fotos de los deportistas, los cuales servirán para manejar datos personales y edades.
- 2. *Verificación e Inscripción de datos en Ficha Personal.*** La verificación e inscripción de datos, se realiza para llenar correctamente la ficha del jugador en donde irán datos personales, datos de domicilio, datos de los padres de familia y tipo de sangre.
- 3. *Registro de datos generales de salud del deportista.*** En este proceso interviene el médico deportivo de la Academia, que tomará los datos generales de salud (peso, talla, presión arterial, problemas cardiacos, etc.) de cada uno de los alumnos, para llevar un registro y control de la evolución de los deportistas.
- 4. *Firma del documento de inscripción por el gerente y el padre de familia.*** Se firmará el

documento de inscripción del alumno a la academia por ambas partes, el gerente y el padre de familia del menor; lo cual dará un respaldo y evidencia del proceso de inscripción.

5. ***Entrega de Ficha personal al entrenador principal.*** Una vez que la secretaria realice las anteriores actividades, deberá entregar la Ficha Personal del jugador al entrenador principal, para su respectiva verificación.
6. ***Verificación de edad para asignar categoría.*** El entrenador, verifica datos y sobre todo analiza la edad que tiene el deportista, para de este modo ubicar correctamente al mismo, en la categoría que le corresponde por su edad.
7. ***Entrega de Indumentaria deportiva para los respectivos entrenamientos.*** Cuando el entrenador ya haya asignado la categoría al deportista, se le entregará el uniforme de entrenamiento correspondiente de acuerdo a su talla (el costo del uniforme va dentro del costo de la inscripción).
8. ***Informar el lugar y horario de entrenamiento en donde se realizarán las prácticas.*** Luego se procede a informar al padre de familia y al deportista si estuviere presente, en donde se realizarán las prácticas y el horario correspondiente, el mismo que será de acuerdo a la categoría y al tiempo disponible del alumno.
9. ***Archivo de Documentos.*** Como proceso final se archivan los documentos de cada deportista por orden alfabético, siendo esto el respaldo de la información personal de nuestros deportistas.

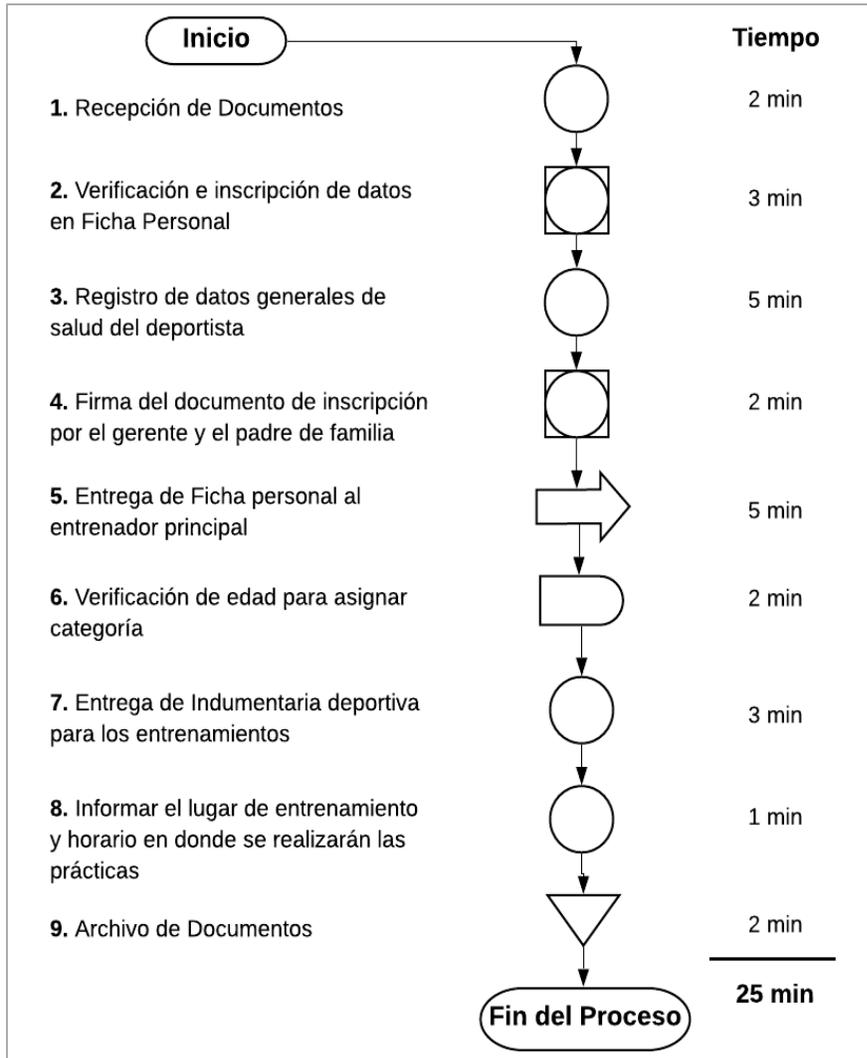
Tiempo Total del Proceso de Inscripción: 25 Minutos

Diagrama de Flujo

El diagrama de flujo nos permitirá conocer de una manera más organizada y gráfica el proceso de inscripción del alumno a la Academia de Fútbol, en el cual se asigna tiempos y la actividad a realizar dentro del proceso de inscripción.

Gráfico N° 21

Diagrama de Flujo del Proceso de Inscripción en la Academia de Fútbol



Elaboración: El Autor

Proceso del Entrenamiento en la Academia de Fútbol

1. **Ingreso a los Entrenamientos.** Se procederá a realizar la entrada a la cancha de fútbol conjuntamente con los directores técnicos de la academia. Cabe recalcar que el ingreso a los entrenamientos para niños y jóvenes tendrá un tiempo máximo de espera de 5 minutos después de la hora normal de ingreso.
2. **Charla motivacional e Indicaciones del trabajo a realizar.** Antes de empezar el entrenamiento, es aconsejable tener una charla con los niños y adolescentes motivándoles y mentalizándolos a que aprovechen su entrenamiento al máximo, indicándoles lo que se realizará durante el entrenamiento. La charla se orienta para que siempre tengan presente

que con su sacrificio pueden llegar a ser profesionales del fútbol y que para lograrlo se necesita de mucho trabajo y esfuerzo. Esta actividad tendrá un tiempo de 15 minutos.

3. ***Estiramiento Muscular.*** El estiramiento muscular consiste en la elongación de los músculos a su máximo nivel para ganar o mantener la flexibilidad de los músculos sin correr riesgos de lesiones, es un trabajo estático. Esta actividad tendrá un tiempo estimado de 10 minutos.
4. ***Calentamiento.*** El calentamiento es la parte inicial de cualquier sesión de entrenamiento, preparar al organismo para posteriores esfuerzos más exigentes, favoreciendo el rendimiento y evitando posibles lesiones. Antes de cualquier actividad física, lo esencial para no lesionarse es una sesión previa de calentamiento mejorando el rendimiento físico. Esta actividad tendrá un tiempo de 15 minutos.
5. ***Cambio de Actividad.*** Durante el cambio de actividad los niños y adolescente tendrán descanso hasta iniciar el trabajo físico, por lo tanto, se aconseja que durante este momento se hidraten muy bien los deportistas evitando de esta manera calambres o debilidades de los niños o adolescentes. Esta actividad tendrá un tiempo estimado de 2 minutos.
6. ***Trabajo Físico-Técnico.*** El trabajo físico, es aquel que ayuda a desarrollar en los deportistas una base aeróbica adecuada, por ende, tendrá una mayor oxigenación durante un partido. El trabajo técnico, es aquel que comprende el involucrar al deportista con el balón, en busca del mejoramiento de su técnica y conducción del balón, dentro del juego. Al hablar del trabajo físico-técnico estamos trabajando la parte física sin descuidar el trabajo con balón, y como resultado se irá obteniendo dominio de balón con mucha ligereza en los alumnos, desarrollar muchas habilidades y velocidad con el balón. Esta actividad durará 30 minutos.
7. ***Pausa para cambio de Trabajo.*** Esta pausa es esencial para la recuperación de los deportistas, se debe aprovechar en hidratarlos y bajar las pulsaciones antes de empezar el siguiente trabajo. Esta actividad tendrá un tiempo estimado de 3 minutos.
8. ***Trabajo Táctico y Práctica de Fútbol.*** Este trabajo permite enseñar a ubicarse a los niños y adolescentes dentro del campo de juego y a realizar movimientos de acuerdo a su ubicación en el campo de juego, esto es de acuerdo a sus habilidades y aptitudes. Se concluye esta actividad con un partido de Fútbol poniendo en práctica los trabajos aprendidos en el día. Esta actividad tendrá un tiempo estimado de 30 minutos.

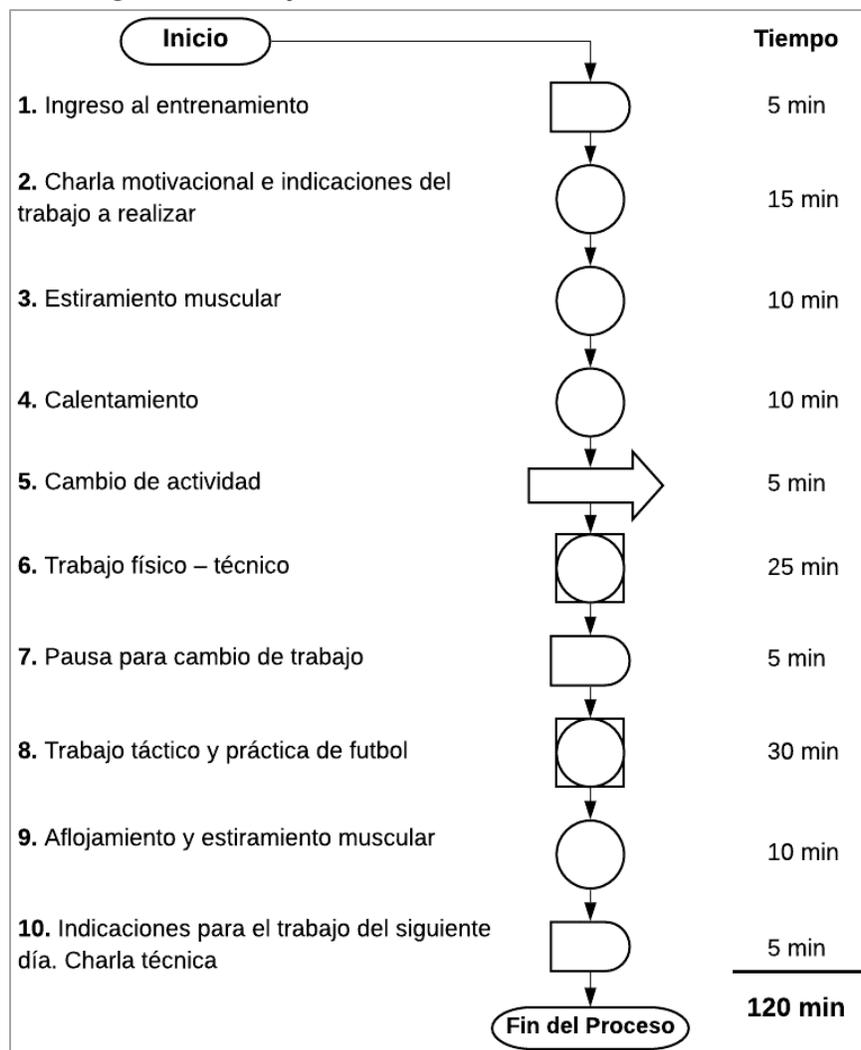
9. Aflojamiento y Estiramiento Muscular. Después de un entrenamiento es recomendable que el deportista realice un aflojamiento muscular, que es el dejar muertos los músculos sin tensarlos y luego hay que estirar para evitar dolor muscular al siguiente día. Esta actividad tendrá un tiempo estimado de 10 minutos.

10. Indicaciones para el trabajo del siguiente día. Charla Técnica Final. La última charla es informativa y se indicará lo que se trabajará el siguiente día, a la vez esta charla nos permite informar cualquier cambio en el horario o campo de entrenamiento si los hubiera. Esta actividad tendrá un tiempo estimado de 5 minutos.

Tiempo Total del Entrenamiento: 120 Minutos

Diagrama de Flujo

Gráfico N° 22
Diagrama de Flujo del servicio de la Academia de Fútbol



Diseño Organizacional

En esta etapa del proyecto se define el tipo de organización jurídica-legal de la empresa, se establece la estructura organizativa con sus respectivos niveles jerárquicos y se diseña el organigrama estructural, funcional y posicional, además del manual de funciones detallando la naturaleza del trabajo, funciones típicas, habilidades y destrezas del personal.

Organización Legal

Toda organización sin importar su finalidad, debe cumplir con lo que dispone la ley en los ámbitos legales, tributarios, sanitarios, etc. Para que sus operaciones sean reconocidas por las autoridades y especialmente por los clientes, la empresa se constituirá como un **CLUB DEPORTIVO ESPECIALIZADO FORMATIVO**. A continuación, se detalla algunos de los requisitos a cumplirse para el correcto funcionamiento de la academia.

- Emisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Patente Municipal.
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo Bomberos.
- Acta de constitutiva del organismo deportivo.
- Nómina de socios (25 socios como mínimo).
- Justificar la práctica de al menos un deporte.

Nombre o Razón Social. Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley. La razón social de la empresa a conformarse es: **CLUB DEPORTIVO ESPECIALIZADO FORMATIVO ACADEMIA DE FÚTBOL “RIO AMARILLO”**.

Tipo de Organización. La Academia de Fútbol “Rio Amarillo”, por su naturaleza, es un organismo deportivo de derecho privado, con personería jurídica propia, ajeno a toda clase de interés político, étnico o religioso. Estará constituida como un organismo deportivo, conformada por 25 socios accionistas como mínimo, los cuales consolidarán sus capitales para iniciar las actividades comerciales.

Domicilio. La Academia de Fútbol se encontrará ubicada en el Cantón Portovelo, en la zona urbana céntrica del Cantón, cerca del Estadio de Liga Cantonal, entre las calles: Av. Del Ejército y 24 de junio.

Objeto Social. El objeto social es brindar en el Cantón Portovelo una academia de fútbol especializada para que los niños y jóvenes varones tengan la oportunidad de explotar su potencial Futbolístico y que puedan llegar a ser futuros profesionales del fútbol, a la vez, darles la opción de emplear su tiempo libre en el deporte, que es la manera más sana para el crecimiento tanto de los niños como en los adolescentes del Cantón.

Duración. El plazo de duración es de 5 años, contados a partir de la fecha de la legalización de la Academia en el Ministerio del Deporte; pero podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

Capital Social. El capital social para la constitución de la empresa será de \$7.241,75 SIETE MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y UNO CON SETENTA Y CINCO CENTAVOS, el cual será aportado en cuotas iguales por cada socio accionista.

Representante Legal. El representante legal de la Academia de Fútbol “Rio Amarillo” será únicamente su gerente propietario el Sr. Álvaro Manuel Ramírez Arévalo.

Estructura Empresarial

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Niveles Jerárquicos. La jerarquía son los niveles de estructuración que tiene una organización, esta precedido por el gerente que ocupa la cima, los cuales se encargan de todas las actividades que en la empresa se realicen. En los rangos más bajos se encuentran los gerentes que se encargan de las actividades del área o departamento que ellos dirigen. Los niveles jerárquicos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración. La empresa tendrá los siguientes niveles:

- **Nivel Legislativo.** Es el máximo nivel de dirección de la Academia, son los encargados de dictar las políticas y los reglamentos bajo los cuales operará una determinada empresa,

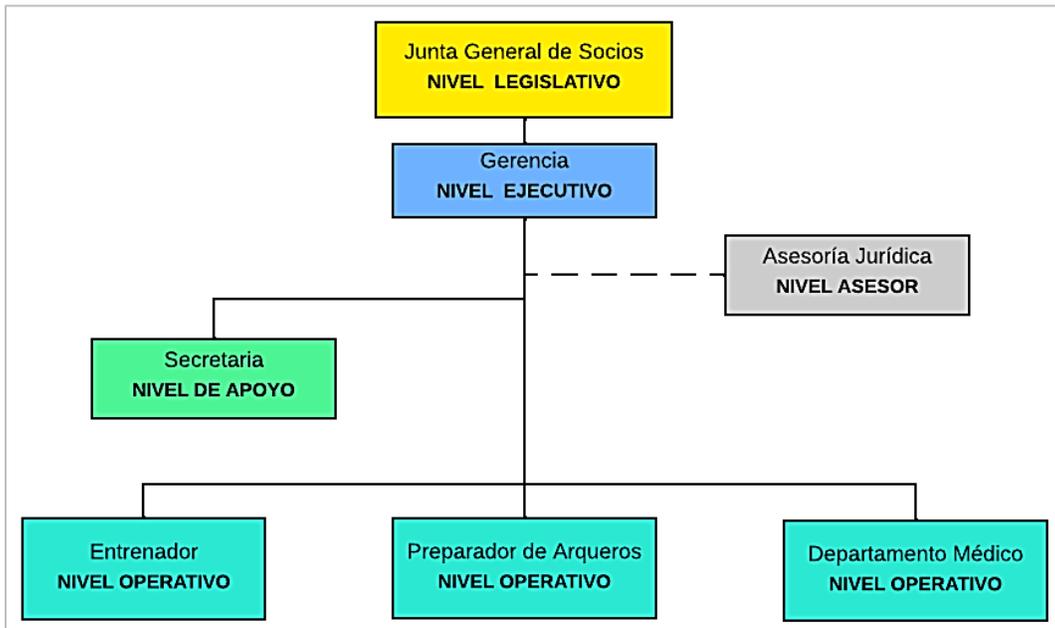
está conformado por los dueños de la empresa, y toman el nombre Junta General de Socios. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos.

- **Nivel Ejecutivo.** Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo-directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
- **Nivel Asesor.** Representa al Asesor Jurídico (Abogado), avalado y reconocido por la República del Ecuador, el mismo que se encargará de todos los aspectos legales dentro de la organización y será contratado eventualmente cuando la Academia de Fútbol lo requiera.
- **Nivel de Apoyo.** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa. Su grado de autoridad es mínimo y su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivos. En el caso de esta empresa este nivel está conformado por la secretaria.
- **Nivel Operativo.** Este es quizá uno de los más importantes dentro de los niveles, puesto que son los encargados del proceso enseñanza deportiva de la academia de Fútbol. Es decir, son todos los departamentos que se encargan de la marcha operativa de la empresa.

Organigramas. Es la representación gráfica de la estructura organizativa de la Academia de Fútbol, en la cual se muestran las relaciones entre sus diferentes partes y la función de cada una de ellas, así como de las personas que trabajan en las mismas. Entre los más utilizados se encuentran el estructural, el funcional y el de posición.

Organigrama Estructural. En este organigrama se indica el esquema de cómo va a operar la nueva empresa.

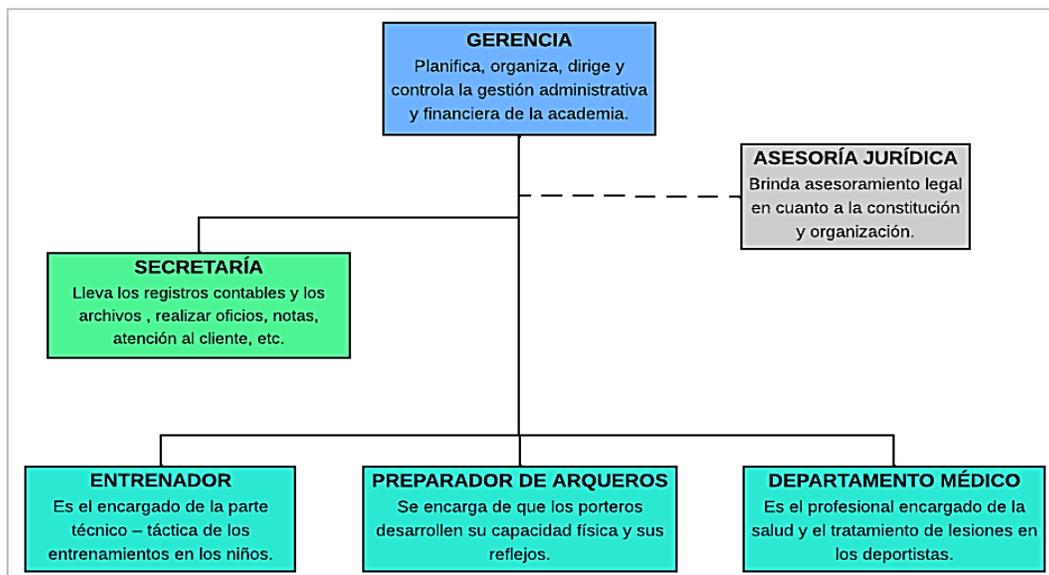
Gráfico N° 23
Organigrama Estructural de la Academia



Elaboración: El Autor

Organigrama Funcional. Es la representación gráfica de las funciones, competencias y atribuciones del personal de la empresa que deben ser cumplidas a cabalidad.

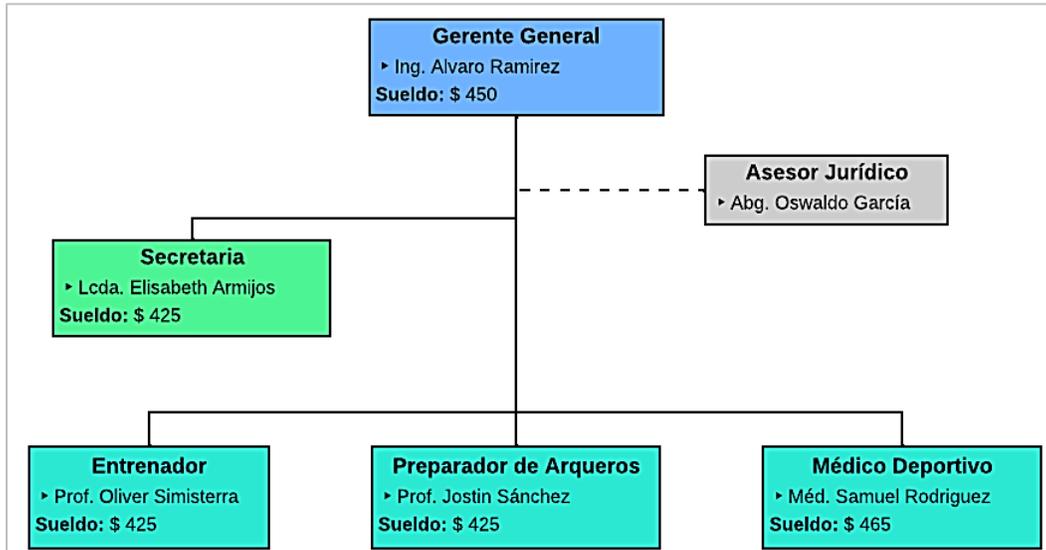
Gráfico N° 24
Organigrama Funcional de la Academia



Elaboración: El Autor

Organigrama Posicional. Detalla el cargo y el sueldo que va a percibir cada unidad administrativa de acuerdo al nivel administrativo que se encuentre.

Gráfico N° 25
Organigrama Posicional de la Academia



Elaboración: El Autor

Manual de Funciones. Constituye toda la información con respecto a cada una de las funciones que debe cumplir todo el personal en su puesto de trabajo, y así evitar contratiempos por el desconocimiento de sus obligaciones como colaboradores de la empresa.

Manual de Funciones para el puesto de Gerente General

Tabla N° 30
Manual de Funciones para el Gerente General

ACADEMIA DE FÚTBOL “RIO AMARILLO”		
Código: 001		
Título del Puesto:	Gerente General	
Ubicación:	Nivel Ejecutivo	
Superior Inmediato:	Junta General de Socios	
Número de personas en el cargo:	Uno	
Supervisar a:	Todo el personal	

Naturaleza del Trabajo:	Planificar, Organizar, Dirigir, Controlar todas las actividades que se realizan en la Academia de Fútbol.
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Legislar las actividades de la empresa, dicta y aprueba las normas y políticas de la Academia. • Controlar todo el manejo que existe en la Academia de Fútbol ya sea administrativo como financiero. • Verificar que el personal sea el adecuado para un buen servicio en la academia de fútbol. • Planificar lo que va a realizar la empresa. • Ejecutar los planes de acciones trazados. 	
Responsabilidad	
♣ Responsable de la supervivencia y crecimiento de la empresa.	
Requisitos de Educación: Ingeniero Comercial o Ingeniero en Administración de Empresas	
Requisitos de Experiencia: De 1 a 2 años de experiencia en cargos similares.	
Otros Requisitos:	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Sexo: Masculino ❖ Excelente calidad humana y trato interpersonal. ❖ Ser organizado y tener iniciativa. 	

Elaboración: El Autor

Manual de Funciones para el puesto de Asesor Jurídico

Tabla N° 31
Manual de Funciones para el Asesor Jurídico

ACADEMIA DE FÚTBOL “RIO AMARILLO”		
Código: 002		
Descripción del Cargo		
Título del Puesto:	Asesor Jurídico (Temporal)	
Ubicación:	Nivel Asesor	
Superior Inmediato:	Gerente General	
Número de personas en el cargo:	Uno	
Naturaleza del Trabajo:	Representar legalmente a la empresa.	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico. • Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. 		

<ul style="list-style-type: none"> • Redactar convenios, contratos, poderes y otros documentos de tipo legal. • Exponer a la empresa las legislaciones y reglamentos en lo que debe regirse. • Participar en las reuniones del personal, cuando considere necesaria su presencia.
Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> ♣ Responsable de tener al día a la empresa en los aspectos legales.
Requisitos de Educación: Título de Abogado
Requisitos de Experiencia: De 1 a 2 años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ética Profesional ❖ Responsabilidad

Elaboración: El Autor

Manual de Funciones para el puesto de Secretaria

Tabla N° 32
Manual de Funciones para la Secretaria

ACADEMIA DE FÚTBOL “RIO AMARILLO”		
Código: 003		
Descripción del Cargo		
Título del Puesto:	Secretaria	
Ubicación:	Nivel de Apoyo o Auxiliar	
Superior Inmediato:	Gerente General	
Número de personas en el cargo:	Uno	
Naturaleza del Trabajo:	Intercambiar y archivar información de la academia y llevar los registros contables de la misma.	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Digitar y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el gerente. • Enviar y recibir correspondencia de la empresa. • Atender las llamadas telefónicas para dar información del servicio de la academia. • Elaborar los informes contables. • Supervisar y controlar todas las operaciones contables. • Realizar balances de la empresa. • Supervisar el ingreso por ventas del servicio de la Academia. 		

Responsabilidad
♣ Ejecutar labores de secretaria, garantizando la insistencia de información oportuna y necesaria.
Requisitos de Educación: Licenciada en Contabilidad
Requisitos de Experiencia: Un año mínimo en cargos similares.
Otros Requisitos:
❖ Sexo: Femenino
❖ Ética Profesional
❖ Responsabilidad

Elaboración: El Autor

Manual de Funciones para el puesto de Médico Deportivo

Tabla N° 33
Manual de Funciones para el Médico Deportivo

ACADEMIA DE FÚTBOL		
“RIO AMARILLO”		
Código: 004		
Descripción del Cargo		
Título del Puesto:	Médico Deportivo	
Ubicación:	Nivel Operativo	
Superior Inmediato:	Gerente General	
Número de personas en el cargo:	Uno	
Naturaleza del Trabajo:	Tiene como función de ayudar al niño o adolescente en algún tipo de lesión que sufra dentro del campo de juego en los entrenamientos como en los partidos.	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Examinar a los adolescentes cuando sufran algún tipo de lesión. • Ayudar a los jugadores cuando tengan algún tipo de molestia para evitar una lesión. • Rehabilitar a un deportista lesionado. • Presentar informes del servicio prestado e historiales médicos a la parte administrativa del proyecto. • Actualizar y llevar un archivo del avance de los niños en cuanto a su salud. • Brindar motivación al adolescente, que le permita ser seguro de sí mismo. 		
Responsabilidad		
♣ Ayudar a los niños y jóvenes de la academia en caso de lesiones o problemas de salud.		
Requisitos de Educación: Título profesional de Médico General o Médico Deportivo		

Requisitos de Experiencia: Dos años mínimos de experiencia.

Otros Requisitos:

- ❖ **Sexo:** Masculino
- ❖ **Ética Profesional**
- ❖ **Responsabilidad**

Elaboración: El Autor

Manual de Funciones para el puesto de Entrenador

Tabla N° 34
Manual de Funciones para el Entrenador

ACADEMIA DE FÚTBOL “RIO AMARILLO”		
Código: 005		
Descripción del Cargo		
Título del Puesto:	Entrenador de Fútbol	
Ubicación:	Nivel Operativo	
Superior Inmediato:	Gerente General	
Número de personas en el cargo:	Uno	
Naturaleza del Trabajo:	Planifica, organiza, dirige y controla las prácticas y entrenamientos de fútbol de sus alumnos.	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none">• Planificar y ejecutar los programas de entrenamiento.• Hacer un Seguimiento y control de los alumnos a su cargo.• Analizar la eficiencia técnica-táctica de sus alumnos durante los entrenamientos.• Realizar programas para la enseñanza y perfeccionamiento técnico-táctico del fútbol en sus alumnos.• Brindar charlas motivacionales y de conocimientos futbolísticos.		
Responsabilidad		
<ul style="list-style-type: none">♣ Responsable de formar Futbolistas con gran potencial y velar por la seguridad de los mismos.		
Requisitos de Educación: Tecnología en Entrenador de Fútbol o Licenciado en Educación Física.		
Requisitos de Experiencia: Dos años mínimos de experiencia en funciones análogas		

Otros Requisitos:

- ❖ **Sexo:** Masculino
- ❖ Ética Profesional
- ❖ Responsabilidad

Elaboración: El Autor

Manual de Funciones para el puesto de Preparador de Arqueros

Tabla N° 35
Manual de Funciones para el Preparador de Arqueros

ACADEMIA DE FÚTBOL “RIO AMARILLO”		
Código: 006		
Descripción del Cargo		
Título del Puesto:	Preparador de Arqueros	
Ubicación:	Nivel Operativo	
Superior Inmediato:	Gerente General	
Número de personas en el cargo:	Uno	
Naturaleza del Trabajo:	La preparación física de los porteros, y realizar trabajos que aumenten sus reflejos, reacción y potencia.	
Funciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y ejecutar los programas de entrenamiento en los arqueros. • Realizar trabajos para preparar los arqueros en resistencia a la velocidad y fuerza. • Hacer trabajos para preparar los arqueros en potencia de piernas y abdomen. • Ejecutar trabajos que le ayuden al portero a aumentar sus reflejos con o sin balón. • Brindar charlas motivacionales y de conocimientos Futbolísticos. 		
Responsabilidad	♣ Responsable de formar arqueros con gran potencial (físico, reflejos y reacción).	
Requisitos de Educación:	Título de Licenciado en Educación Física	
Requisitos de Experiencia:	Dos años mínimos de experiencia.	
Otros Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Sexo: Masculino ❖ Ética Profesional ❖ Responsabilidad 	

Elaboración: El Autor

Estudio Financiero

Dentro del análisis financiero de la empresa, la determinación de las inversiones y el financiamiento son partes esenciales, donde se podrá determinar el monto a invertir en el proyecto y las fuentes que financiarán el mismo.

Inversiones y Financiamiento

Inversiones

Las inversiones involucran la asignación de una cantidad de recursos propios y de terceros, para un determinado bien o servicio, durante un tiempo establecido, con la expectativa de obtener rendimiento en el futuro. Es conveniente señalar que se trabajará con tres tipos de inversiones en activos; activo fijo, diferido y circulante.

Inversiones en Activos Fijos. Son aquellas inversiones que realiza la empresa en bienes tangibles, para ser utilizados en la operación normal de la misma. Los activos fijos para el proyecto se detallan a continuación:

- **Equipo para el Servicio.** Este rubro está conformado por el componente tecnológico que se va a utilizar en el área médica y administrativa para el correcto servicio de la Academia; con un valor de \$ 410,00 los cuales se detallan a continuación:

Tabla N° 36
Equipo para el Servicio

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Balanza médica con tallímetro	1	180,00	180,00
Camilla para servicios de salud	1	110,00	110,00
Dispensador de agua	1	120,00	120,00
Total			410,00

Fuente: Mercado Libre

Elaboración: El Autor

- **Muebles y Enseres.** Son todos los muebles que se van a utilizar en el departamento administrativo y médico para funcionamiento de la academia, con un valor total de \$ 660

Tabla N° 37
Muebles y Enseres

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio de oficina	3	70,00	210,00
Silla giratoria	3	65,00	195,00

Archivador (4 gavetas)	1	145,00	145,00
Silla de espera tripersonal	1	110,00	110,00
Total			\$ 660,00

Fuente: Mercado Libre

Elaboración: El Autor

- **Equipo de Cómputo.** Es un equipo indispensable para realizar las actividades administrativas de la empresa. El monto total del equipo de computación es de: \$ 700,00

Tabla N° 38
Equipo de Cómputo

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora de escritorio	1	500,00	500,00
Impresora EPSON	1	200,00	200,00
Total			\$ 700,00

Fuente: Cotización en locales del Cantón

Elaboración: El Autor

- **Reinversión de Equipo de Cómputo.** Debido a que la vida útil de este activo es de 3 años, y el proyecto en marcha para 5 años. Es necesario realizar la reinversión para el cuarto y quinto año del proyecto, para ello se consideró una tasa de inflación anual 2022 de 2,56 %.

Tabla N° 39
Reinversión de Equipo de Cómputo

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora de escritorio	1	513	513,00
Impresora EPSON	1	205	205,00
Total			\$ 718,00

Fuente: Cotización en locales del Cantón

Elaboración: El Autor

Resumen de Inversión en Activos Fijos

Tabla N° 40
Resumen de Inversión en Activos Fijos

Activo	Valor Total
Equipo para el Servicio	\$ 410,00
Muebles y Enseres	\$ 660,00
Equipo de Cómputo	\$ 700,00
Total de Activos Fijos	\$ 1.770,00

Fuente: Tabla N° 36, 37 y 38

Elaboración: El Autor

Depreciaciones de Activos Fijos. Las depreciaciones son el desgaste que sufren todos los activos fijos tangibles debido al uso de estos, en las diferentes actividades administrativas. Para el cálculo de las depreciaciones se utiliza el método de la línea recta en función a los años de vida útil de los activos fijos. A continuación, se detalla el cuadro general de depreciaciones:

Tabla N° 41
Tabla de Depreciaciones

Activo	Vida Útil	Porcentaje
Maquinaria y Equipo	10 años	10 %
Muebles y Enseres	10 años	10 %
Equipo de Cómputo	3 años	33,33 %

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaboración: El Autor

- **Depreciación de Equipo para el Servicio.** Corresponde al equipo médico de uso cotidiano que pierden valor equivalente a su estado físico.

Tabla N° 42
Depreciación de Equipo para el Servicio

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 410,00
1	\$ 36,90	\$ 36,90	\$ 373,10
2	\$ 36,90	\$ 73,80	\$ 336,20
3	\$ 36,90	\$ 110,70	\$ 299,30
4	\$ 36,90	\$ 147,60	\$ 262,40
5	\$ 36,90	\$ 184,50	\$ 225,50
6	\$ 36,90	\$ 221,40	\$ 188,60
7	\$ 36,90	\$ 258,30	\$ 151,70
8	\$ 36,90	\$ 295,20	\$ 114,80
9	\$ 36,90	\$ 332,10	\$ 77,90
10	\$ 36,90	\$ 369,00	\$ 41,00

Fuente: Tabla N° 36

Elaboración: El Autor

El costo total de depreciación por este concepto asciende a \$ 36,90 dólares anuales, puesto que la Academia tiene un horizonte de 5 años, este activo tendrá un valor residual de los 5 años restantes que equivale a \$ 225,50.

- **Depreciación de Muebles y Enseres.** Comprende el costo por el uso de todos los bienes que se necesita para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo a la función para la que fueron diseñadas.

Tabla N° 43
Depreciación de Muebles y Enseres

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 660,00
1	\$ 59,40	\$ 59,40	\$ 600,60
2	\$ 59,40	\$ 118,80	\$ 541,20
3	\$ 59,40	\$ 178,20	\$ 481,80
4	\$ 59,40	\$ 237,60	\$ 422,40
5	\$ 59,40	\$ 297,00	\$ 363,00
6	\$ 59,40	\$ 356,40	\$ 303,60
7	\$ 59,40	\$ 415,80	\$ 244,20
8	\$ 59,40	\$ 475,20	\$ 184,80
9	\$ 59,40	\$ 534,60	\$ 125,40
10	\$ 59,40	\$ 594,00	\$ 66,00

Fuente: Tabla N° 37

Elaboración: El Autor

El costo total de depreciación por este concepto asciende a \$ 59,40 dólares anuales, puesto que la Academia tiene un horizonte de 5 años, este activo tendrá un valor residual de los 5 años restantes que equivale a \$ 363,00.

- **Depreciación de Equipo de Cómputo.** Para la empresa se adquirirá la computadora y adicional una impresora de escritorio.

Tabla N° 44
Depreciación de Equipo de Cómputo

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 700,00
1	\$ 155,56	\$ 155,56	\$ 544,44
2	\$ 155,56	\$ 311,12	\$ 388,88
3	\$ 155,56	\$ 466,68	\$ 233,32

Fuente: Tabla N° 38

Elaboración: El Autor

El costo de depreciación anual del Equipo de cómputo asciende a \$ 155,56 dólares. En este caso se tiene un activo con una vida útil menor que el horizonte del proyecto, por eso el activo se deprecia totalmente quedando un valor residual de \$ 233,32 y obliga a realizar una reinversión.

- ◆ **Depreciación de Reinversión de Equipo de Cómputo**

Tabla N° 45
Depreciación de Reinversión de Equipo de Cómputo

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 718,00
1	\$ 159,56	\$ 159,56	\$ 558,44
2	\$ 159,56	\$ 319,12	\$ 398,88
3	\$ 159,56	\$ 478,68	\$ 239,32

Fuente: Tabla N° 39

Elaboración: El Autor

El costo total de depreciación anual por la reinversión es de \$ 159,56 dólares, puesto que al final de la vida útil de la Academia, el activo aún no se ha depreciado totalmente se tendrá un valor residual de un año restante que equivale a \$ 398,88.

Resumen de Depreciaciones de Activos Fijos

Tabla N° 46
Resumen de Depreciación de Activos Fijos

Activo	Valor del Activo	% Depreciación	Vida Útil	Depr. Anual	Valor Residual
Equipo para el Servicio	\$ 410,00	10 %	10 años	\$ 36,90	\$ 225,50
Muebles y Enseres	\$ 660,00	10 %	10 años	\$ 59,40	\$ 363,00
Equipo de Cómputo	\$ 700,00	33,33 %	3 años	\$ 155,56	\$ 233,32
Reinversión Equipo de Cómputo	\$ 718,00	33,33 %	3 años	\$ 159,56	\$ 398,88
Total	\$ 2.488,00			\$ 411,42	\$ 1.220,70

Fuente: Tabla N° 42, 43, 44, y 45

Elaboración: El Autor

Inversiones en Activo Diferido. Las inversiones en activos diferidos (intangibles) son las que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos que fueron necesarios para iniciar las actividades. Se incluyen los rubros que se tiene que desembolsar por conceptos de gastos de organización, estudios preliminares, permisos de funcionamiento, patentes, etc.

Estudios Preliminares. Son los valores y costos que se pagan antes de poner en marcha el proyecto para conocer la factibilidad de la propuesta. El valor total asciende a \$ 400,00.

Gastos Organizacionales. Constituyen los valores a cancelar por las actividades que permitan poner en óptimas condiciones la empresa para su etapa de operación. El valor total por este concepto asciende a \$ 250,00.

Patentes y Permisos de Funcionamiento. Son todos aquellos gastos necesarios con los que corre la empresa para su constitución dentro del marco legal y que autorizan a la Academia de Fútbol para que pueda funcionar con total legalidad, se toma en cuenta la patente del nombre de la empresa, así como los permisos de funcionamiento emitidos por el Cuerpo de Bomberos y el Municipio de Portovelo. El valor total por este concepto asciende a \$ 150,00.

Otros Gastos. Se considera un valor de \$ 200,00 como un valor para gastos imprevistos.

Tabla N° 47
Resumen de Inversión en Activos Diferidos

Activo	Valor Total
Estudio Preliminar	400,00
Gastos de Organización	250,00
Patentes y permisos	150,00
Otros Gastos	200,00
Total Activo Diferido	\$ 1.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Amortización de Activos Diferidos. Se lo calcula proporcionalmente para los años de vida útil del proyecto, en este caso son 5 años. A continuación, se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla N° 48
Amortización de Activos Diferidos

Años	Valor del Activo Diferido	Amortización	Valor Total
1	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 800,00
2	\$ 800,00	\$ 200,00	\$ 600,00
3	\$ 600,00	\$ 200,00	\$ 400,00
4	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 200,00
5	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 0,00

Fuente: Tabla N° 47

Elaboración: El Autor

Inversiones en Capital de Trabajo. Estos gastos son los que se deben realizar al iniciar el funcionamiento de la empresa, para determinar el monto de capital de trabajo necesario, se procede a cuantificar los costos de producción, los gastos de administración y ventas y los gastos financieros. El capital de trabajo se calcula para un mes de operación.

1. Costos de Producción del Servicio

Costo Primo

- **Mano de Obra Directa.** Son aquellas personas que intervienen directamente para brindar el servicio de la academia de Fútbol, las remuneraciones se encuentran establecidas de acuerdo a las leyes laborales que rigen en el país, para esto tenemos al Entrenador Principal, Preparador de Arqueros, y al Médico Deportivo. Los valores se detallan a continuación:

Tabla N° 49
Mano de Obra Directa

Descripción	Entrenador 1	Entrenador 2	Médico Deportivo
Salario	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 465,00
Décimo Tercer Sueldo	35,42	35,42	38,75
Décimo Cuarto Sueldo	35,42	35,42	35,42
Aporte Patronal (11,15 %)	47,39	47,39	51,85
Fondos de Reserva (8,33 %)	35,40	35,40	38,73
Vacaciones	17,71	17,71	19,38
Total Remuneración	\$ 596,33	\$ 596,33	\$ 649,12
Costo Mensual		\$ 1.841,79	
Costo Total Anual		\$ 22.101,44	

Fuente: Ministerio de Trabajo e IESS

Elaboración: El Autor

Tomando en consideración que en la Academia se trabajaran con dos profesionales del fútbol y un profesional de la salud, el costo mensual por este rubro será de \$ 1.841,79 y el costo anual para el primer año por este concepto es de \$ 22.101,44.

- **Implementos Deportivos.** Son todos los elementos indispensables para realizar las prácticas de entrenamiento fútbol a los niños y jóvenes de la Academia, su costo es de \$ 2.883,00 anuales.

Tabla N° 50
Implementos Deportivos

Elemento	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Balones N°4 y N°5	Unidad	30	\$ 30,00	\$ 900,00
Uniformes de entrenamiento	Unidad	160	\$11,00	\$ 1.760,00
Chalecos	Unidad	15	\$ 3,00	\$ 45,00
Conos de entrenamiento	Unidad	20	\$ 2,50	\$ 50,00
Platillos deportivos	Unidad	20	\$ 1,00	\$ 20,00
Bandas elásticas	Kit 5 Uds.	6	\$ 3,00	\$ 18,00

Escaleras de agilidad	Unidad	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Vallas de salto	Kit 3 Uds.	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Cronómetros	Unidad	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Silbatos	Unidad	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Bomba de inflar balones	Unidad	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Total Anual				\$ 2.883,00
Total Mensual				\$ 2.883,00

Fuente: Mercado Libre y Tiendas Deportivas

Elaboración: El Autor

Costos Indirectos del Servicio

- **Arriendo de Cancha.** Ya que no se tiene canchas propias se arrendará una cancha de fútbol, la misma que debe encontrarse en condiciones perfectas para la preparación de fútbol de los deportistas; su costo es de \$ 150,00 mensuales y \$ 1.800,00 anuales.

Tabla N° 51
Arriendo de cancha de entrenamiento

Elemento	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Arriendo de Cancha	1	150,00	150,00
Total Mensual			\$ 150,00
Total Anual			\$ 1.800,00

Fuente: GAD Municipal de Portovelo

Elaboración: El Autor

2. Costo de Operación del Servicio

Gastos Administrativos. Comprende los gastos necesarios para desarrollar las actividades administrativas de la Academia de Fútbol. Estos costos se detallan a continuación:

- **Sueldos Administrativos.** Constituye los valores a pagar al personal administrativo y de apoyo de la empresa y sus valores se detallan en el cuadro siguiente:

Tabla N° 52
Sueldos Administrativos

Descripción	Gerente	Secretaria
Salario	450,00	425,00
Décimo Tercer Sueldo	37,50	35,42
Décimo Cuarto Sueldo	35,42	35,42
Aporte Patronal (11,15 %)	50,18	47,39
Fondos de Reserva (8,33 %)	37,49	35,40
Vacaciones	18,75	17,71
Total Unitario	\$ 629,33	\$ 596,33
Costo Total Mensual	\$ 1.225,66	
Total al Año	\$ 14.707,90	

Fuente: Ministerio de Trabajo e IESS

Elaboración: El Autor

El valor mensual para sueldos administrativos es de \$ 1.225,66 dólares y el costo total anual para el primer año por este concepto es de \$ 14.707,90.

- **Arriendo de Oficina.** En vista de que no se tiene un terreno propio para ubicar la empresa se cree conveniente arrendar una oficina de trabajo, la misma que debe encontrarse en perfecta ubicación y en las mejores condiciones para el correcto funcionamiento de la empresa, su costo es de \$ 120,00 mensuales y \$ 1.400,00 anuales.

Tabla N° 53
Arriendo de Oficina

Elemento	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Arriendo de Oficina	1	120,00	120,00
Total Mensual			\$ 120,00
Total Anual			\$ 1.440,00

Fuente: Propietario de local disponible

Elaboración: El Autor

Servicios básicos para la Administración. Son todos los rubros destinados a la adquisición de servicios básicos para el funcionamiento de la oficina administrativa de la Academia, comprende los servicios de: energía eléctrica, agua potable e internet.

- **Energía Eléctrica.** Constituye la energía que se utilizará en el área administrativa; el cual tendrá un costo de \$ 10,00 mensuales y \$ 120,00 anuales.

Tabla N° 54
Energía Eléctrica

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo de energía eléctrica	Kw/h	105	10,00	120,00
Total			\$ 10,00	\$ 120,00

Fuente: CNEL

Elaboración: El Autor

- **Agua Potable.** Líquido vital para el consumo humano en la oficina administrativa de la academia, su costo es \$ 7,00 mensual y \$ 84,00 anuales.

Tabla N° 55
Agua Potable

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo de agua potable	m3	15	7,00	84,00
Total			\$ 7,00	\$ 84,00

Fuente: Empresa Municipal de agua potable de Portovelo

Elaboración: El Autor

- **Servicio de Internet.** Es otro medio indispensable para la comunicación en el servicio de la academia, y su valor es de \$ 20,00 mensuales y \$ 240,00 anuales.

Tabla N° 56
Servicio de Internet

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Plan básico de Internet	Megas (2.5)	1	20,00	240,00
Total			\$ 20,00	\$ 240,00

Fuente: Empresa “TV Oro”

Elaboración: El Autor

- **Materiales de Oficina.** Son todos los bienes que servirán para el cumplimiento de las labores en la oficina administrativa, su costo será de \$ 110,30 para el primer año.

Tabla N° 57
Materiales de Oficina

Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Resma de Papel Bond	Resmas	2	3,50	7,00	7,00
Bloc de Facturas	Ciento	2	4,00	8,00	8,00
Grapadora	Unidad	3	2,00	6,00	6,00
Perforadora	Unidad	3	2,00	6,00	6,00
Carpetas Archivadoras	Unidad	5	2,00	10,00	10,00
Carpetas de Cartón	Caja	1	16,00	16,00	16,00
Esferográfico (12 unid)	Caja	2	2,00	4,00	4,00
Corrector (12 unid)	Caja	1	3,00	3,00	3,00
Resaltador (10 unid.)	Caja	1	4,00	4,00	4,00
Lápiz (12 unid)	Caja	1	2,00	2,00	2,00
Borrador (20 unid)	Caja	1	2,00	2,00	2,00
Estilete	Unidad	2	0,40	0,80	0,80
Sello	Unidad	2	5,00	10,00	10,00
Caja de Grapas (20 unid)	Caja	1	6,00	6,00	6,00
Caja de Clips (500 unid)	Caja	1	3,50	3,50	3,50
Tinta para impresora	Tinta	4	3,00	12,00	12,00
Total				\$ 100,30	\$ 100,30

Fuente: Librería Don Quijote

Elaboración: El Autor

- **Materiales de Aseo y Limpieza:** Son aquellos suministros necesarios para mantener el aseo y condiciones adecuadas en la oficina administrativa de la Academia. Los materiales de aseo y limpieza tendrán un costo de \$ 75,00 para el primer año.

Tabla N° 58
Materiales de Aseo y Limpieza

Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Botellón de agua	Unidad	8	3,00	3,00	24,00
Escobas	Unidad	2	3,00	6,00	6,00
Trapeadores	Unidad	2	2,50	5,00	5,00
Recogedores	Unidad	2	1,50	3,00	3,00
Botes pequeños para basura	Unidad	3	3,00	9,00	9,00
Fundas para basura (24 Uds.)	Paquete	4	1,00	4,00	4,00
Desinfectantes	Galón	1	3,00	3,00	3,00
Ambientador	Galón	1	3,00	3,00	3,00
Franelas	Unidad	3	1,00	3,00	3,00
Papel Higiénico (12 Uds.)	Paquete	2	3,00	6,00	6,00
Jabón líquido	Galón	1	6,00	6,00	6,00
Toalla de manos	Unidad	3	1,00	3,00	3,00
Total				\$ 54,00	\$ 75,00

Fuente: Distribuidora “El Ahorro”

Elaboración: El Autor

Resumen de Gastos Administrativos

Tabla N° 59
Resumen de Gastos Administrativos

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Sueldos administrativos	1.225,66	14.707,90
Arriendo de oficina	120,00	1.440,00
Energía Eléctrica	10,00	120,00
Agua Potable	7,00	84,00
Servicio de Internet	20,00	240,00
Materiales de Oficina	100,30	100,30
Materiales de Aseo y Limpieza	54,00	75,00
Total	\$ 1.536,96	\$ 16.767,20

Fuente: Tabla N° 52, 53, 54, 55, 56, 57 y 58

Elaboración: El Autor

Gastos de Venta. Bajo este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realizan para que el mercado conozca a la empresa y el servicio.

- **Publicidad:** La publicidad hace referencia a los medios por los cuales la institución difundirá y dará a conocer los servicios que ofrece, en el presente proyecto se realizará publicidad a través de la Radio de la localidad Magia FM 89.5. La cual tendrá un costo \$ 60,00 mensual y \$ 720,00 anuales.

Tabla N° 60
Publicidad

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual
6 Cuñas radiales diarias (lunes – viernes)	Unidad	120	0,50	60,00
Total Mensual				\$ 60,00
Total Anual				\$ 720,00

Fuente: Radio Magia FM (89.5)

Elaboración: El Autor

Resumen de Capital de Trabajo. A continuación, se detalla el total de inversiones en Capital de Trabajo con un monto mensual de \$ 6.471,75 y \$ 44.271,64 anuales.

Tabla N° 61
Resumen de Capital de Trabajo

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Costo de Producción		
Costo Primo		
Mano de Obra Directa	1.841,79	22.101,44
Implementos Deportivos	2.883,00	2.883,00
Costo Indirecto del Servicio		
Arriendo de cancha deportiva	150,00	1.800,00
= Total Costo de Producción	\$ 4.874,79	\$ 26.784,44
Gastos de Operación		
Gastos Administrativos		
Sueldos Administrativos	1.225,66	14.707,90
Arriendo de oficina	120,00	1.440,00
Energía Eléctrica	10,00	120,00
Agua Potable	7,00	84,00
Servicio de Internet	20,00	240,00
Materiales de Oficina	100,30	100,30
Materiales de Aseo y Limpieza	54,00	75,00
= Total Gastos Administrativos	\$ 1.536,96	\$ 16.767,20
Gastos de Venta		
Publicidad	60,00	720,00
= Total Gastos De Ventas	\$ 60,00	\$ 720,00
Total Capital De Trabajo	\$ 6.471,75	\$ 44.271,64

Fuente: Tabla N° 49, 50, 51, 59 y 60

Elaboración: El Autor

Resumen Total de la Inversión

La inversión total que se necesitará para iniciar las actividades de servicio en la Academia de Fútbol es de \$ 9.241,75 dólares, esto es el resultado de sumar los tres tipos de activos (Fijo, Diferido y Capital de Trabajo) que requiere el proyecto de inversión.

Tabla N° 62
Resumen de Total de la Inversión

Descripción	Valor
Activo Fijo	\$ 1.770,00
Activo Diferido	\$ 1.000,00
Capital de Trabajo	\$ 6.471,75
Inversión Total	\$ 9.241,75

Fuente: Tabla N° 40, 47 y 61

Elaboración: El Autor

Financiamiento

El monto total para la inversión del proyecto es de \$ 9.241,75 dólares, para lo cual, de acuerdo con las posibilidades de inversión, se recurrirá al financiamiento interno y externo, el 78,36 % se aportará con dinero en efectivo en cuotas iguales cada uno de los socios accionistas, dándonos un total de \$ 7.241,75 dólares, y el otro 21,64 % de la inversión se lo financiará en BanEcuador mediante crédito productivo, por un valor de \$ 2.000,00 dólares, con una tasa de interés del 11 % anual, abonos trimestrales y un plazo de 2 años, lo cual se detalla a continuación:

Tabla N° 63
Cuadro de Financiamiento

Fuente	Monto	Porcentaje
Capital Propio	\$ 7.241,75	78,36 %
Crédito BanEcuador	\$ 2.000,00	21,64 %
Total	\$ 9.241,75	100 %

Fuente: BanEcuador

Elaboración: El Autor

Amortización del Crédito. La amortización de crédito hace referencia a la ecuación matemática donde se efectúa la forma de pago que se realizará de acuerdo al monto que se ha pedido para completar el total de la inversión del presente proyecto. A continuación, se muestra la tabla de amortización para el capital que se financiará en BanEcuador.

Capital: \$ 2.000,00

Plazo: 2 años (cuotas trimestrales)

Interés: 11 % anual

Cuotas: 8 cuotas trimestrales

Tabla N° 64
Amortización del Crédito

Año	Trimestre	Saldo Inicial	Amortización	Interés Trimestral	Dividendo Anual	Saldo Final
1	1	\$ 2.000,00	250,00	\$ 55,00	\$ 1.178,76	\$ 1.750,00
	2	\$ 1.750,00	250,00	\$ 48,13		\$ 1.500,00
	3	\$ 1.500,00	250,00	\$ 41,25		\$ 1.250,00
	4	\$ 1.250,00	250,00	\$ 34,38		\$ 1.000,00
2	1	\$ 1.000,00	250,00	\$ 27,50	\$ 1.068,76	\$ 750,00
	2	\$ 750,00	250,00	\$ 20,63		\$ 500,00
	3	\$ 500,00	250,00	\$ 13,75		\$ 250,00
	4	\$ 250,00	250,00	\$ 6,88		\$ 0,00

Fuente: BanEcuador

Elaboración: El Autor

Gastos Financieros. Los gastos financieros son aquellas erogaciones que se producen por los intereses que se generan por nuestro crédito recibido por BanEcuador. El costo es de \$178,76 para el primer año.

Tabla N° 65
Interés sobre el crédito

Detalle	Interés
Interés sobre el crédito	178,76
Total Gasto Financiero	\$ 178,76

Fuente: Tabla N° 64

Elaboración: El Autor

Análisis de Costos

En el presupuesto de costos, se determinó los costos y gastos en los que la empresa incurrirá para poder brindar el servicio, y así poder satisfacer las necesidades de los clientes. Son desembolsos monetarios que tienen la finalidad de cubrir los costos de producción y operación del proyecto.

Costo Total del Servicio

El costo total del servicio son todos aquellos valores que se calcularon en el capital de trabajo para el primer año de vida del proyecto, a estos rubros se incrementan las amortizaciones y las depreciaciones. El costo total del servicio se calcula en base a la siguiente fórmula:

Costo Total del Servicio = Costos de Producción + Costos de Operación
--

Tabla N° 66
Costo Total del Servicio

Descripción	Año 1
Costos de Producción del Servicio	
Costo Primo	
Mano de obra directa	22.101,44
Implementos Deportivos	2.883,00
Costo Indirecto del Servicio	
Arriendo de cancha de entrenamiento	1.800,00
Depreciación de Equipo para el servicio	36,90
= Total Costo de Producción del Servicio	\$ 26.821,34
Costos de Operación	
Gastos Administrativos	
Sueldos administrativos	14.707,90
Arriendo de oficina	1.440,00
Materiales de oficina	100,30
Materiales de aseo y limpieza	75,00
Energía Eléctrica	120,00
Agua potable	84,00
Servicio de Internet	240,00
Depreciación de Muebles y enseres	59,40
Depreciación de Equipo de Cómputo	155,56
Total Gastos Administrativos	\$ 16.982,16
Gastos de Venta	
Publicidad	720,00
Total Gastos de Venta	\$ 720,00
Gastos Financieros	
Intereses sobre crédito	178,76
Total Gastos Financieros	\$ 178,76
Otros Gastos	
Amortización de Activo diferido	200,00
Total Otros Gastos	\$ 200,00
= Total Costo de Operación	\$ 18.080,92
Costo Total del Servicio	\$ 44.902,26

Fuente: Tabla N° 46, 48, 61 y 65

Elaboración: El Autor

Costo Total del Servicio

$$CTP = CP + CO (G. ADM + G. FIN + G. VENTA + O. GASTOS)$$

$$CTP = 26.821,34 + (16.982,16 + 720,00 + 178,16 + 200,00)$$

$$CTP = 26.821,34 + 18.080,92$$

$$CTP = \$ 44.902,26$$

El costo total del servicio de la Academia de Fútbol para el primer año es de \$ 44.902,26.

Presupuesto Projectado

Para la vida útil del proyecto, que en este caso es de 5 años; una vez conocidos los costos en que incurrirá el proyecto se debe establecer los correspondientes presupuestos proyectados. Para realizar el cuadro de presupuestos se ha proyectado con una tasa de inflación anual de 2,56% en enero de 2022 (Fuente INEC). Por otro lado, para proyectar los sueldos de los trabajadores se utilizó el 2,45 %, que es la tasa de incremento salarial promedio de los ultimo 5 años.

Tabla N° 67
Presupuesto Projectado del Servicio

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción del Servicio					
Costo Primo					
Mano de obra directa	22.101,44	22.642,93	23.197,68	23.766,02	24.348,29
Implementos Deportivos	2.883,00	2.956,80	3.032,50	3.110,13	3.189,75
Costo Indirecto del Servicio					
Arriendo de cancha de entrenamiento	1.800,00	1.846,08	1.893,34	1.941,81	1.991,52
Depreciación de Equipo para el servicio	36,90	36,90	36,90	36,90	36,90
= Total Costo de Producción	\$ 26.821,34	\$ 27.482,71	\$ 28.160,42	\$ 28.854,86	\$ 29.566,46
Costos de Operación					
Gastos Administrativos					
Sueldos administrativos	14.707,90	15.068,24	15.437,42	15.815,63	16.203,12
Arriendo de oficina	1.440,00	1.476,86	1.514,67	1.553,45	1.593,22
Materiales de oficina	100,30	102,87	105,50	108,20	110,97
Materiales de aseo y limpieza	75,00	76,92	78,89	80,91	82,98
Energía Eléctrica	120,00	123,07	126,22	129,45	132,77
Agua potable	84,00	86,15	88,36	90,62	92,94
Servicio de Internet	240,00	246,14	252,45	258,91	265,54
Depreciación de Muebles y enseres	59,40	59,40	59,40	59,40	59,40
Depreciación de Equipo de Cómputo	155,56	155,56	155,56	159,56	159,56
= Total Gastos Administrativos	\$ 16.982,16	\$ 17.395,22	\$ 17.818,46	\$ 18.256,13	\$ 18.700,48

Gastos de Venta					
Publicidad	720,00	738,43	757,34	776,72	796,61
= Total Gastos de Venta	\$ 720,00	\$ 738,43	\$ 757,34	\$ 776,72	\$ 796,61
Gastos Financieros					
Intereses sobre crédito	178,76	68,76	0,00	0,00	0,00
= Total Gastos Financieros	\$ 178,76	\$ 68,76	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros Gastos					
Amortización de Activo diferido	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
= Total Otros Gastos	\$ 200,00				
= Total Costo de Operación	\$ 18.080,92	\$ 18.402,41	\$ 18.775,80	\$ 19.232,85	\$ 19.697,09
Costo Total Del Servicio	\$ 44.902,26	\$ 45.885,13	\$ 46.936,22	\$ 48.087,72	\$ 49.263,55

Fuente: Tabla N° 66

Elaboración: El Autor

Costo Unitario del Servicio

Permite conocer el costo real por cada alumno inscrito en la Academia, para ello se utiliza la siguiente formula:

$$CUP = \frac{CTP}{N^{\circ} \text{ alumnos al año}}$$

$$CUP = \frac{44.902,26}{1.920}$$

$$CUP = \$ 23,39$$

Tabla N° 68
Costo Unitario del Servicio

Año	Costo Total del Servicio	Número de Alumnos	Costo Unitario del Servicio
1	\$ 44.902,26	1.920	\$ 23,39
2	\$ 45.885,13	1.920	\$ 23,90
3	\$ 46.936,22	1.920	\$ 24,45
4	\$ 48.087,72	1.920	\$ 25,05
5	\$ 49.263,55	1.920	\$ 25,66

Fuente: Tabla N° 67

Elaboración: El Autor

Precio de Venta al Público

Tomando como referencia los precios similares de la competencia se determina que el servicio de la Academia tendrá un precio de venta al público de \$ 25 dólares para los dos primeros años, lo que brinda una utilidad del 8 % por cada alumno en la Academia.

$$\text{PVP} = \text{CUP} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$\text{PVP} = \$ 23,39 + 8 \%$$

$$\text{PVP} = \$ 25,00$$

Tabla N° 69
Precio de Venta al Público

Año	Costo Unitario del Servicio	Margen de Utilidad	Precio de Venta
1	\$ 23,39	8 %	\$ 25,00
2	\$ 23,90	6 %	\$ 25,00
3	\$ 24,45	23 %	\$ 30,00
4	\$ 25,05	20 %	\$ 30,00
5	\$ 25,66	17 %	\$ 30,00

Fuente: Tabla N° 68

Elaboración: El Autor

Establecimiento de Ingresos

Los ingresos para la empresa están determinados por la inscripción anual de los alumnos a la academia y los pagos mensuales por el servicio brindado, la enseñanza y formación en la práctica del Fútbol es el único servicio que brindará la empresa, por tal razón son la única fuente de ingresos.

Ingreso por Ventas del Servicio

El ingreso por ventas se lo obtiene al multiplicar el número de alumnos de la academia por el precio de venta al público.

$$\text{Ingreso} = \text{Número de alumnos} * \text{Precio de Venta}$$

$$\text{Ingreso} = 1.920 * \$ 25,00$$

$$\text{Ingreso} = \$ 48.000,00$$

Tabla N° 70
Ingreso por Ventas del Servicio

Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de Alumnos	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920

Precio de Venta	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Ingresos por el servicio	\$ 48.000,00	\$ 48.000,00	\$ 57.600,00	\$ 57.600,00	\$ 57.600,00

Fuente: Tabla N° 69

Elaboración: El Autor

Ingresos por Inscripción del alumno a la Academia

El ingreso por la inscripción será un pago anual por cada alumno que forme parte de la academia; se lo obtiene al multiplicar el número de alumnos en capacidad utilizada de la academia por el precio de inscripción anual.

Ingreso por Inscripción= Número de alumnos en capacidad utilizada * Valor de Inscripción

Ingreso por Inscripción= 160 * \$ 35,00

Ingreso por Inscripción= \$ 5.600,00

Tabla N° 71
Ingresos por Inscripción Anual

Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad Utilizada	160	160	160	160	160
Precio de Inscripción	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
Ingresos por Inscripción	\$ 5.600,00				

Fuente: Tabla N° 69

Elaboración: El Autor

Presupuesto de Ingresos

Tabla N° 72
Presupuesto de Ingresos

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas del servicio	\$ 48.000,00	\$ 48.000,00	\$ 57.600,00	\$ 57.600,00	\$ 57.600,00
Inscripción anual	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
= Total de Ventas	\$ 53.600,00	\$ 53.600,00	\$ 63.200,00	\$ 63.200,00	\$ 63.200,00
Valor Residual	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 233,32	\$ 0,00	\$ 987,38
Total de Ingresos	\$ 53.600,00	\$ 53.600,00	\$ 63.433,32	\$ 63.200,00	\$ 64.187,38

Fuente: Tabla N° 70 y 71

Elaboración: El Autor

Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias se lo conoce también como estado de resultados, demuestra la situación financiera real de la empresa y permite obtener la utilidad neta a través de

la diferencia entre los ingresos por ventas y los egresos por gastos durante los 5 años de vida útil del proyecto.

Tabla N° 73
Estado de Pérdidas y Ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas por servicio	53.600,00	53.600,00	63.200,00	63.200,00	63.200,00
Total de Ingresos	\$ 53.600,00	\$ 53.600,00	\$ 63.200,00	\$ 63.200,00	\$ 63.200,00
Egresos					
Costo del Servicio	26.821,34	27.482,71	28.160,42	28.854,86	29.566,46
Costo de Operación	18.080,92	18.402,41	18.775,80	19.232,85	19.697,09
Total de Egresos	\$ 44.902,26	\$ 45.885,13	\$ 46.936,22	\$ 48.087,72	\$ 49.263,55
Utilidad Bruta (I-E)	\$ 8.697,74	\$ 7.714,87	\$ 16.263,78	\$ 15.112,28	\$ 13.936,45
(-15 %) Utilidad Trabajadores	1.304,66	1.157,23	2.439,57	2.266,84	2.090,47
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 7.393,08	\$ 6.557,64	\$ 13.824,22	\$ 12.845,44	\$ 11.845,98
(-2 %) Impuesto a la renta	1.072,00	1.072,00	1.264,00	1.264,00	1.264,00
Utilidad antes de Reserva	\$ 6.321,08	\$ 5.485,64	\$ 12.560,22	\$ 11.581,44	\$ 10.581,98
(-10 %) Reserva Legal	632,11	548,56	1.256,02	1.158,14	1.058,20
Utilidad Neta	\$ 5.688,97	\$ 4.937,08	\$ 11.304,19	\$ 10.423,30	\$ 9.523,78

Fuente: Presupuesto Proyectado

Elaboración: El Autor

Clasificación de los Costos

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, por lo cual se hace necesario clasificarlos en:

- ◆ **Costos Fijos.** Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, su valor permanece constante independientemente de si existe o no la utilización del servicio de la Academia.
- ◆ **Costos Variables.** son los gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

Tabla N° 74
Costos Fijos y Variables

Descripción	Año 1		Año 3		Año 5	
	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable
Costos de Prod. del Servicio						
Costo Primo						
Mano de obra directa		22.101,44		23.197,68		24.348,29

Implementos Deportivos		2.883,00		3.032,50		3.189,75
Costo Indirecto del Servicio						
Arriendo de cancha deportiva	1.800,00		1.893,34		1.991,52	
Deprec. de Equipo para el servicio	36,90		36,90		36,90	
= Total Costo de Prod. Servicio	\$ 1.836,90	\$ 24.984,44	\$ 1.930,24	\$ 26.230,18	\$ 2.028,42	\$ 27.538,04
Costos de Operación						
Gastos Administrativos						
Sueldos administrativos	14.707,90		15.437,42		16.203,12	
Arriendo de oficina	1.440,00		1.514,67		1.593,22	
Materiales de oficina	100,30		105,50		110,97	
Materiales de aseo y limpieza	75,00		78,89		82,98	
Energía Eléctrica	120,00		126,22		132,77	
Agua potable	84,00		88,36		92,94	
Servicio de Internet	240,00		252,45		265,54	
Deprec. de Muebles y enseres	59,40		59,40		59,40	
Deprec. de Equipo de Cómputo	155,56		155,56		159,56	
= Total Gastos Administrativos	\$ 16.982,16		\$ 17.818,46		\$ 18.700,50	
Gastos de Venta						
Publicidad	720,00		757,34		796,61	
= Total Gastos de Venta	\$ 720,00		\$ 757,34		\$ 796,61	
Gastos Financieros						
Intereses sobre crédito	178,76		0,00		0,00	
= Total Gastos Financieros	\$ 178,76		\$ 0,00		\$ 0,00	
Otros Gastos						
Amortización de Activo diferido	200,00		200,00		200,00	
= Total Otros Gastos	\$ 200,00		\$ 200,00		\$ 200,00	
= Total Costo de Operación	\$ 18.080,92	\$ 0,00	\$ 18.775,80		\$ 19.697,11	\$ 0,00
TOTAL COSTO FIJO Y VARIABLE	\$ 19.917,82	\$ 24.984,44	\$ 20.706,04	\$ 26.230,18	\$ 21.725,53	\$ 27.538,04
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 44.902,26		\$ 46.936,22		\$ 49.263,57	

Fuente: Presupuesto Proyectado

Elaboración: El Autor

Determinación del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio constituye una herramienta para la toma de decisiones y es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos.

Punto de Equilibrio para el Año 1

Tabla N° 75
Punto de Equilibrio Año 1

Descripción	Valor
Costo Fijo	\$ 19.917,82

Costo Variable	\$ 24.984,44
Costo Total	\$ 44.902,26
Ingresos	\$ 53.600,00

Elaboración: El Autor

En Función de las Ventas: Este aspecto permite conocer cual deberá ser el nivel de ingresos que se generen por las ventas para que se puedan cubrir los costos ocasionados.

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$P.E = \frac{19.917,82}{1 - \frac{24.984,44}{53.600,00}}$$

$$P.E = \$ 37.308,21$$

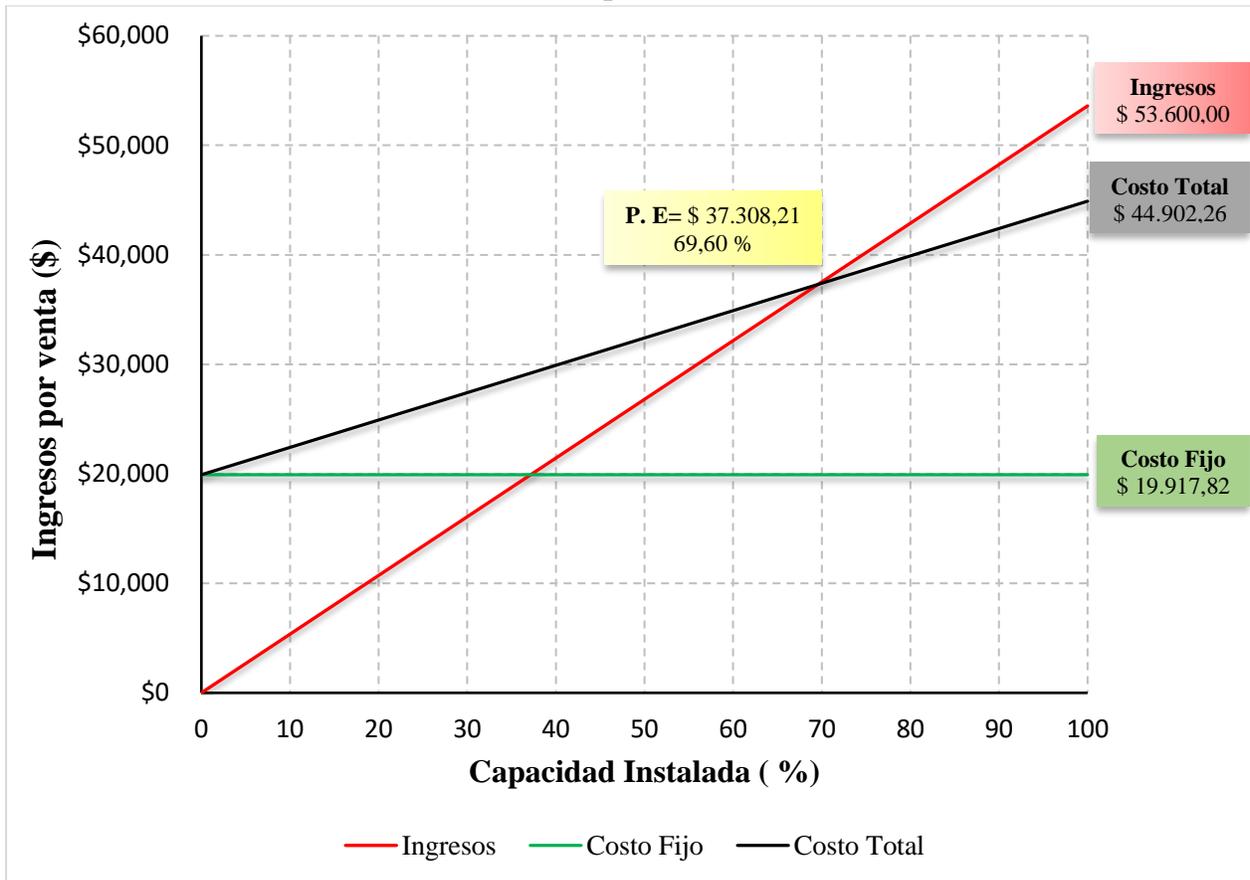
En Función de la Capacidad Instalada: Determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la empresa para que pueda generar ventas que permitan cubrir los gastos.

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$P.E = \frac{19.917,82}{53.600,00 - 24.984,44} * 100$$

$$P.E = 69,60 \%$$

Gráfico N° 26
Punto de Equilibrio Año 1



Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación

El eje horizontal representa la capacidad instalada en porcentaje y en el vertical los ingresos en miles de dólares. Los resultados obtenidos muestran que la Academia deberá trabajar con una capacidad instalada del 69,60 %, que representan \$ 37.308,21 de ingresos, en este punto la utilidad es igual a 0.

Cuando la empresa trabaja con menos del 69,60 % de su capacidad instalada y sus ventas son menores de \$ 37.308,21 dólares la empresa obtendría una perdida; por otro lado, cuando la empresa trabaja más de 69,60 % de su capacidad instalada y sus ventas son mayores de \$ 37.308,21 dólares la empresa comenzará a ganar.

Punto de Equilibrio para el Año 3

Tabla N° 76
Punto de Equilibrio Año 3

Descripción	Valor
-------------	-------

Costo Fijo	\$ 20.706,04
Costo Variable	\$ 26.230,18
Costo Total	\$ 46.936,22
Ingresos	\$ 63.200,00

Elaboración: El Autor

En Función de las Ventas

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$P.E = \frac{20.706,04}{1 - \frac{26.230,18}{63.200,00}}$$

$$P.E = \$ 35.397,03$$

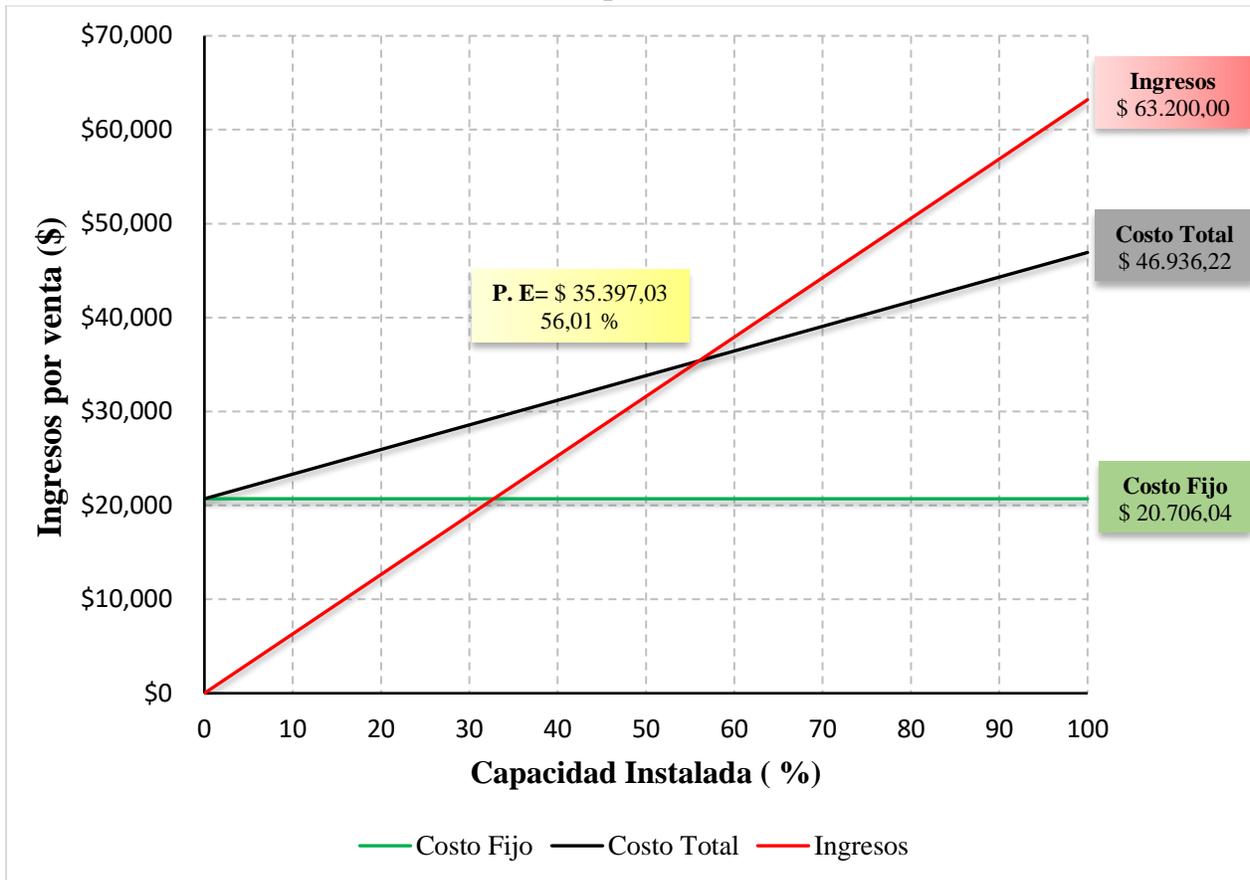
En Función de la Capacidad Instalada

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$P.E = \frac{20.706,04}{63.200,00 - 26.230,18} * 100$$

$$P.E = 56,01$$

Gráfico N° 27
Punto de Equilibrio Año 3



Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Los resultados obtenidos muestran que la Academia deberá trabajar con una capacidad instalada del 56,01 % que representan \$ 35.397,03 de ingresos en ventas, en este punto la utilidad es igual a 0.

Si la Academia trabajara con menos del 56,01 % de su capacidad instalada y sus ventas fueran menores de \$ 35.397,03 dólares la empresa obtendría una pérdida económica; por el contrario, si la empresa trabajara con más de 56,01 % de su capacidad instalada y sus ventas son mayores de \$ 35.397,03 dólares la empresa comenzará a ganar y obtener rentabilidad por el servicio prestado.

Punto de Equilibrio para el Año 5

Tabla N° 77
Punto de Equilibrio Año 5

Descripción	Valor
Costo Fijo	\$ 21.725,53
Costo Variable	\$ 27.538,04
Costo Total	\$ 49.263,57
Ingresos	\$ 63.200,00

Elaboración: El Autor

En Función de las Ventas

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$P.E = \frac{21.725,53}{1 - \frac{27.538,04}{63.200,00}}$$

$$P.E = \$ 38.501,91$$

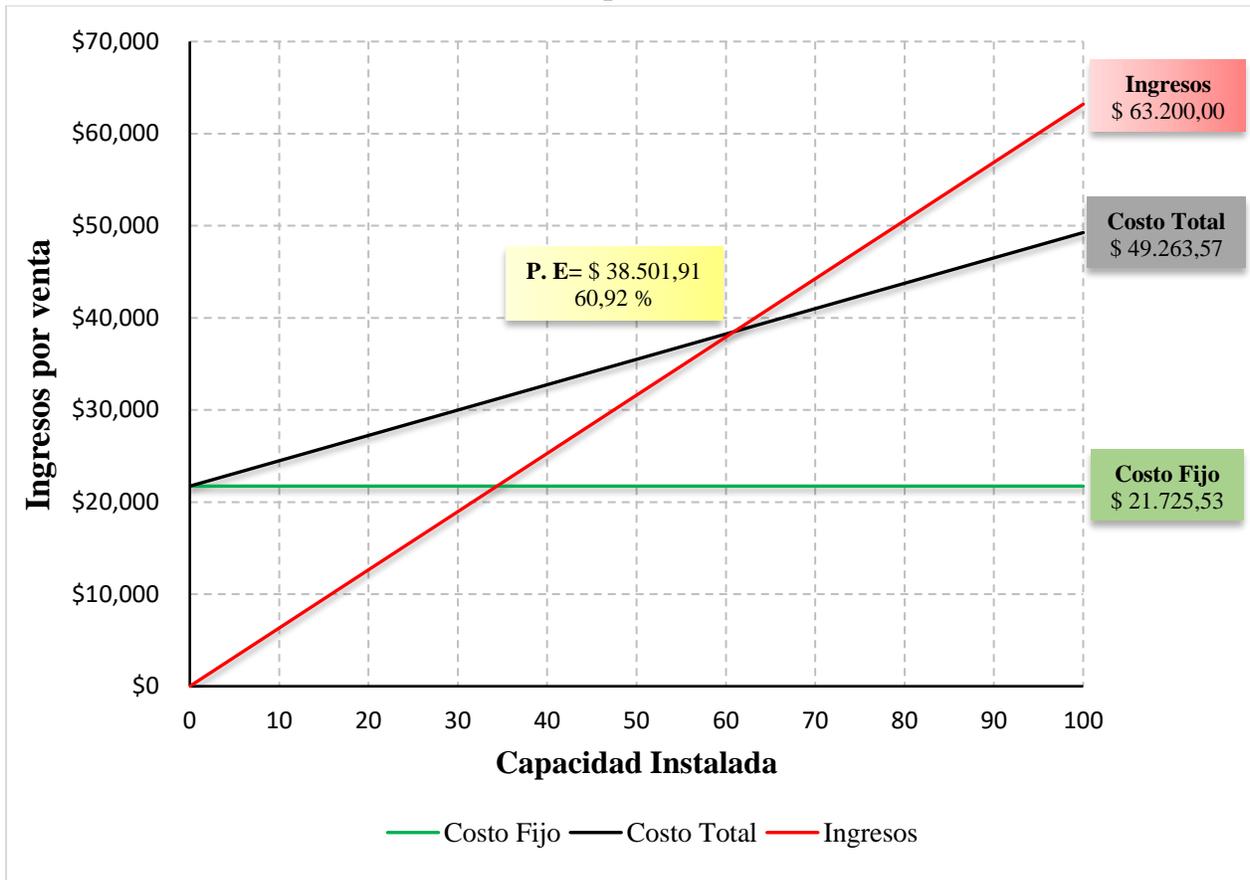
En Función de la Capacidad Instalada

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$P.E = \frac{21.725,53}{63.200,00 - 27.538,04} * 100$$

$$P.E = 60,92 \%$$

Gráfico N° 28
Punto de Equilibrio Año 5



Elaboración: El Autor

Análisis e Interpretación

Los resultados obtenidos muestran que la Academia deberá trabajar con una capacidad instalada del 60,92 % que representan \$ 38.501,91 de ingresos en sus ventas, en este punto la utilidad es igual a 0.

Si la Academia trabajará con menos del 60,92 % de su capacidad instalada y sus ventas fueran menores de \$ 38.501,91 dólares la empresa obtendría una pérdida económica; por el contrario, si la empresa trabajara con más de 60,92 % de su capacidad instalada y sus ventas son mayores de \$ 38.501,91 dólares la empresa comenzará a ganar y obtener rentabilidad por el servicio prestado.

Evaluación Financiera

Una vez determinada la factibilidad del mercado y la disponibilidad de recursos para financiar la inversión, se debe determinar la factibilidad financiera que tiene como objetivo determinar los niveles de rentabilidad del proyecto de inversión, para ello se hace uso de indicadores financieros como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación de Capital (PRC) y el Análisis de Sensibilidad, los mismos que definirán si la factibilidad del proyecto.

Flujo de Caja

El flujo de caja no constituye indicador alguno, es la herramienta básica para el proceso de evaluación. Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos, además de que presenta en forma resumida y clasificada actividades de operación, inversión y financiamiento, con el propósito de medir la capacidad de la empresa en función de su liquidez económica. El flujo de caja para el nuevo proyecto se compone de los siguientes elementos: inversión inicial, ingresos y egresos de operación, reinversiones y valor residual.

Tabla N° 78
Flujo de Caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas		53.600,00	53.600,00	63.200,00	63.200,00	63.200,00
Valor Residual		0,00	0,00	233,32	0,00	987,38
Crédito BanEcuador	2.000,00					
Aporte de los Socios	7.241,75					
Total de Ingresos	\$ 9.241,75	\$ 53.600,00	\$ 53.600,00	\$ 63.433,32	\$ 63.200,00	\$ 64.187,38
Egresos						
Activo Fijo	1.770,00					
Activo Diferido	1.000,00					
Capital de Trabajo	6.471,75					
Reinversión Equipo Cómputo					718,00	
Costo de Prod. del Servicio		26.821,34	27.482,71	28.160,42	28.854,86	29.566,46
Costo de Operación		18.080,92	18.402,41	18.775,80	19.232,85	19.697,09
(15 %) Utilidad Trabajadores		1.304,66	1.157,23	2.439,57	2.266,84	2.090,47
(2 %) Impuesto a la Renta		1.072,00	1.072,00	1.264,00	1.264,00	1.264,00
Amortización de crédito		1.000,00	1.000,00	0,00	0,00	0,00
Total Egresos	\$ 9.241,75	\$ 48.278,92	\$ 49.114,36	\$ 50.639,78	\$ 52.336,56	\$ 52.618,02
Flujo de Caja		\$ 5.321,08	\$ 4.485,64	\$ 12.793,54	\$ 10.863,44	\$ 11.569,36
(+) Depreciaciones		251,86	251,86	251,86	255,86	255,86

(+) Amortización A. Diferido		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Flujo de Caja Neto	\$ 0,00	\$ 5.772,94	\$ 4.937,50	\$ 13.245,40	\$ 11.319,30	\$ 12.025,22

Fuente: Presupuesto Projectado

Elaboración: El Autor

Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto. El VAN se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de actualización. Para el presente proyecto el factor de descuento será determinado a través de la tasa de interés a la que se consiguió el crédito bancario que es el 11 %, la cual se usa para determinar si el proyecto puede generar ganancias o no.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ❖ **VAN > 0** Se acepta inversión ya que el proyecto es rentable
- ❖ **VAN < 0** Se rechaza la inversión ya que el proyecto no es rentable
- ❖ **VAN = 0** Decisión opcional, a criterio del inversionista

Tabla N° 79
Valor Actual Neto

Año	Flujo de Caja	Factor de Descuento (11 %)	Valor Actualizado
1	\$ 5.772,94	0,900901	5.200,84
2	\$ 4.937,50	0,811622	4.007,38
3	\$ 13.245,40	0,731191	9.684,91
4	\$ 11.319,30	0,658731	7.456,37
5	\$ 12.025,22	0,593451	7.136,38
Σ Valor Actual			\$ 33.485,89
(-) Inversión			\$ 9.241,75
VAN Proyecto			\$ 24.244,15

Fuente: Tabla N° 78

Elaboración: El Autor

El factor de actualización se obtiene aplicando la fórmula: $FA = (1 + i)^{-n}$

La sumatoria del flujo de caja se obtiene de la siguiente forma:

$$VANP = \sum VA^5_1 - INVERSIÓN$$

$$VANP = \$ 33.485,89 - \$ 9.241,75$$

$$VANP = \$ 24.244,15$$

Interpretación. De acuerdo a los criterios de decisión basados en el VAN se obtuvo que el presente proyecto tiene como resultado un VAN total de \$ 24.244,15, valor positivo, lo que indica que se puede aceptar el proyecto ya que el valor de la empresa aumentará durante su etapa de operación.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

En el caso de la tasa interna de retorno sirve para conocer la tasa de rendimiento que oferta el proyecto de inversión, o también la tasa de interés que se puede pagar por un crédito bancario que permite hacer efectiva la inversión.

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

- ◆ Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ◆ Si la TIR es igual que el costo del capital queda a criterio del inversionista.
- ◆ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Tabla N° 80
Tasa Interna de Retorno

Año	Flujo de Caja	Factor Act. Tm 75 %	VAN Menor	Factor Act. TM 76 %	VAN Mayor
1	\$ 5.772,94	0,571429	3.298,82	0,568182	3.280,08
2	\$ 4.937,50	0,326531	1.612,25	0,322831	1.593,98
3	\$ 13.245,40	0,186589	2.471,45	0,183426	2.429,55
4	\$ 11.319,30	0,106622	1.206,89	0,10422	1.179,70
5	\$ 12.025,22	0,060927	732,66	0,059216	712,09
		$\Sigma =$	\$ 9.322,06	$\Sigma =$	\$ 9.195,39
		(-) Inversión	\$ 9.241,75	(-) Inversión	\$ 9.241,75
		VAN Tm =	\$ 80,32	VAN TM =	\$ -46,36

Fuente: Tabla N° 78

Elaboración: El Autor

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$TIR = 75 + 1 \left[\frac{80,32}{80,32 - (-46,36)} \right]$$

$$TIR = 75 + 1 (0,634038522)$$

$$TIR = 75,63 \%$$

Interpretación. La TIR del presente proyecto es del 75,63 % valor mayor que el costo de oportunidad del capital que es del 11 % (interés del crédito); esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento del capital y por cuanto se debe ejecutar.

Relación Beneficio – Costo (RBC)

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

- Si la relación ingresos/egresos es = 1 el proyecto es indiferente y queda a consideración de los inversionistas.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

Tabla N° 81
Relación Beneficio Costo

Año	Actualización de Ingresos			Actualización de Egresos		
	Ingresos	Factor Descuento (11 %)	Ingresos Actualizados	Egresos	Factor Descuento (11 %)	Egresos Actualizados
1	53.600,00	0,900901	48.288,29	44.902,26	0,900901	40.452,49
2	53.600,00	0,811622	43.502,94	45.885,13	0,811622	37.241,38
3	63.433,32	0,731191	46.381,87	46.936,22	0,731191	34.319,34
4	63.200,00	0,658731	41.631,80	48.807,72	0,658731	31.676,87
5	64.187,38	0,593451	38.092,06	49.263,55	0,593451	29.235,51
TOTAL Σ			\$ 217.896,97	\$ 172.925,59		

Fuente: Flujo de Caja

Elaboración: El Autor

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} - 1$$

$$RBC = \left(\frac{217.896,97}{172.925,59} \right) - 1$$

$$RBC = \$ 0,26$$

Interpretación. Una vez obtenida la relación de beneficio costo del siguiente proyecto, se obtuvo que por cada dólar invertido en el proyecto el rendimiento será de \$ 0,26 centavos de dólar, por tanto, el proyecto es rentable para invertir.

Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

El periodo de recuperación del capital permite al inversionista conocer en cuanto tiempo se va a recuperar la inversión inicial en años, meses y días. Para su cálculo se toma en cuenta el flujo de caja y el monto inicial de la inversión.

Para calcular el periodo de recuperación de capital se utiliza la siguiente fórmula:

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

Tabla N° 82
Periodo de Recuperación de Capital

Año	Flujo de Caja	Factor Descuento (11 %)	VAN Actualizado	VAN Acumulado
1	\$ 5.772,94	0,900901	5.200,84	5.200,84
2	\$ 4.937,50	0,811622	4.007,38	9.208,23
3	\$ 13.245,40	0,731191	9.684,91	18.893,14
4	\$ 11.319,30	0,658731	7.456,37	26.349,52
5	\$ 12.025,22	0,593451	7.136,38	33.485,89
TOTAL Σ			\$ 33.485,89	

Fuente: Flujo de Caja

Elaboración: El Autor

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

$$PRC = 3 + \left(\frac{9.241,75 - 18.893,14}{13.245,40} \right)$$

$$PRC = 3 + (-0,73)$$

$$PRC = 2,27$$

Entero	Años	2	2 años
Decimal	Meses	0,27 * 12= 3,24	3 meses
Decimal	Días	0,24 * 30= 7,2	7 días

Interpretación. Esto significa que se va a recuperar la inversión del proyecto en 2 años, 3 meses y 7 días.

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad, es el grado de elasticidad de la rentabilidad de un proyecto ante determinadas variaciones de los parámetros críticos del mismo. El análisis de sensibilidad busca medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable (ingresos, egresos), asumiendo que el resto de variables permanecen constantes.

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

- Si el coeficiente es $>$ que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen la rentabilidad.
 - Si el coeficiente es $<$ que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
 - Si el coeficiente es $=$ que 1 no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente.
- **Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos.** Se obtiene los nuevos flujos de caja por efectos de incremento en costos, a través de un juego de búsqueda de valores de soporte máximo con flujos positivos.

Flujo de Caja con Incremento en Costos (13,60 %)

Tabla N° 83
Flujo de Caja con Incremento en Costos

Años	Costo Original	Costo Incrementado (13,60 %)	Ingreso Original	Flujo Neto
1	44.902,26	51.008,97	53.600,00	2.591,03
2	45.885,13	52.125,51	53.600,00	1.474,49
3	46.936,22	53.319,54	63.433,32	10.113,78
4	48.807,72	54.627,65	63.200,00	8.572,35
5	49.263,55	55.963,40	64.187,38	8.223,98

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: El Autor

Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

Tabla N° 84
Nueva Tasa Interna de Retorno

ACTUALIZACIÓN				
Flujo Neto	Factor Actualización (43 %)	Valor Actual	Factor Actualización (44 %)	Valor Actual
		- \$ 9.241,75		- \$ 9.241,75
2.591,03	0,699301	1811,91	0,694444	1799,32
1.474,49	0,489021	721,06	0,482253	711,08

10.113,78	0,341973	3458,64	0,334898	3387,08
8.572,35	0,239142	2050,01	0,232568	1993,65
8.223,98	0,167232	1375,31	0,161506	1328,22
175,18			-22,40	

Fuente: Flujo de Caja

Elaboración: El Autor

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

$$NTIR = 43 + 1 \left(\frac{175,18}{175,18 - (-22,40)} \right)$$

$$NTIR = 43,89 \%$$

Se encuentra la Tasa Interna Resultante (TIR R)

$$TIR R = TIR O. - NTIR$$

$$TIR R = 75,63 - 43,89$$

$$TIR R = 31,75 \%$$

Se calcula el Porcentaje de Variación (%V)

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

$$\%V = (31,75 / 75,63) * 100$$

$$\%V = 41,98 \%$$

Se calcula el Valor de Sensibilidad

$$S = (\%V / NTIR)$$

$$S = 41,98 / 43,89$$

$$S = 0,96$$

Interpretación. En base a los resultados se obtiene que el proyecto no es sensible para su aplicación ya que aplicando un incremento del 13,60 % el resultado es de 0,96 %, que es menor a 1 y por lo tanto los cambios efectuados por incremento en los costos durante la vida del proyecto no afectan la rentabilidad de la inversión.

- **Análisis de Sensibilidad con Disminución de Ingresos.** Se obtiene los nuevos flujos de caja por efectos de disminución de ingresos, a través de un juego de búsqueda de valores de soporte máximo con flujos positivos.

Flujo de Caja con Disminución de Ingresos (11,00 %)

Tabla N° 85
Flujo de Caja con Disminución de Ingresos

Años	Costo Original	Ingreso Original	Ingreso Disminuido 11,00 %	Flujo Neto
1	44.902,26	53.600,00	47.704,00	2.801,74
2	45.885,13	53.600,00	47.704,00	1.818,87
3	46.936,22	63.433,32	56.455,65	9.519,44
4	48.807,72	63.200,00	56.248,00	8.160,28
5	49.263,55	64.187,38	57.126,77	7.863,21

Fuente: Flujo de Caja

Elaboración: El Autor

Nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

Tabla N° 86
Nueva Tasa Interna de Retorno

ACTUALIZACIÓN				
Flujo Neto	Factor Actualización (43 %)	Valor Actual	Factor Actualización (44 %)	Valor Actual
		- \$ 9.241,75		- \$ 9.241,75
\$ 2.801,74	0,699301	1.959,26	0,694444	1.945,65
\$ 1.818,87	0,489021	889,47	0,482253	877,16
\$ 9.519,44	0,341973	3.255,39	0,334898	3.188,04
\$ 8.160,28	0,239142	1.951,47	0,232568	1.897,82
\$ 7.863,21	0,167232	1.314,98	0,161506	1.269,96
		128,82		-63,12

Fuente: Flujo de Caja

Elaboración: El Autor

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

$$NTIR = 43 + 1 \left(\frac{128,82}{128,82 - (-63,12)} \right)$$

$$NTIR = 43,67 \%$$

Se encuentra la Tasa Interna Resultante (TIR R)

$$TIR\ R = TIR\ O. - NTIR$$

$$TIR\ R = 75,63 - 43,67$$

$$TIR\ R = 31,96 \%$$

Se calcula el Porcentaje de Variación (%V)

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

$$\%V = (31,96 / 75,63) * 100$$

$$\%V = 42,26 \%$$

Se calcula el Valor de Sensibilidad

$$S = (\%V / NTIR)$$

$$S = 42,26 / 43,67$$

$$S = 0,97$$

Interpretación. El Análisis de Sensibilidad con la disminución del 11,00 % en los ingresos, proporciona como resultado 0.97 % que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible, por ende, los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

8. Conclusiones

Luego de haber realizado el trabajo de investigación y tomando como base los resultados obtenidos en los diferentes estudios realizados, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ❖ Dentro del estudio de mercado se consideró como la población de estudio a las familias de la zona urbana del Cantón Portovelo, de la cual se obtuvo la demanda potencial que representa el 87,90% de las familias que tienen hijos varones de 5 a 17 de edad que practican algún tipo de deporte; la demanda real es del 98,19 % en donde sus hijos prefieren y practican el fútbol y una demanda efectiva que representa el 72,32 % en la cual las familias afirmaron que si utilizarían el servicio de la academia para sus hijos. En cuanto a la oferta se obtuvo un aproximado de 100 alumnos que actualmente asisten a una academia de Fútbol, y como resultado del estudio de mercado aplicado se concluye con la existencia de una demanda insatisfecha para el año 1 de 1.746 entre niños y jóvenes de 5 a 17 años de edad en el Cantón que podrían utilizar el servicio de la academia.
- ❖ En el estudio técnico, la capacidad instalada para el servicio será de 200 alumnos para cada año; pero para efectos del presente proyecto se trabajará con una capacidad utilizada del 80%; es decir con un cupo máximo de 160 alumnos, distribuidos en las diferentes categorías. La ubicación de la academia será en la zona céntrica del Cantón de Portovelo, cerca del Estadio de Liga Cantonal, entre las calles: Av. Del Ejército y 24 de junio.
- ❖ Para el estudio administrativo legal se determinó que la empresa se constituirá como un organismo deportivo de derecho privado avalado por el Ministerio del Deporte, la cual operará bajo el nombre de Club Deportivo Especializado Formativo Academia de Fútbol “Río Amarillo” y su plazo de duración será de 5 años. Así mismo para el mejor desempeño se elaboró organigramas detallando claramente los niveles jerárquicos especificando las funciones y sueldos que percibirán cada miembro de la empresa.
- ❖ Mediante el estudio financiero se estableció que el total de la inversión será de \$ 9.241,75, siendo financiado el 78,36 % por el aporte de cada uno de los socios accionistas y el 21,64 % será financiado por una institución financiera (\$ 2.000,00) a un 11 % de interés anual y será pagado en un plazo de 2 años. El costo total del servicio para el primer año es de \$ 44 902,26 y el costo unitario es de \$ 23,39 con utilidad del 8 %, dando un PVP de \$ 25,00 mensuales y un total de ingresos de \$ 53 600,00 en el primer año.

- ❖ Finalmente, en la evaluación financiera se obtuvo que el VAN es de \$ 24.244,15 por lo tanto cumple con el objetivo de maximizar la inversión, la TIR es del 75,63 %, cifra mayor al porcentaje de interés que reconoce una institución financiera, la Relación Beneficio Costo determinó que por cada \$1,00 invertido se obtiene \$0,26 centavos de ganancia, de igual manera el capital invertido por los socios se recuperará en 2 años 3 meses y 7 días y por último en el análisis de sensibilidad se obtiene que el proyecto soporta un incremento en sus costos de hasta el 13,60 % y una disminución en sus ingresos de hasta el 11,00 %. En consecuencia, gracias a los resultados obtenidos se concluye que el proyecto es factible técnica, organizacional, legal, financiera y económicamente.

9. Recomendaciones

Al haber concluido el presente trabajo investigativo se plantean las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda que la Academia de Fútbol, se ponga en marcha o en ejecución ya que mediante los resultados obtenidos se ha determinado su rentabilidad, su aporte y beneficio económico y social, además contribuye a la formación Futbolística de los niños y jóvenes portovelenses.
- Para que el servicio tenga mayor aceptación en el mercado se recomienda realizar una buena publicidad, a fin de lograr un mejor posicionamiento del servicio en el mercado y por ende una mayor imagen de la Academia, como se indica en el plan comercial propuesto.
- Al saber que existe una demanda insatisfecha grande, se debe tomar en cuenta la posibilidad de incrementar el tamaño de la academia y de esta manera ofrecer el servicio a un mayor número de alumnos, obteniendo un incremento en los ingresos.
- Se recomienda que la empresa contrate personal idóneo y capacitado para cada puesto y así se puedan desenvolver de acuerdo a sus funciones asignadas.
- Analizar cada uno de los indicadores financieros de la evaluación financiera para dar seguimiento continuo durante los años de vida útil del proyecto, con el fin de que se tomen mejores decisiones y verificar la rentabilidad de la empresa a través del tiempo.
- Se recomienda realizar alianzas estratégicas con otras entidades ya sean educativas, Futbolísticas, entidades públicas, entidades de salud, entre otras, para una cooperación mutua y que los alumnos puedan gozar de más beneficios en su formación humana y deportiva.

10. bibliografía

- Asanza Guamán, J. N. (11 de Abril de 2013). “*Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Escuela de Fútbol en la Ciudad de Zaruma, Provincia del Oro*”. Obtenido de Repositorio Digital - Universidad Nacional de Loja: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/9816>
- Amanecer Deportivo. (2020). Historia del Futbol Ecuatoriano. Obtenido de <https://amanecerdeportivoec.com/todas/historia-del-futbol-ecuatoriano/>
- Ambrosi, V., Cumbicus, G., & Zaruma, D. (03 de Mayo de 2010). “*Estudio de Factibilidad para la creación de una Academia Particular de Fútbol, para niños y adolescentes en la Ciudad de Loja*”. Obtenido de Repositorio Digital - Universidad Nacional de Loja: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/20087>
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Decimoprimer ed.). Mexico: PEARSON.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Sexta ed.). Ciudad de Maxico: The McGraw-Hill Educacion.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima ed.). Ciudad de Mexico: The McGraw-Hill Educacion.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). Bogota: ECOE Ediciones.
- García Campos, I. (1998). *El Fútbol*. Madrid, España: Acento Editorial.
- Hernández Moreno, J. (2005). *Fundamentos del Deporte. Análisis de las estructuras del juego deportivo* (Tercera ed.). Barcelona, España: INDE.
- INEC. (2010). *Censo Poblacional 2010*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Ley del Deporte, E. F. (Agosto de 2010). *LEY DEL DEPORTE, EDUCACION FISICA Y RECREACION*. Obtenido de <https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Ley-del-Deporte.pdf>

- Morales, J. A., & Morales, A. (2009). *PROYECTOS DE INVERSIÓN. EVALUACIÓN Y FORMULACIÓN* (Primera ed.). Mexico D. F.: The McGraw-Hil.
- Pasaca Mora, M. (2009). *Manual para la Elaboracion de Proyectos de Graduación a Nivel Superior*. Loja: Editorial Offset Imagen.
- Pasaca Mora, M. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Segunda ed.). Loja, Ecuador: GRAFICPLUS.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de Inversión: Formulación y evaluación* (Segunda ed.). Chile: PEARSON.
- Tapia Flores, A., & Hernández Mendo, A. (Septiembre de 2010). *EFDeportes.com*. Obtenido de <https://www.efdeportes.com/efd148/futbol-concepto-e-investigacion.htm>
- Vinueza Monteros, A. (28 de Febrero de 2012). “*Proyecto de Factibilidad para la creación de una empresa Academia de Fútbol en la Ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha*” . Obtenido de Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica Salesiana: <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/3899>

11. Anexos

Anexo N°1. Formato de Encuesta aplicada a los Demandantes



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DEL CANTÓN PORTOVELO

La presente encuesta es aplicada con fines académicos en la realización del trabajo de tesis, la misma que está dirigida a las familias de la zona urbana del Cantón Portovelo, y que me servirá de referencia para recolectar información y conocer la aceptación de la creación de una Academia de Fútbol en el Cantón.

Seleccione con una X la respuesta según corresponda:

1. ¿En su familia existen niños o adolescentes varones entre los 5 a 17 años de edad?

Si ()

No ()

2. De 5 a 17 años ¿Con cuántos niños o jóvenes cuenta su familia?

Uno () Tres ()

Dos () Cuatro ()

3. ¿En qué edad se encuentran sus hijos?

De 5 a 7 años () De 11 a 13 años ()

De 8 a 10 años () De 14 a 17 años ()

4. ¿Su hijo (s) practica algún tipo de deporte?

Si ()

No ()

5. ¿Qué deporte practican con mayor frecuencia?

Fútbol ()

Ecuavóley ()

Atletismo ()

Básquet ()

Otro _____

6. ¿Con qué frecuencia practican su deporte favorito?

Diariamente ()

Semanalmente ()
Quincenalmente ()

7. ¿Pertenece su hijo alguna Academia de Fútbol o Club Profesional?

Si ()
No ()

8. Si en el Cantón Portovelo existiera una Academia de Fútbol, con una metodología y planificación adecuada. ¿Apoyaría a su hijo (s) a que forme parte de la misma?

Si ()
No ()

9. ¿Indique un servicio adicional que se debería implementar la Academia de fútbol?

Transporte () Bar – Restaurant ()
Asistencia Médica () Otro _____
Psicólogo Deportivo ()

10. ¿Cuál es el rango que estaría dispuesto a cancelar por la inscripción de su hijo (s) a la Academia de Fútbol?

Entre \$ 30 y \$ 35 ()
Entre \$ 36 y \$ 40 ()
Entre \$ 41 y \$ 45 ()

11. ¿Qué cantidad mensual cree Ud. que puede pagar para la formación deportiva de sus niños y jóvenes?

\$ 20 ()
\$ 25 ()
\$ 30 ()

12. ¿En qué horario le gustaría que se impartan las clases de entrenamiento de la Academia de Fútbol?

Mañana ()
Tarde ()

13. ¿Por qué medio le gustaría recibir información sobre la Academia de Fútbol?

Radio Local ()
Redes Sociales ()
Otro _____

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN !

Anexo N°2. Formato de la Entrevista realizada a la Oferta



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA ACADEMIA DE FÚTBOL “EL
MINERO”**

Estimado señor reciba un atento y cordial saludo, en calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja me dirijo a usted de la manera más comedida para que se digne contestar la siguiente entrevista con el objeto de recabar información para determinar la oferta existente en el servicio de la Academia de Fútbol que Ud. acertadamente dirige. La información es confidencial y será manejada exclusivamente por el investigador.

Nombre del Entrevistado:

- 1. ¿Cómo fue constituida la Academia de Futbol? ¿Qué requisitos necesitó para establecerla, (permisos, ley o reglamento para regirse)?**
- 2. ¿Cuál es el valor de inscripción que se paga para formar parte de la Academia y cuanto se debe cancelar mensualmente?**
- 3. ¿Con cuántos niños y jóvenes actualmente cuenta la Academia de Futbol?**
- 4. ¿Cuáles son las edades comprendidas de los niños y jóvenes que pertenecen a la Academia?**
- 5. ¿Cuáles son las herramientas e implementos que utilizan para impartir clases de fútbol?**
- 6. ¿Cuenta con servicios adicionales que beneficien a los niños y jóvenes q asisten a su Academia? (transporte alimentación, Psicólogo, médico general)?**
- 7. ¿Qué tipo de convenios posee su Academia y con qué instituciones?**

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN !

Anexo N°3. Certificación de la traducción de Tesis



Mg. Yanina Quizhpe Espinoza
Licenciada en Ciencias de Educación mención
Inglés
Magister en Traducción y mediación cultural

Celular: +593989805087
Email: yaniges@icloud.com
Loja, Ecuador 110104

Loja, 07 de julio de 2022

Yo, Lic. Yanina Quizhpe Espinoza, con cédula de identidad 1104337553, docente del Instituto de Idiomas de la Universidad Nacional de Loja, y con licencia como traductora registrada en el Ministerio de trabajo del Ecuador **MDT-3104-CCL-252640**, certifico:

Que tengo el conocimiento y dominio de los idiomas español e inglés y que la traducción del resumen de trabajo de integración curricular o de titulación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA ESPECIALIZADA DE FÚTBOL EN EL CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO**, cuya autoría del estudiante Álvaro Manuel Ramírez Arévalo, con cédula 0706099074, es verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Atentamente

YANINA BELEN QUIZHPE ESPINOZA
Firmado digitalmente por YANINA BELEN QUIZHPE ESPINOZA
Fecha: 2022.07.07 12:07:50 -05'00'

Yanina Quizhpe Espinoza.

Traductora

Full text translator: servicios de traducción