



Universidad  
Nacional  
de Loja

# Universidad Nacional de Loja

## Facultad Jurídica, Social y Administrativa

### Carrera de Administración de Empresas

#### Proyecto de factibilidad para la implementación de una Escuela de fútbol en la Ciudad de Gonzanamá - Provincia de Loja

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas.

#### **AUTOR:**

Carlos Damián Veintimilla Castillo

#### **DIRECTOR:**

Ing. Juan Encalada Orozco, PhD.

Loja- Ecuador

2023-2024

# Certificado



unl

Universidad  
Nacional  
de Loja

Sistema de Información Académico  
Administrativo y Financiero - SIAAF

## CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Encalada Orozco Juan Roman**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FUTBOL EN LA CIUDAD DE GONZANAMÁ - PROVINCIA DE LOJA**", perteneciente al estudiante **Carlos Damian Veintimilla Castillo**, con cédula de identidad N° **1105241259**.

### Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 22 de Febrero de 2024



JUAN ROMAN ENCALADA  
OROZCO

F) -----  
DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN  
CURRICULAR

1/1  
Educamos para Transformar

## **Autoría**

Yo, **Carlos Damián Veintimilla Castillo**, 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 o acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital Institucional - Biblioteca Virtual.

**Firma:**  Firmado electrónicamente por  
CARLOS DAMIAN  
VEINTIMILLA  
CASTILLO

**Cédula de identidad:** 1105241259

**Fecha:** Loja, 19 de diciembre de 2024

**E-mail:** [carlos.d.veintimilla@unl.edu.ec](mailto:carlos.d.veintimilla@unl.edu.ec)

**Teléfono o celular:** 0981046618

**Carta de Autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación.**

Yo, **Carlos Damián Veintimilla Castillo** declaro ser autora del Trabajo de Titulación denominado: “**Proyecto de factibilidad para la implementación de una Escuela de fútbol en la Ciudad de Gonzanamá - Provincia de Loja**”, como requisito para optar el título de **Licenciatura en Administración de Empresas**, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos y de investigación, muestre la producción intelectual de la Universidad, en el Repositorio Digital 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 19 días del mes de diciembre de 2024.

**Firma:**



Firmado electrónicamente por  
**CARLOS DAMIÁN  
VEINTIMILLA  
CASTILLO**

**Autor:** Carlos Damián Veintimilla Castillo

**Cédula:** 1105241259

**Correo electrónico:** [carlos.d.veintimilla@unl.edu.ec](mailto:carlos.d.veintimilla@unl.edu.ec).

**Dirección:** La Argelia, Loja, Ecuador

**Celular:** 0981046618

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director del Trabajo de Titulación:** Ing. Juan Encalada Orozco, PhD

## **Dedicatoria**

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios por haberme brindado la salud, la vida y fortaleza para dar cumplimiento a mis estudios de tercer nivel, de igual forma agradezco a mis padres y hermanos por el apoyo recibido en todo este periodo académico.

Y a todos mis familiares y amigos que siempre estuvieron brindándome su apoyo, consejos en los momentos en los cuales más los necesitaba, me agradezco a mí por todo el trabajo realizado durante todo el proceso para el cumplimiento de este objetivo.

*Carlos Damián Veintimilla Castillo*

## **Agradecimiento**

Primeramente, quiero agradecer a la prestigiosa Universidad Nacional de Loja por brindarme la oportunidad de formarme como un profesional y culminar mi objetivo planteado.

De igual manera, agradezco a todos los docentes de la Carrera de Administración de Empresas, por haberme impartido sus conocimientos, experiencias durante estos 8 ciclos de vida académica, los cuales han sido muy importantes en mi formación profesional.

De igual manera expreso mi grato agradecimiento al Ing. Juan Encalada Orozco, en cuál en calidad de director de tesis me oriento durante la elaboración de mi proyecto y por ende la culminación de mis estudios.

Finalmente, a todas las personas que de una u otra manera apoyaran y me ayudaron a la culminación de mi etapa Universitaria.

*Carlos Damián Veintimilla Castillo*

## Índice de contenido

|  |     |
|--|-----|
| Portada .....  | i   |
| Certificado .....  | ii  |
| Autoría .....  | iii |
| Carta de Autorización .....  | iv  |
| Dedicatoria.....   | v   |
| Agradecimiento .....   | vi  |
| Índice de contenido.....   | vii |
| Índice de Tablas.....  | xii |
| Índice de Figuras .....  | xv  |
| Índice de Anexos .....   | xvi |
| 1. Título .....  | 1   |
| 2. Resumen .....   | 2   |
| 2.1 Abstract.....  | 3   |
| 3. Introducción .....  | 4   |
| 4. Marco Teórico .....   | 6   |
| 4.1. Marco Referencial .....   | 6   |
| 4.2. Marco Conceptual.....   | 14  |
| 4.2.1. El Deporte.....   | 9   |
| 4.3. El Fútbol .....   | 10  |
| 4.3.1. Campo de futbol .....   | 11  |
| 4.3.2. Historia del Fútbol .....                                       | 12  |
| 4.3.3. Las escuelas o academias de fútbol .....                        | 13  |
| 4.4. Proyectos de Inversión .....                                      | 14  |
| 4.4.1. Importancia de la Elaboración de un Proyecto de Inversión ..... | 14  |
| 4.4.2. Ciclo de los Proyectos de Inversión .....                       | 15  |
| 4.5. Estudio de mercado .....  | 15  |

|   |    |
|---|----|
| 4.5.1. Objetivos del Estudio de Mercado .....   | 16 |
| 4.5.2. Segmentación de Mercado.....             | 16 |
| 4.5.3. El producto .....                        | 17 |
| 4.5.4. Análisis de la demanda .....             | 18 |
| 4.5.5. Análisis de oferta .....                 | 18 |
| 4.6. Estudio Técnico .....                      | 19 |
| 4.6.1. Tamaño del Proyecto .....                | 20 |
| 4.6.2. Localización de la Planta.....           | 20 |
| 4.6.3. Ingeniería del Proyecto .....            | 21 |
| 4.6.4. Diseño organizacional .....              | 22 |
| 4.7. Estructura legal .....                     | 22 |
| 4.8. Estudio económico .....                    | 23 |
| 4.8.1. Inversiones.....                         | 24 |
| 4.8.2. Financiamiento .....                     | 24 |
| 4.8.3. Punto de equilibrio .....                | 25 |
| 4.8.4. Estructura de costos y gastos .....      | 26 |
| 4.8.5. Clasificación de Costos .....            | 26 |
| 4.8.6. Estado de pérdidas y ganancias .....     | 27 |
| 4.9. Evaluación financiera .....                | 27 |
| 4.9.1. Flujo de caja .....                      | 27 |
| 4.9.2. Valor actual neto.....                   | 28 |
| 4.9.3. Tasa interna de rendimiento (TIR) .....  | 28 |
| 4.9.4. Relación benefició -costo .....          | 29 |
| 4.9.5. Periodo de recuperación del capital..... | 29 |
| 4.9.6. Análisis de sensibilidad .....           | 29 |
| 5. Metodología.....                             | 31 |
| 5.1. Enfoque de investigación.....              | 31 |



|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| 5.2. Tipo de investigación .....       | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| 5.3. Métodos .....                     | 31                                   |
| 5.4. Técnica.....                      | 31                                   |
| 5.5. Población de Estudio.....         | 31                                   |
| 6. Resultados.....                     | 34                                   |
| 7. Discusión .....                     | 44                                   |
| 7.1. Estudio de Mercado .....          | 44                                   |
| 7.1.1. Servicio principal.....         | 44                                   |
| 7.1.2. Servicios sustitutos .....      | 44                                   |
| 7.1.3. Servicios Complementarios ..... | 44                                   |
| 7.2. Mercado Demandante.....           | 44                                   |
| 7.2.1. Análisis de la Demanda .....    | 44                                   |
| 7.2.2. Demanda Potencial.....          | 45                                   |
| 7.2.3. Demanda Real.....               | 46                                   |
| 7.2.4. Demanda Efectiva.....           | 46                                   |
| 7.3. Análisis de la Oferta .....       | 46                                   |
| 7.3.1. Proyección de la Oferta .....   | 47                                   |
| 7.3.2. Balance de Oferta Demanda ..... | 47                                   |
| 7.4. Plan de Comercialización .....    | 48                                   |
| 7.4.1. Servicio.....                   | 48                                   |
| 7.4.2. Precio .....                    | 50                                   |
| 7.4.3. Plaza .....                     | 50                                   |
| 7.4.4. Promoción.....                  | 51                                   |
| 7.4.5. Publicidad.....                 | 51                                   |
| 7.5. Estudio Técnico .....             | 51                                   |
| 7.5.1. Tamaño y localización.....      | 52                                   |
| 7.5.2. Localización del Proyecto ..... | 53                                   |

|   |    |
|---|----|
| 7.5.3. Macrolocalización .....                            | 54 |
| 7.5.4. Micro- Localización .....                          | 55 |
| 7.6. Ingeniería del Proyecto .....                        | 55 |
| 7.6.1. Componente Tecnológico.....                        | 56 |
| 7.6.2. Disponibilidad de los Recursos Humanos .....       | 60 |
| 7.6.3. Infraestructura.....                               | 60 |
| 7.6.4. Proceso del Servicio de la Escuela de Fútbol ..... | 62 |
| 7.7. Organización Legal.....                              | 65 |
| 7.7.1. Nombre o Razón Social.....                         | 66 |
| 7.7.2. Tipo de Organización .....                         | 66 |
| 7.8. Estudio Administrativo.....                          | 66 |
| 7.8.1. Filosofía empresarial .....                        | 66 |
| 7.9. Estructura Organizacional .....                      | 67 |
| 7.9.1. Niveles jerárquicos .....                          | 68 |
| 7.9.2. Organigramas .....                                 | 68 |
| 7.9.3. Manual de Funciones.....                           | 71 |
| 7.10. Estudio Económico Financiero.....                   | 75 |
| 7.10.1. Inversiones y Financiamiento .....                | 76 |
| 7.10.2. Resumen de Inversión en Activos Fijos .....       | 77 |
| 7.10.3. Inversión en Activo Diferido.....                 | 78 |
| 7.10.4. Costos de producción del servicio .....           | 79 |
| 7.10.5. Resumen Total de Inversión .....                  | 86 |
| 7.11. Financiamiento .....                                | 86 |
| 7.12. Análisis de costos .....                            | 87 |
| 7.12.1. Presupuesto proyectado .....                      | 88 |
| 7.12.2. Costo Unitario del Servio .....                   | 90 |
| 7.12.3. Ingresos por Inscripción Anual.....               | 91 |

|  |     |
|--|-----|
| 7.12.4. Estado de Pérdidas y Ganancias .....     | 92  |
| 7.13. Clasificación de Costos .....              | 93  |
| 7.14. Punto de Equilibrio.....                   | 94  |
| 7.15. Flujo de Caja.....                         | 99  |
| 7.16. Evaluación Financiera .....                | 100 |
| 7.16.1. Valor Actual Neto.....                   | 101 |
| 7.16.2. Tasa Interna de Retorno.....             | 101 |
| 7.16.3. Relación Beneficio Costo .....           | 102 |
| 7.16.4. Periodo de Recuperación del Capital..... | 103 |
| 7.16.5. Análisis de Sensibilidad .....           | 104 |
| 8. Conclusiones.....                             | 110 |
| 9. Recomendaciones .....                         | 111 |
| 10. Bibliografía.....                            | 112 |
| 11. Anexos.....                                  | 115 |

## Índice de Tablas

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 1.</b> Beneficios de la práctica del deporte ..... | 10 |
| <b>Tabla 2.</b> Parámetros del campo de juego .....         | 11 |
| <b>Tabla 3.</b> Etapas de la vida de un proyecto .....      | 15 |
| <b>Tabla 4.</b> Tipos de oferta .....                       | 19 |
| <b>Tabla 5.</b> Simbología diagrama de flujo.....           | 21 |
| <b>Tabla 6.</b> Proyección de la población.....             | 32 |
| <b>Tabla 7.</b> Edades.....                                 | 34 |
| <b>Tabla 8.</b> Rango de edades .....                       | 35 |
| <b>Tabla 9.</b> Práctica de deporte.....                    | 36 |
| <b>Tabla 10.</b> Deportes preferidos .....                  | 36 |
| <b>Tabla 11.</b> Pertenece a la escuela de fútbol.....      | 37 |
| <b>Tabla 12.</b> Escuela de fútbol .....                    | 38 |
| <b>Tabla 13.</b> Servicio adicional .....                   | 39 |
| <b>Tabla 14.</b> Valor a pagar por el servicio.....         | 40 |
| <b>Tabla 15.</b> Horario de clases .....                    | 41 |
| <b>Tabla 16.</b> Publicidad .....                           | 42 |
| <b>Tabla 17.</b> Familias .....                             | 45 |
| <b>Tabla 18.</b> Cantidad de niños .....                    | 45 |
| <b>Tabla 19.</b> Proyección de familias.....                | 45 |
| <b>Tabla 20.</b> Demanda real.....                          | 46 |
| <b>Tabla 21.</b> Demanda efectiva .....                     | 46 |
| <b>Tabla 22.</b> Análisis de la oferta .....                | 47 |
| <b>Tabla 23.</b> Proyección de la oferta .....              | 47 |
| <b>Tabla 24.</b> Demanda insatisfecha .....                 | 48 |
| <b>Tabla 25.</b> Capacidad instalada .....                  | 52 |
| <b>Tabla 26.</b> Capacidad utilizada .....                  | 53 |
| <b>Tabla 27.</b> Factores de localización.....              | 54 |
| <b>Tabla 28.</b> Equipos para el servicio.....              | 56 |
| <b>Tabla 29.</b> Equipo de cómputo.....                     | 57 |
| <b>Tabla 30.</b> Muebles y enseres.....                     | 57 |
| <b>Tabla 31.</b> Implementos deportivos .....               | 58 |
| <b>Tabla 32.</b> Manual de funciones gerente.....           | 72 |
| <b>Tabla 33.</b> Manual área asesor Jurídico .....          | 72 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 34.</b> Manual de funciones entrenador principal ..... | 73 |
| <b>Tabla 35.</b> Manual de funciones entrenador 2.....          | 74 |
| <b>Tabla 36.</b> Manual de funciones médico deportivo.....      | 75 |
| <b>Tabla 37.</b> Equipo para el servicio .....                  | 76 |
| <b>Tabla 38.</b> Muebles y enseres.....                         | 76 |
| <b>Tabla 39.</b> Equipo de cómputo.....                         | 77 |
| <b>Tabla 40.</b> Reinversión de equipo de cómputo .....         | 77 |
| <b>Tabla 41.</b> Resumen de inversión activos fijos .....       | 77 |
| <b>Tabla 42.</b> Depreciación de activos fijos.....             | 78 |
| <b>Tabla 43.</b> Resumen de inversión.....                      | 79 |
| <b>Tabla 44.</b> Amortización de activos diferidos.....         | 79 |
| <b>Tabla 45.</b> Mano de obra directa .....                     | 80 |
| <b>Tabla 46.</b> Implementos deportivos .....                   | 80 |
| <b>Tabla 47.</b> Arriendo de cancha.....                        | 81 |
| <b>Tabla 48.</b> Sueldos administrativos.....                   | 81 |
| <b>Tabla 49.</b> Arriendo de oficina.....                       | 82 |
| <b>Tabla 50.</b> Agua potable.....                              | 82 |
| <b>Tabla 51.</b> Servicio de internet.....                      | 82 |
| <b>Tabla 52.</b> Energía eléctrica .....                        | 83 |
| <b>Tabla 53.</b> Materiales de oficina .....                    | 83 |
| <b>Tabla 54.</b> Materiales de aseo y limpieza.....             | 84 |
| <b>Tabla 55.</b> Resumen de gastos administrativos.....         | 84 |
| <b>Tabla 56.</b> Publicidad .....                               | 85 |
| <b>Tabla 57.</b> Resumen capital de trabajo.....                | 85 |
| <b>Tabla 58.</b> Resumen total de inversión .....               | 86 |
| <b>Tabla 59.</b> Financiamiento .....                           | 86 |
| <b>Tabla 60.</b> Amortización del crédito .....                 | 87 |
| <b>Tabla 61.</b> Costo total del servicio .....                 | 88 |
| <b>Tabla 62.</b> Presupuesto Proyectado.....                    | 89 |
| <b>Tabla 63.</b> Costo unitario .....                           | 90 |
| <b>Tabla 64.</b> Precio de venta al público.....                | 91 |
| <b>Tabla 65.</b> Ingresos por ventas .....                      | 91 |
| <b>Tabla 66.</b> Ingresos.....                                  | 92 |
| <b>Tabla 67.</b> Presupuesto de ingresos.....                   | 92 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Tabla 68.</b> Estado de pérdidas y ganancias .....        | 92  |
| <b>Tabla 69.</b> Clasificación de costos .....               | 93  |
| <b>Tabla 70.</b> Punto de equilibrio año 1 .....             | 95  |
| <b>Tabla 71.</b> Punto de equilibrio año 3.....              | 96  |
| <b>Tabla 72.</b> Punto de equilibrio año 5.....              | 98  |
| <b>Tabla 73.</b> Flujo de caja .....                         | 100 |
| <b>Tabla 74.</b> Valor actual neto.....                      | 101 |
| <b>Tabla 75.</b> Tasa interna de retorno .....               | 102 |
| <b>Tabla 76.</b> Relación beneficio costo.....               | 103 |
| <b>Tabla 77.</b> Periodo de recuperación del capital.....    | 104 |
| <b>Tabla 78.</b> Análisis de sensibilidad .....              | 106 |
| <b>Tabla 79.</b> Análisis de sensibilidad con reducción..... | 108 |

## Índice de Figuras

|   |    |
|---|----|
| <b>Figura 1.</b> Edad .....   | 34 |
| <b>Figura 2.</b> Rango de edades.....                                     | 35 |
| <b>Figura 3.</b> Practica de deporte .....                                | 36 |
| <b>Figura 4.</b> Deportes preferidos .....                                | 36 |
| <b>Figura 5.</b> Pertenece a la escuela de Fútbol o club profesional..... | 37 |
| <b>Figura 6.</b> Escuela de Fútbol .....                                  | 38 |
| <b>Figura 7.</b> Servicio Adicional.....                                  | 39 |
| <b>Figura 8.</b> Valor a pagar por el servicio .....                      | 40 |
| <b>Figura 9.</b> Horario de clases .....                                  | 42 |
| <b>Figura 10.</b> Publicidad .....  | 42 |
| <b>Figura 11.</b> Logotipo de la escuela .....                            | 49 |
| <b>Figura 12.</b> Equitación de entrenamiento.....                        | 50 |
| <b>Figura 13.</b> Macrolocalización.....                                  | 55 |
| <b>Figura 14.</b> Microlocalización del proyecto.....                     | 55 |
| <b>Figura 15.</b> Cancha de entrenamiento .....                           | 60 |
| <b>Figura 16.</b> Distribución de la planta .....                         | 61 |
| <b>Figura 17.</b> Diagrama de flujo inscripción.....                      | 63 |
| <b>Figura 18.</b> Diagrama de Flujo clases .....                          | 63 |
| <b>Figura 19.</b> Diagrama de flujo entrenamientos .....                  | 65 |
| <b>Figura 20.</b> Organigrama estructural.....                            | 69 |
| <b>Figura 21.</b> Organigrama Funcional.....                              | 70 |
| <b>Figura 22.</b> Organigrama posicional .....                            | 70 |
| <b>Figura 23.</b> Punto de equilibrio año 1 .....                         | 96 |
| <b>Figura 24.</b> Punto de equilibrio año 3 .....                         | 97 |
| <b>Figura 25.</b> Punto de equilibrio año 5 .....                         | 99 |

## **Índice de Anexos**

|  |            |
|--|------------|
| <b>Anexo 1. Encuesta realizada a las familias de la ciudad Gonzanamá .....</b> | <b>115</b> |
| <b>Anexo 2. Horario de clases.....</b>   | <b>118</b> |
| <b>Anexo 3. Planificación Anual.....</b>                                       | <b>119</b> |
| <b>Anexo 4. Certificado de traducción.....</b>                                 | <b>122</b> |



## **1. Título**

Proyecto de factibilidad para la implementación de una Escuela de Fútbol en la ciudad de Gonzanamá provincia de Loja.

## 2. Resumen

La investigación consistió en realizar un proyecto de factibilidad para la implementación de una escuela de fútbol en la ciudad Gonzanamá- provincia de Loja, en base a estudios de mercado, técnico y financiero. La metodología utilizada se enmarca en un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, apoyado en el método deductivo, las técnicas utilizadas, fueron la observación directa y la encuesta, con instrumentos una guía de observación y el cuestionario, que fue dirigida a las familias con hijos de 5 a 15 años de edad. El estudio de mercado determinó que la demanda real es de 236 niños, obteniendo una demanda insatisfecha de 212 niños; la capacidad instalada es de 1440 alumnos por año y la capacidad utilizada será de 120 niños; En el estudio legal y administrativo se determinó que la escuela se forma como sociedades por acciones simplificada (SAS), y su razón social es Club Formativo “Inter Gonzanamá”; En el estudio financiero se estableció una inversión inicial de \$7.996,97 el 62% de la inversión es propia y el 38% restante se obtendrá mediante un préstamo bancario, en el primer año se obtendrán \$40.200,00 con una utilidad de 25% con un costo de inscripción de \$35 dólares y una mensualidad de \$25 dólares; Finalmente, la evaluación financiera mostró que el valor actual neto (VAN) es de \$10.375,45, una tasa interna de retorno (TIR) de 53,76% y la relación beneficio costo (RBC) de \$0. 23 centavos de dólar por cada dólar invertido, con un periodo de recuperación del capital (PRC), de 1 año, 7 meses y 6 días, el análisis de sensibilidad (AS) es del 12.12 % y una reducción del 8,13%. Con estos antecedentes se concluye que el proyecto es factible.

**Palabras claves:** Escuela, estudio, evaluación, factibilidad, fútbol, inversión.

## **2.1 Abstract**

The research consisted of carrying out a feasibility project in order to implement a soccer school in the city of Gonzanamá - province of Loja, based on market, technical and financial studies. The methodology used is enclosed in a quantitative, descriptive approach, supported by the deductive method. In addition, direct observation and a survey were the techniques used, along with instruments such as an observation guide and a questionnaire, which was directed to families with children from 5 to 15 years of age. The market study determined that the real demand is 236 children, obtaining an unsatisfied demand of 212 children; the installed capacity is 1440 students per year and the usage capacity will be 120 children. Within the legal and administrative study, it was determined that the school is formed as a simplified joint stock company (SAS), and its corporate name is Club Formativo "Inter Gonzanamá". In the financial study, an initial investment of \$7,996.97 was established, 62% of the investment is own and the remaining 38% will be obtained through a bank loan. In the first year, \$40,200.00 will be obtained with a profit of 25%, a registration cost of \$35 dollars and a monthly payment of \$25 dollars; Finally, the financial evaluation showed that the net present value (NPV) is \$10,375.45, an internal return rate (IRR) of 53.76% and the benefit cost ratio (BCR) of \$0.23 cents of a dollar for each dollar invested, with a capital recovery period (PRC) of 1 year, 7 months and 6 days, the sensitivity analysis (SA) is 12.12% and a reduction of 8.13%. Given this background, it can be concluded that the project is viable.

**Keywords:** School, study, evaluation, feasibility, soccer, investment.

### 3. Introducción

En la actualidad uno de los principales generadores de la economía de nuestro país es la microempresa, que en el 2023 es de 975.825, que representan el 95% de la estructura empresarial, con un elevado índice de emprendimiento sobre todo en personas jóvenes, esto permite cubrir las necesidades de los clientes y el desarrollo personal de los emprendedores, sin embargo, es necesario asumir una serie de responsabilidades económicas, sociales y ambientales.

Para garantizar el éxito de la idea de negocio es necesario realizar un estudio de factibilidad para determinar si el proyecto es viable a nivel técnico, operativo y económico, así mismo, ayuda a visualizar y minimizar riesgos potenciales; Con base en los resultados obtenidos del estudio, se puede tomar decisiones informadas sobre avanzar, cambiar su enfoque o descartar por completo. Las escuelas formativas de fútbol han tenido un auge significativo por la creciente popularidad de este deporte a nivel social, económico y cultural, a raíz de este fenómeno se generan nuevas oportunidades de negocios.

Tomando en consideración lo expuesto, se plantea el siguiente objetivo general que consiste en realizar un proyecto de factibilidad para la implementación de una escuela de fútbol en el cantón Gonzanamá provincia de Loja; y como objetivos específicos: Realizar un estudio de mercado, para determinar el análisis de oferta, demanda y demanda insatisfecha, así como proponer estrategias de comercialización; Desarrollar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización e ingeniería del proyecto, y proponer la estructura orgánica de la empresa; Realizar el estudio económico financiero, con la finalidad de realizar los presupuestos de costos e ingresos, monto de la inversión, punto de equilibrio y estados financieros; y, Desarrollar la evaluación financiera del proyecto, a través de los diferentes indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Relación Beneficio – Costo, el Periodo de Recuperación de Capital, y el Análisis de Sensibilidad (AS) para determinar la factibilidad o no del proyecto.

El presente estudio consta de los siguientes apartados claves: **Marco teórico**, que expone algunos referentes de estudios realizados a nivel internacional, nacional y local, los cuales ayudan a comprensión de las variables de investigación, así mismo, se fundamentó con teorías científicas de autores reconocidos como Baca, Cevallos, Pasaca, Mondragon y

Córdoba. En la **Metodología** utilizada se enmarca en un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, apoyados en los métodos deductivo, las técnicas utilizadas, la observación directa y la encuesta, con instrumentos como la guía de observación y el cuestionario, que fue dirigida a las familias con hijos de 5 a 15 años de edad. En el apartado de **Resultados** se recopila, expone e interpreta los datos obtenidos a partir de la encuesta aplicada a las familias del cantón Gonzanamá.

En la **Discusión**, se detallan los estudios de: **Estudio de Mercado** en el que se abarca la demanda, oferta, estrategias de comercialización como logotipos, uniformes y estrategias de publicidad; **Estudio Técnico** se determina el tamaño, localización, distribución y la ingeniería del proyecto; **Estudio Organizacional**, define la filosofía empresarial (misión, visión, valores y políticas), organigramas, manuales de función y estudio legal; **Estudio Económico**, explica de manera minuciosa la inversión en activos fijos, diferidos, circulantes, depreciaciones, costo total de producción, costo unitario y precio de venta; Así mismo en la **Evaluación Financiera** se engloba el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), la relación beneficio-costos (RBC), el periodo de recuperación de la inversión (PRI), y el análisis de sensibilidad (AS). A partir de los resultados, se plantean las **Conclusiones**, tomando en consideración la discusión, para determinar la factibilidad del proyecto; además, se elaboran las **Recomendaciones** para sugerir elementos que podrían ser vistos desde otra perspectiva.

## **4. Marco Teórico**

### **4.1. Marco Referencial**

Para relacionar y comprender el contexto de la investigación se consideraron como referencia algunas investigaciones de autores que han desarrollado trabajos con temáticas relacionadas con el estudio planteado.

De acuerdo con la investigación de Millán y Páez (2020), en su trabajo de tesis denominada “Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de formación deportiva en fútbol para niños y niñas en la ciudad de Tuluá Valle del Cauca”, plantea como objetivo general, determinara la factibilidad de crear una escuela formativa de Fútbol, el diseño metodológico planteado para el estudio es de tipo descriptivo - correlacional, se trabaja con fuentes primarias en la investigación y su público de estudio son niños de 5 a 17 años de edad, donde se trabaja con una muestra de 323 encuestas aplicadas a los padres de familia.

En la investigación antes mencionada se determina los resultados más significativos del estudio, que son: un 75% de los encuestados tiene hijos, un 41% practican fútbol, y concluyen que se obtendrá un, 20% de participación en el mercado, la inversión será de \$ 33.095,200 la cual cubre todos los implementos para dar inicio al proyecto de igual manera el VAN y TIR son positivas las cuales permiten desarrollar el proyecto, llegando a la conclusión que el proyecto cumple con los requisitos para su ejecución.

En la investigación de Bustos (2018), denominada “Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de formación deportiva en ultimate frisbee en la ciudad de Armenia”, el objetivo general fue evaluar la factibilidad de la creación de una escuela de formación deportiva; la metodología planteada en la investigación fue de tipo descriptivo, los métodos usados son la observación directa y el método inductivo para el levantamiento de la información, de fuentes primarias y secundarias y la población estuvo constituida por una muestra de 380 personas. En el estudio de mercado se determinó que los potenciales clientes son niños de 6 a 10 años de la ciudad de Armenia, además determino un costo de cincuenta mil y doscientos cincuenta mil pesos mensuales para iniciar el proyecto, la inversión que se realizó fue del 60% de recursos propios y un 40% de capital privado, concluyendo que la inversión es favorable.

De acuerdo con la investigación de Ramírez (2022), en su trabajo de tesis denominada “Proyecto de factibilidad para la creación de una academia especializada de fútbol en el

Cantón Portovelo, Provincia de El Oro”. Plantearon como objetivo general determinar si es factible para su desarrollo; La metodología utilizada fue la siguiente, métodos deductivo, inductivo y descriptivo, así como distintas técnicas, la observación, encuesta y entrevista. En el estudio de mercado se determinó una demanda insatisfecha para el primer año de 1.746 de niños y jóvenes entre 5 a 17 años de edad. El estudio técnico determinó que la capacidad instalada es de 200 alumnos y la utilizada será de 160 alumnos. 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 y se estableció un costo de matrícula de \$35 y una mensualidad de \$25, generando un total de ingresos de \$ 53.600,00 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 de hasta el 13,60 % y una disminución en ingresos hasta el 11,00% concluyendo que la idea de negocio es factible.

En la investigación realizada por Terán Moreno, (2022), titulada “Creación de la escuela de fútbol formativa para la selección de talentos deportivos sede el nacional en Esmeraldas” proponen como objetivo general del proyecto, la creación de una escuela de fútbol formativa para la selección de talentos deportivos en la ciudad de Esmeraldas, para niños de 5 a 14 años de edad. En la parte metodológica se trabaja con un enfoque cuantitativo, la misma que representará la información relacionada con el problema en porcentajes, el tipo de investigación fue la descriptiva, de campo, bibliográfica, los métodos que se utilizaron fue el deductivo, analítico, la técnica que se utilizó para obtener la información fue la encuesta, donde se preguntó acerca de la factibilidad para la creación de una escuela de fútbol. Los resultados de la investigación fueron favorables, arrojando que, es pertinente la creación de la escuela de futbol en Esmeraldas, concluyendo que la ejecución del proyecto es favorable.

Finalmente, en la investigación de Ambrosi et al. (2010), llamada “Estudio de factibilidad para la creación de una academia particular de futbol, para niños y adolescentes en la ciudad de Loja”. Se plantearon como objetivo general determinar la factibilidad del estudio. La metodología implementada para el trabajo fue el método científico, el cual sirve para exponer la investigación realizada. Los resultados muestran que la inversión inicial es de \$ 8.322.31 dólares, el cual proviene de los socios, de igual forma se determina que se

trabajara con 200 alumnos en el mes, con una mensualidad de \$ 20 dólares, logrando un margen de utilidad del 40%, la TIR es de 63.65%, en la relación beneficio costo se obtendrá un porcentaje de 0.40 centavos de dólar, la RC será de tres años, dos meses y cinco días, concluyendo que la inversión es rentable.

#### **4.2. La industria del deporte**

Actualmente, la industria del deporte ha sufrido un crecimiento muy significativo por lo que distintas marcas han empezado a tomar un rol más importante en esta industria ya que juega un papel importante en la economía empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, tecnología, turismo, derechos televisivos y patrocinios son las empresas con una significativa presencia en esta industria (Lara, 2021).

Sumado a lo anteriormente expuesto el deporte estrechamente relacionado con el cuidado de la salud, el cual aporta a la productividad y economía a nivel nacional y local generando un movimiento de la economía por el uso de vestimenta, transporte, alimentación, infraestructura, asesoramiento y equipos para realizar la práctica deportiva.

Para el deporte profesional, asociado, educativo, universitario y competitivo requiere una inversión económica más fuerte en el cual intervienen distintos autores dependiendo de la disciplina y de los eventos a los cuales se enfoquen el cual se convierte en un factor de desarrollo productivo y de servicios como hoteles, restaurantes, gimnasios, lo que hace que esta industria, la cual mueve mundialmente \$ 500.000 millones que corresponde al 1 % del PIB mundial (Cabanilla. 2022)

Carrera (2019), menciona que la industria del deporte tiene un impacto económico muy significativo en la sociedad lo cual en la actualidad son grandes empresas las que lideran esta industria para garantizar el éxito de las empresas se requiere trabajar con distintos perfiles profesionales los clubes deportivos, centros de alto rendimiento, federaciones y las instituciones relacionadas al deporte contratan a entrenadores, médicos, nutricionistas, terapeutas, psicólogos, comunicadores sociales los que contribuyen con su experticia para que las cosas funcionen adecuadamente. Estos profesionales ayudan a que las empresas cumplan los objetivos en el cual interviene la digitalización, tecnología e internalización por lo que diferentes perfiles profesionales cada día se asocian más al deporte con la finalidad de mejorar y llegar a captar nuevos clientes que consuman los productos ofrecidos por la industria deportiva.



Cabanilla (2022), plantea que se “requiere una verdadera política nacional del deporte, que genere competitividad, transparencia, ordenamiento y seguridad a los deportistas y atletas, a los aficionados, hinchas y empresarios del deporte, eliminando corrupción y mafias enquistadas que lucran con el deporte” (párr. 6).

En Ecuador la industria del fútbol es una de las que más ha crecido en los últimos años a nivel social y económico permitiendo el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio para cubrir las necesidades de los deportistas las mismas que pueden ir desde prendas de vestir, áreas de entrenamiento, medicas, derechos televisivos los mismos que contribuyen al desarrollo económico del país.

#### ***4.2.1. El Deporte***

Por deporte se considera cualquier actividad física, a través de una participación organizada y tiene por finalidad la mejoría de la condición física, psíquica, mejorar las relaciones sociales y la obtención de logros en competiciones de diferentes disciplinas practicadas a nivel mundial (Tarbarquino et al., 2023).

El deporte en la actualidad tiene un gran aporte en ámbitos sociales, culturales y económicos, además, se lo utiliza como una herramienta facilitadora en el desarrollo de paz. Para Vargas (2012), el deporte “es un fenómeno sociocultural, que integra elementos simbólicos, intereses y necesidades, escenificando acciones agonísticas, antagonistas, juegos de diversión, aprendizaje, ejercitación, entrenamiento, demostración en espacios y tiempos definidos”. (párr. 8).

De igual forma, Hernández (2005), sostiene que es toda actividad física cuya práctica se rige a través de una serie de pautas y un entrenamiento continuo en un espacio o área determinada, puede ser campo de juego, cancha, tablero, mesa, entre otros, a menudo se asocia a una competencia deportiva.

**4.2.1.1. Beneficios de Practicar Deporte en la Infancia.** Practicar deporte en niños, jóvenes y adultos ayuda a mantenerse sanos, evitar enfermedades como la obesidad, estrés, hipertensión, accidentes cerebrovasculares, diabetes, osteoporosis, entre otras enfermedades, además, practicar actividades físicas acarrea diferentes beneficios como se muestra en la Tabla 1 (Rodríguez et al., 2020).

## Tabla 1

### *Beneficios de la práctica del deporte*

---

| <b>Mantenimiento del equilibrio de energía y prevención del sobrepeso y la obesidad.</b>   |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Mejora de la salud mental y del bienestar psicológico</li><li>• Mejora de las interacciones sociales.</li><li>• La actividad física permite que los niños y adolescentes desarrollen, a su vez, una amplia gama de competencias y cualidades, como la cooperación, la comunicación, el liderazgo, la disciplina, el trabajo de equipo, la concentración y la memoria</li><li>• Sentirnos liberados de las obligaciones y presiones de la vida cotidiana.</li><li>• 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.</li><li>• Mejora nuestra condición física, somos más eficaces en nuestra vida cotidiana.</li></ul> |

---

*Nota.* Adaptado de Beneficios de la actividad física para niños y adolescentes en el contexto escolar.

**4.2.1.2. Deporte, cultura y sociedad.** El deporte a lo largo de la historia ha estado ligado a la sociedad y su cultura, desde la perspectiva de Pérez y Muñoz (2018), afirman que: El deporte es una actividad generadora de relaciones sociales y está inseparablemente unido a la gestación de identidades colectivas y personales, al mismo tiempo que incorpora notables ventajas al beneficio del capital social. El deporte permite a los individuos dar respuesta a sus necesidades de socialización favoreciendo relaciones micro grupales. Mediante el deporte, los individuos pueden dar una equilibrada salida a sus emociones, estableciéndose como un contexto idóneo para entablar íntimas relaciones primarias de afecto y empatía. (p.14)

Hidalgo (2017), expresa que el deporte, sociedad y cultura en la actualidad son elementos que se encuentran entrelazados, el deporte, ayuda a la formación y educación en la sociedad para mejorar la calidad de vida, mediante distintas disciplinas y eventos deportivos se ve reflejada la cultura de distintos países al rededor del mundo, convirtiéndose en proyectos que mejoran la tecnología, economía y ayuda a mantener el bienestar social.

### **4.3. El Fútbol**

La Real Academia Española (2023), define al futbol como un “juego entre dos equipos de once jugadores, cuyo objetivo es hacer entrar en la portería contraria un balón que no puede ser tocado con las manos ni con los brazos, salvo por el portero en su área de meta”. Barrero y Camacho (2020), señalan que el fútbol es un juego colectivo o trabajo en equipo,

en el cual un grupo de jugadores se complementan para conseguir el objetivo de desplazar una pelota a través del campo de juego para intentar ubicarla dentro del arco contrario, cuya acción se denomina como gol. Esta acción puede verse condicionada por la presencia de oponentes en el campo rival. Además, existen algunos elementos, los cuales son de carácter específico, como porterías, balón, campo de juego y un reglamento determinado por el máximo órgano rector de este deporte, la Federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA).

Villarruel (2021), 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. Se juega en un campo rectangular de césped, con una meta o portería a cada lado del campo. El objetivo del juego es desplazar una pelota a través del campo para intentar ubicarla dentro de la meta contraria, acción que se denomina gol. El equipo que marque más goles al cabo del partido es el que resulta ganador. (p. 65)

#### **4.3.1. Campo de futbol**

El campo de juego es uno de los componentes más importantes para la práctica del fútbol, el cual debe cumplir con algunos parámetros establecidos por la Federación Internacional de Fútbol Asociación [FIFA], (2016), estas reglas se mencionan a continuación en la Tabla 2:

**Tabla 2**

*Parámetros del campo de juego*

| <b>Parámetros</b>  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• El terreno de juego será rectangular y estará marcado con líneas.</li><li>• Los partidos podrán jugarse en superficies naturales o artificiales, de acuerdo con el reglamento de la competición.</li><li>• El terreno de juego estará dividido en dos mitades por una línea media que unirá los puntos medios de las dos líneas de banda</li><li>• El centro del campo estará marcado con un punto en la mitad de la línea media, alrededor del cual se trazará un círculo con un radio de 9.15 m.</li><li>• La longitud de la línea de banda deberá ser superior a la longitud de la línea de meta.<br/>Longitud (línea de banda):</li><li>• Mínimo 90 m máximo 120 m Anchura (línea de meta)</li></ul> |

- Mínimo 45 m máximo 90 m todas las líneas deberán tener la misma anchura, como máximo 12 cm.

*Nota.* Adaptado de reglas del juego Federación Internacional de Fútbol Asociación (2016).

#### **4.3.2. Historia del Fútbol**

Laborido (2019), expone que el fútbol surgió como práctica de las clases sociales altas, como la burguesía, donde se consideraba al deporte como ocio o un pasatiempo. Con el pasar del tiempo fue tomando fuerza y adquiriendo popularidad en las distintas clases sociales. El fútbol con el transcurrir de los años logro influencia en aspectos culturales, sociales, económicos y religiosos, dando inicio a la formación de instituciones, las cuales se las denomina en la actualidad como club deportivo.

Así mismo, Laborido (2019), menciona que club deportivo se entiende como:

[...] una asociación de individuos que se agrupan por tener los mismos intereses, nació en Inglaterra antes del siglo XIX. Los primeros clubes deportivos que surgieron fueron fundados con carácter restrictivo por los aristócratas ingleses: el Royal and Ancient Golf club en 1754 y el Marylebone Cricket club en 1787. Los clubes deportivos están organizados en federaciones (a nivel provincial, nacional e internacional). Tanto las federaciones como los clubes están condicionados por aspectos socioculturales, que se rigen por reglas y normas que contribuyen a delimitar el funcionamiento del juego deportivo. (p. 5)

**4.3.2.1. Historia del Fútbol Ecuatoriano.** Nieto (2019), expone que el fútbol en el Ecuador fue introducido a finales del siglo XIX por las familias pudientes de nuestro país, los cuales viajaron a Reino Unido y conocieron este deporte. El primer club de fútbol del Ecuador fue fundado el 23 de abril de 1899 en la ciudad de Guayaquil con el nombre de “Guayaquil Sporting Club”. En ese mismo año arribaron a la ciudad de Guayaquil los hermanos Juan Alfredo y Roberto Wrigt los cuales trajeron consigo el primer balón y reglas de un juego conocido como Foot Ball, los hermanos formaron parte de la unión cricket club de la ciudad de Lima-Perú. Nieto destaca que:

El fútbol en Ecuador nos presenta una pauta para determinar el escenario actual de la Federación Ecuatoriana de Fútbol (FEF). Sus agremiados han disputado 60 campeonatos en la ‘serie A’ del fútbol profesional. La primera división del balompié ecuatoriano se dividía en serie A y B, en cada serie participan 16 equipos con sus

respectivas categorías, los equipos del fútbol profesional se encuentran agremiados en 22 asociaciones provinciales (p. 89)

#### **4.3.3. Las escuelas o academias de fútbol**

Las escuelas o academias de fútbol en la actualidad cumplen con un papel fundamental en el desarrollo de nuevos deportistas en las distintas disciplinas o deportes en el cual va más allá de enseñar las reglas y tácticas de juego, además de contribuir con la formación personal y moral de los estudiantes. Silva (2023), afirma que:

Uno de los aspectos más notorios de las academias de fútbol y su influencia en los jóvenes es su contribución al desarrollo de sus habilidades deportivas. A menudo dotadas de entrenadores expertos, estas instituciones juegan un papel crucial en la formación de futuros talentos del fútbol. Según un estudio publicado en los jóvenes que acuden a las academias de fútbol tienen una probabilidad significativamente mayor de alcanzar el nivel profesional en comparación con aquellos que no lo hacen. (p. 9)

Las escuelas de fútbol deben de desarrollar un conjunto de estrategias y objetivos que guíen las actividades de enseñanza-aprendizaje con el propósito de alcanzar las metas fijadas. De acuerdo al autor Idoate (2020), las escuelas de fútbol deben promover “la formación, el desarrollo y la mejora de todas las capacidades técnicas, tácticas, condicionales y coordinativas específicas de los deportistas en cada una de sus etapas evolutivas, así como de sus capacidades psicológicas” (párr. 4).

**4.3.3.1. Beneficios de las escuelas de fútbol.** En la actualidad, las escuelas deportivas buscan brindar distintos beneficios que ayuden a los niños y jóvenes a su desarrollo en el ámbito deportivo. Para Jaramillo y Lujan (2020), las ventajas de las escuelas deportivas son:

Estructuras curriculares de carácter pedagógico y procesos de formación deportiva, organizadas por ciclos, encargadas de contribuir a la formación física, intelectual, afectiva y social de los deportistas, propósito que se logra a través de programas sistemáticos que permiten adquirir una disciplina deportiva, de acuerdo con los intereses, del deporte, como salud, recreación y rendimiento. (p. 35).

La Federación Internacional de Fútbol Asociación (2024), menciona que los beneficios que aportan las escuelas de fútbol a las comunidades son los siguientes.

- Genera integración social y reduce las diferencias entre ellos.

- Genera fuentes de trabajo.
- Genera nuevas oportunidades a mujeres y niñas, reduciendo los estereotipos sociales.
- Promueve el desarrollo de nuevas habilidades y capacidades en niños y jóvenes de la comunidad.
- Promueve la creación de áreas verdes y el respeto por el medio ambiente.

#### **4.4. Marco Conceptual**

En el marco conceptual nos permitió sostener, sustentar la investigación realizada con diferentes autores los cuales ayudan a la comprensión de los temas del proyecto, así mismo, se fundamentó con teorías científicas de autores destacados.

##### ***4.4.1. Proyectos de Inversión***

Se denomina proyecto de inversión al plan de actividades donde se fija un capital inicial y se determina una serie de gastos de distintos tipos, los cuales ayudan a producir un producto o un servicio que está enfocado a satisfacer las necesidades de una comunidad en general. El objetivo del proyecto de inversión es determinar la rentabilidad económica y la aceptación social del mismo, asegurando satisfacer una necesidad de manera rentable, segura y eficiente, para tomar una decisión adecuada del proyecto (Baca, 2019). Por lo tanto, los proyectos de inversión son una manera de determinar el mejor camino de desarrollo para la inversión de un proyecto.

Sapag et al. (2014), menciona que un proyecto de inversión es la “búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantos, una necesidad humana o deseo” (p.16). Morales y Morales (2019), cita que un proyecto de inversión depende de los cálculos y procedimientos que se empleen para realizar la proyección de recursos humanos, financieros y materiales que se utilizan en el desarrollo del proyecto con el fin de satisfacer una necesidad o fructificar una oportunidad.

##### ***4.4.2. Importancia de la Elaboración de un Proyecto de Inversión***

Los proyectos de inversión son un punto vital en proceso de desarrollo de un nuevo producto o servicio, Córdoba (2011), menciona que:

La ejecución de proyectos productivos 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. (p. 7)

Baca (2019), destaca que la importancia de los proyectos de inversión radica en la necesidad humana que se desea compensar, siendo esta la única forma de producir un bien o servicio. Es claro que el realizar un proyecto de inversión en la actualidad se requiere una base inteligente que respalde dicha inversión, es por ello que se recomienda realizar un plan estructurado y evaluado, el cual se convierta en un modelo a seguir.

#### **4.4.3. Ciclo de los Proyectos de Inversión**

Pasaca (2017), señala que la elaboración de un proyecto involucra la realización de un conjunto de actividades sometiéndose a una serie de pasos los cuales terminan con la vida útil del proyecto, al hablar de este ciclo se presentan algunas versiones originales principalmente por el manejo de la terminología. El ciclo de vida de un proyecto tiene tres etapas que son, preinversión, inversión y operación, las cuales se detallan en la Tabla 3:

**Tabla 3**

*Etapas de la vida de un proyecto*

| <b>Etapas de un proyecto de inversión</b> |   |
|---|---|
| Preinversión                              | La preinversión consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto y establecer cómo se llevaría a cabo para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen.   |
| Inversión                                 | 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.   |
| Operación                                 | 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 |

*Nota.* Adaptado de Evaluación de proyectos, Córdoba (2011).

#### **4.5. Estudio de mercado**

Córdoba (2011), define el mercado como un lugar en el que interactúan oferentes y demandantes de un bien o servicio, el cual debe cumplir con ciertos parámetros como calidad, precio, cantidad y variedad, estos aspectos son muy importantes al realizar un estudio de mercado, Córdoba, menciona que se deben tener en cuenta los siguientes puntos para realizar el estudio:

- Es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto.
- Sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos.

- Abarca variables sociales y económicas.
- Recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad.

En consecuencia, el estudio de mercado es de vital importancia, nos permite tener una idea sobre cómo se va a llevar distintos procesos, desde la publicidad, precios, diseño, presentación y nos permite medir la aceptabilidad de un producto o servicio. Baca (2019), afirma que la investigación de mercados “es un estudio que proporciona información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, la cual está encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto” (p. 25).

#### ***4.5.1. Objetivos del Estudio de Mercado***

Para el desarrollo de un estudio de mercado se debe cumplir con los siguientes objetivos de acuerdo con Córdoba (2011):

- Verificar la existencia de una necesidad insatisfecha y analizar la viabilidad operativa e introducir el producto o servicio al público objetivo.
- Demostrar la existencia de todos los factores tecnológicos para producir dicho producto o servicio, además de asesorarnos de la existencia de insumos y materia prima existente, para tomar la decisión si es viable producir u ofrecer un servicio.
- Demostrar la facilidad económica para llevar a cabo el proyecto y verificar la rentabilidad del mismo.

#### ***4.5.2. Segmentación de Mercado***

La segmentación de mercado es un proceso en el cual se determina los gustos y preferencias de un mercado en específico. Sapag et al. (2014), afirma que:

La segmentación del mercado es el proceso mediante el cual se divide un mercado en grupos uniformes y homogéneos más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Debido a esta similitud, es posible que dichos individuos respondan de manera similar a determinadas estrategias de marketing. Por ello, se denomina segmentación a la agrupación de consumidores de acuerdo con algún comportamiento similar en el acto de compra; lo anterior reconoce que el mercado consumidor está compuesto por individuos con diversidad de ingresos, edad, sexo, clase social, educación y residencia en distintos lugares, lo que los hace tener necesidades y deseos también distintos. (p. 61)



### 4.5.3. *El producto*

Morales y Morales (2019), define al producto como “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, entre otros” (p. 75).

Por lo tanto, en la elaboración de proyectos se debe realizar la descripción detallada del producto o servicio, teniendo en cuenta las normas de producción emitidas por la ley. Además, dependiendo del producto se deberá colocar las indicaciones respectivas como materiales, insumos, tolerancia y normas que ayuden a tener una visión clara sobre el producto a los consumidores (Mondragon, 2017).

El producto es la parte más importante de las empresas, en la actualidad es de suma importancia mantener una buena presentación, calidad, diseño y precio, al considerar como objetivo principal el satisfacer las necesidades y deseos de los clientes mediante un producto o servicio. Córdoba (2011), plantea la siguiente clasificación de productos o servicios:

- ***Bienes no duraderos o fungibles:*** Son bienes que se consumen rápidamente como los alimentos.
  - ***Bienes duraderos:*** Son bienes que normalmente sobreviven a muchos usos, tales como electrodomésticos y ropa.
  - ***Servicios:*** Son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en venta, tales como transportes y reparaciones.
  - ***Bienes de Consumo:*** Son aquellos bienes finales producidos para ser utilizados por los individuos o familias.
  - ***Bienes de Capital o de inversión:*** Son utilizados como medios en el proceso de transformación de la producción de otros bienes o servicios (maquinaria, equipos).
  - ***Bienes intermedios:*** Se denominan insumos, materia prima y materiales. Estos bienes intermedios son convertidos en algo concreto que se denominará producto final.
  - ***Bienes en proceso:*** Se refieren a los factores de la producción vinculados al proceso productivo y todavía no totalmente convertidos en productos acabados.
  - ***Bienes finales o productos terminados:*** Son los que están listos para las ventas.
- (p.57)

#### **4.5.4. Análisis de la demanda**

El análisis de la demanda busca determinar y medir los requerimientos del mercado sobre un producto o servicio en específico. Baca (2019), define la demanda como la “cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (p. 28); este análisis nos ayuda a establecer algunos elementos muy importantes dentro del mercado como: la necesidad de la población sobre un servicio o un bien, precios, calidad de los productos que ofrece la competencia y los productos sustitutos, además, se debe trabajar con información real y de fuentes confiables para asegurar un análisis concreto.

Morales y Morales (2019), entiende por demanda a la “cantidad de productos (bienes y servicios) que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado con la finalidad de satisfacer una necesidad específica” (p. 55); al realizar el estudio de la demanda debemos tener en cuenta los siguientes propósitos:

- Medir el nivel de aceptabilidad del producto en el mercado.
- Identificar las necesidades reales que requiere el mercado.
- Medir si la producción del producto puede satisfacer el mercado.
- Identificar los gustos de los clientes.
- Determinar las características específicas del mercado al que nos vamos a enfocar.

**4.5.4.1. Clasificación de la demanda.** Morales y Morales (2019), sostienen que existen dos tipos de demandas:

La demanda potencial; es la cuantificación de los requerimientos de productos de la población, independientemente de que esta pueda o no adquirirlos, es decir, es la determinación en términos cuantitativos de los requerimientos de productos para satisfacer las necesidades de la población. 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. (pp.55-56)

#### **4.5.5. Análisis de oferta**

Al realizar un estudio de mercado se debe tener en cuenta el análisis de la oferta, para Baca (2019), “es la cantidad de bienes o servicios de un cierto número de oferentes (productores) que estén dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (p. 54); este análisis se realiza con la finalidad de medir factores como: precio,

calidad, presentación y cantidad de materia prima existente. Córdoba (2011), menciona que se debe tener en cuenta los siguientes aspectos para realizar este análisis:

Ley de la oferta: la cantidad ofrecida de un bien varía directamente con su precio; es decir, a mayores precios menores cantidades ofrecidas, a menores precios mas cantidades ofrecidas. Cambios de la cantidad ofrecida: son los movimientos a lo largo de una curva de oferta generada por la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio. (p. 72)

**4.5.5.1. Tipos de oferta.** En la Tabla 4 se detalla los tipos de oferta según Córdoba (2011):

**Tabla 4**

*Tipos de oferta*

| <b>Clasificación de la oferta</b>  |
|--|
| <b>Oferta Perfectamente Elástica:</b> En este caso un pequeño cambio en el precio produce un cambio infinitamente grande en la cantidad ofrecida.                          |
| <b>Oferta Relativamente Elástica:</b> Es relativamente elástica cuando un cambio porcentual en el precio se traduce en un cambio porcentual mayor en la cantidad ofrecida. |
| <b>Oferta de Elasticidad Unitaria:</b> Se produce cuando un cambio porcentual en el precio origina el mismo cambio porcentual en la cantidad ofrecida.                     |
| <b>Oferta Relativamente Inelástica:</b> Se presenta cuando un cambio porcentual en el precio produce un cambio porcentual menor en la cantidad ofrecida.                   |
| <b>Oferta Inelástica:</b> Cuando un cambio porcentual en el precio no origina cambio alguno en la cantidad ofrecida.   |

*Nota.* Adaptado de Formulación y evaluación de proyectos. Córdoba (2011).

#### **4.6. Estudio Técnico**

Córdoba (2011), expresa que el estudio técnico se lo realiza con la finalidad de responder las siguientes incógnitas del proyecto como: donde, cuanto, como y como se realizará la producción, de igual manera en este apartado se presentan los recursos y las funciones que se cumplirán para la elaboración de un producto o servicio.

Sapag et al. (2014), definen al estudio técnico como el proveedor de información sobre los costos requeridos en la operación, además, en este análisis se debe detallar las especificaciones técnicas, maquinaria, distribución de la planta, talento humano, costos de mantenimiento, localización y tecnología involucrada.

Para la realización del estudio técnico se debe de tomar en cuenta lo siguiente, su función principal es proporcionar información requerida sobre las características del proceso

productivo y la capacidad de la planta, por lo tanto, Morales y Morales (2019), recomiendan tomar en cuenta lo siguiente:

- Estudio de materias primas e insumos del proceso productivo.
- Localización general y específica de las instalaciones.
- Dimensión o tamaño de la planta de producción.
- Estudio de ingeniería del proyecto.

#### ***4.6.1. Tamaño del Proyecto***

El tamaño del proyecto se mide a raíz de la capacidad de producción del mismo en este punto se tiene en cuenta las unidades producidas en un periodo puede ser unidades producidas, lotes o volumen de igual forma se considera en tiempo requerido que se lo toma por días, meses o años dependiendo del tipo del proyecto que se esté realizando. Además, se considera el nivel de las inversiones y los costos, de esta manera se determina el nivel de rentabilidad del proyecto, la cual nos ayuda a tener un perfil claro para tomar decisiones (Córdoba, 2011).

Mondragón (2017), menciona que:

El tamaño de un proyecto se determina al analizar en forma interrelacionada por la tecnología del proyecto y el estudio del mercado, es importante para conocer el monto y el costo de las inversiones del proyecto. El tamaño puede expresarse en diferentes unidades de análisis, por el número de unidades de producción, número de hectáreas cultivadas, volumen de producción, número de empleos generados, monto de inversión requerida y número de usuarios atendidos. (p.52)

#### ***4.6.2. Localización de la Planta***

Baca (2019), sostiene que en este punto se debe determinar el sitio óptimo para realizar la localización de la planta de producción, además, se debe tener en cuenta una serie de factores como: el sitio potencial a colocar, la facilidad de conseguir materia prima, cercanía a los clientes, transporte y mano de obra; Estos factores se deben colocar en una lista y realizar una puntuación para al final evaluar y tomará una decisión acorde a las necesidades del proyecto.

El apartado de localización se debe definir de forma clara, al permitir ubicar la unidad de producción, para obtener el cien por ciento de la producción, generando utilidad y reduciendo los riesgos. Uno de los problemas que se presenta al determinar el lugar de la

planta de producción, de acuerdo con Cevallos et al. (2022), son las materias primas y los clientes, por ello, se debe escoger estratégicamente el área geográfica como la macrolocalización, que se refiere a la zona, región, provincia o área geográfica en la que se va a ubicar el proyecto, la microlocalización, consiste en definir los factores generales como la ciudad considerando los siguientes puntos:

- Disponibilidad de medios de transporte.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Disponibilidad de servicios a la comunidad.





#### 4.6.3. Ingeniería del Proyecto

Baca (2019), manifiesta que “la ingeniería del proyecto resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta” (p. 112). Al mismo tiempo, se debe determinar puntos como la adquisición de maquinaria y equipos, así como, la distribución correcta de la planta y determinar la estructura organizativa y jurídica con la que se estará trabajando en el proyecto.

**4.6.3.1. Proceso de producción.** Se refiere al procedimiento técnico que se emplea en el proyecto para la obtención de los bienes, insumos y servicios, además, se debe identificar el proceso necesario para la transformación de la materia prima hasta convertirse en un producto listo para el consumo de los clientes en el cual se debe detallar todo el proceso realizado en un diagrama de flujo donde se emplea la siguiente simbología que se detalla en la Tabla 5.

**Tabla 5**

*Simbología diagrama de flujo*

| <b>Simbología</b>   |  |
|---|--|
|  | <b>Operación.</b> Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.               |
|  | <b>Transporte.</b> Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.  |
|  | <b>Demora.</b> Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones el propio proceso exige una demora. |
|  | <b>Almacenamiento.</b> Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.   |



**Inspección.** Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.



**Operación combinada.** Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

---

*Nota.* Adaptado de Evaluación de proyectos. Baca (2019).

#### **4.6.4. Diseño organizacional**

Cevallos et al. (2022), mencionan que al desarrollar un proyecto se tendrá que realizar la estructura organizacional, donde se ordena los recursos humanos, económicos y materiales del proyecto, esto ayuda a minimizar errores en la puesta en marcha para cumplir con los objetivos planteados, esta organización obedece las necesidades del proyecto. Para Sapag et al. (2014), el estudio organizacional se puede definir como:

[...] la serie de aspectos que tienen repercusión en su rentabilidad y el nivel de participación de unidades externas, es decir, hasta qué punto debieran considerarse actividades desarrolladas por externos a través de la tercerización, como actividades de logística, servicios de seguridad, servicios de contabilidad, y mantenimiento. Como consecuencia de ello, se deberá definir entonces el tamaño de la estructura organizacional que tendrá el proyecto. (p. 170)

Morales y Morales (2019), recomiendan que al realizar el diseño del proyecto es esencial contar con diferentes elementos que ayudan a mejorar la organización como:

- Adecuada definición y asignación de deberes.
- Asignación de la autoridad correspondiente a las obligaciones de cada puesto.
- Definir las responsabilidades de los departamentos y de cada uno de los puestos.
- División de trabajo de manera equitativa y equilibrada.
- Definir y mantener comunicación adecuada con los subalternos

#### **4.7. Estructura legal**

Córdoba (2011), menciona que el marco jurídico de un proyecto son las diferentes normas y leyes establecidas por la constitución y reglamentos, además, se debe cumplir con las normas locales donde está establecida la planta de producción, estas normas ayudan al desarrollo de la organización.

La elección de la forma jurídica de la organización, conforme a lo mencionado por Córdoba (2011), se debe tener en cuenta los distintos tipos de organización que se encuentren

en las normativas vigentes, características, ventajas y desventajas. Las distintas organizaciones del mundo se dividen en dos tipos:

- **Negocios de un solo propietario:** Son empresas individuales las cuales cumplen con las siguientes características: Pertenecer a un solo dueño o propietario; El propietario recibe beneficio de todas las actividades de la empresa y responde por las obligaciones contraídas; Son la forma jurídica más numerosa en el mundo; Para establecerla se necesita iniciativa, una mínima cantidad de capital y la licencia para funcionar; Para ampliarla se utiliza capital personal (limitado) o préstamos de entidades financieras.
- **Sociedades:** Son el tipo de organización donde dos o más personas son los dueños, quienes están obligados a realizar aportes de insumos, bienes, capital o trabajo con la finalidad de repartirse las utilidades obtenidas durante un periodo acordado por los socios. Este tipo de organización se divide en:
  - **Sociedades colectivas.** Principalmente conocidas por ser constituida por familias.
  - **Sociedades en comandita.** En este tipo de sociedad está constituida por socios gestores y socios comanditarios.
  - **Sociedades de responsabilidad limitada.** Cuenta con características de tipo societario y de personas las cuales quieran integrarse a la organización.
  - **Sociedades anónimas.** Este tipo de sociedad es conocida por la asociación, en la que cualquier persona puede ser accionista.

#### 4.8. Estudio económico

Una vez culminado el diseño organizacional del proyecto se debe realizar uno de los puntos más importantes, según Mondragón (2017), el análisis económico es esencial porque “pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, funciones administrativas, de producción y ventas” (p.71).

Por su parte, Baca (2019), define al análisis económico como la evaluación financiera para adquirir la materia prima, mano de obra directa e indirecta, equipos, maquinaria, personal administrativo, entre otros, los cuales se deben presentar en forma de inversiones y gastos.

#### **4.8.1. Inversiones**

La inversión es un punto muy importante para un proyecto, Córdoba (2011), sostiene que la inversión “comprende el inicio para todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo” (p. 191). Inicialmente, se debe demostrar que la inversión, es suficiente para cubrir los gastos generados en el proyecto.

**4.8.1.1. Inversión fija.** La inversión fija comprende elementos como el terreno, edificaciones, maquinaria, equipo mobiliario, herramientas y vehículos, esta clasificación debe ser realizar de forma correcta y ser colocada en el capital fijo.

**4.8.1.2. Inversión diferida.** En este punto se colocan los activos intangibles que son los gastos requeridos para el funcionamiento de la empresa o proyecto los que se puede mencionar como gastos preliminares, de estudios, derechos, patentes, permisos, licencias, marcas, puesta en marcha e instalación y la estructura organizativa.

**4.8.1.3. Capital de trabajo inicial.** Se denomina a la diferencia entre el activo circulante y positivo circulante, al cual se lo denomina capital adicional el cual es necesario para que funcione el proyecto, es decir que son los recursos necesarios para la primera producción mientras se perciben los primeros ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa. Su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas entre otros (Córdoba, 2011).

#### **4.8.2. Financiamiento**

Sapag et al. (2014), sostienen que el estudio financiero en un proyecto nos permite organizar la información económica que se describe en los estudios previamente realizados, el objetivo principal es determinar la rentabilidad del proyecto y considerar el valor residual de las inversiones.

Pasaca (2017), argumenta una vez conocido el monto de la inversión es necesario busca las fuentes de financiamiento, por lo que menciona dos tipos de fuentes:

1. Fuente Interna: Constituida por el aporte de socios o inversionistas donde se fracciona el monto monetario en función de las acciones de cada inversor.



2. Fuente externa: Constituida por las entidades financieras, donde es necesario realizar y mostrar los estudios o análisis de mercado con la finalidad de conseguir el crédito solicitado.

**4.8.2.1. Fuentes y usos de los fondos.** Las fuentes de financiamiento son muy importantes para contar con recursos suficientes, para poner en marcha el proyecto, es por ello que se debe recurrir a entidades confiables. Pasaca (2017), define a las fuentes de financiamiento como:

El origen del capital que será usado para el financiamiento del proyecto, esto nos permitirá tener claro cuál es la forma de financiar el plan en las siguientes etapas. Las fuentes y el uso del capital se deben agrupar de acuerdo a su origen, pueden ser internas y externas, los cuales deben estar distribuidos con relación a la fase del proyecto. (p. 90)

#### **4.8.3. Punto de equilibrio**

Baca (2019), explica que el punto de equilibrio es una técnica que nos permite analizar la relación entre los ingresos, los costos fijos y variables, lo cuales nos permite medir el nivel adecuado de producción en el que los ingresos por venta deben ser iguales a la suma de los costos fijos y variables, se debe tener en cuenta los siguientes parámetros.

- Para realizar el cálculo no se debe tener en cuenta la inversión inicial.
- Realizar adecuadamente la clasificación de costos, mientras los costos fijos son más bajos, más rápido se puede determinar el punto de equilibrio.
- El punto de equilibrio varía según los datos proporcionados, este varía según distintos factores como costos e ingresos.

Por lo tanto, estar atento a la producción requerida para determinar la cantidad de producción en cada departamento es un punto muy importante, en la actualidad este ejercicio nos permite mantener un equilibrio entre los costos fijos y los variables. Para la determinación del punto de equilibrio se debe considerar la siguiente fórmula:

$$PE = CFT / 1 - (CVT / VT)$$

**PE.** = Punto de equilibrio

**1**= Constante matemática

**VT**= Ventas totales

**CFT**= Costo Fijo Total

**CVT=** costo variable total.

#### **4.8.4. Estructura de costos y gastos**

En el análisis de costos se debe recurrir a la contabilidad de costos, donde se detalla el uso de los costos totales de producción y sirve para determinar el costo real de producir un producto o generar un servicio, conocer estos datos nos ayudaran a determinar el precio del producto para la venta al público.

**4.8.4.1. Los Costos de Producción.** Dentro de los costos de producción se pueden considerar los siguientes rubros materias primas directas y la mano de obra directa, además de ello se debe tener en cuenta los costos indirectos en este caso son los siguientes rubros: mano de obra indirecta, materia prima indirecta, costos de mantenimiento, amortizaciones y las depreciaciones para la determinación del costo total de producción donde se aplica la siguiente fórmula (Cevallos et al., 2022).

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

**CPT.** Costo total de producción

**CO.** Costo de producción

**CP.** Costo de operación

**4.8.4.2. Los gastos operacionales.** Están compuestos principalmente por:

- **Gastos administrativos:** Están compuestos por los gastos provenientes del área administrativa como sueldos, salarios y el pago de servicios básicos.
- **Gastos de venta:** Estos gastos provenientes del departamento de ventas o mercadotecnia en el cual se debe considerar el sueldo de vendedores, comisiones de ventas y costos de publicidad.
- **Gastos Financieros:** Estos gastos son los que deben pagarse por el financiamiento obtenido, es recomendable colocar este gasto por separado de los gastos de venta y administrativos.

#### **4.8.5. Clasificación de Costos**

Los costos de un proyecto deben ser clasificados de acuerdo a sus características, origen o naturaleza. Para Morales y Morales (2019), los costos se clasifican en dos grupos: Costos fijos: Son los costos que la empresa debe asumir, produzca o no, estos pueden cambiar de acuerdo a los niveles de producción; Costos variables: Son los costos que van con relación

a los niveles de producción de la empresa, los cuales varían estrechamente a la producción de un producto o servicio.

#### **4.8.6. Estado de pérdidas y ganancias**

Calcula los beneficios que se obtendrán en un determinado periodo del producto o servicio ofrecido en el cual se consideran las ventas realizadas, además se toma en cuenta los costos de producción, gastos de ventas, administrativos, gastos financieros, depreciaciones y la amortización de activos (Córdoba, 2011).

#### **4.9. Evaluación financiera**

Córdoba (2011), detalla que la evaluación financiera se debe realizar al final del proyecto de factibilidad, su principal objetivo es determinar si es rentable basándose en los resultados presentados para tomar la decisión de invertir, además, se deben presentar los estados de pérdidas y ganancias, flujo de caja y su respectivo balance general. Córdoba, manifiesta que existen distintas formas de medir la rentabilidad de un proyecto, como las unidades monetarias, tiempo que demora y recuperación de la inversión, las cuales se basan en el concepto del valor del dinero en el tiempo.

##### **4.9.1. Flujo de caja**

El flujo de caja requiere gran atención en su elaboración por la importancia en el estado financiero, el cual ayuda a medir los movimientos de efectivos en los cuales se incluyen operaciones como las depresiones y amortizaciones, las cuales generan salidas de dinero. Su principal objetivo es analizar la viabilidad económica del proyecto para cumplir con las distintas obligaciones y medir la utilidad generada a lo largo del desarrollo. Para, Córdoba (2011). El flujo de caja está compuesto los siguientes puntos.

- Ingresos de operación.
- Egresos de inversión.
- Egresos de operación.
- Valor de salvamento.

Pasaca (2017), explica que existen dos tipos de flujo de caja: Financiero que se determina al restar ingresos totales sobre los egresos totales; Flujo económico, consiste en sumar los valores de amortizaciones y depreciaciones a la diferencia obtenida de ingresos y egresos.

#### **4.9.2. Valor actual neto**

Córdoba (2011), define al valor neto como:

El procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión. También se conoce como el valor actual neto (VAN), definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial. En los programas Excel y calcule esta función financiera se llama VNA. (p.236)

El valor presente neto es el método más conocido y el más aceptado, este mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero (Córdoba, 2011).

$$VAN = \sum \text{Flujos actualizados} - \text{Inversión}$$

#### **4.9.3. Tasa interna de rendimiento (TIR)**

La tasa interna de retorno, conocida como la TIR, es un indicador que ayuda a medir la rentabilidad de un proyecto durante toda su vida útil. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, surge de la fórmula del VAN un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto significa que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida (Córdoba, 2011).

Para Sapag et al. (2014), es un factor que “evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual” (p. 253); Se debe considerar los siguientes parámetros en su determinación los cuales se detallan a continuación.

- Si un proyecto tiene  $TIR > \text{Tasa de interés de oportunidad}$ , entonces se puede aceptar.
- Si la  $TIR < \text{Tasa de interés de oportunidad}$ , se rechaza.
- Si la  $TIR = \text{Tasa de interés de oportunidad}$ , hay indiferencia frente al proyecto

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

#### 4.9.4. Relación beneficio -costo

El beneficio-costo o índice de productividad, nos permite realizar una clasificación de proyectos en orden descendente y debe cumplir con la siguiente regla: si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto para determinar este indicador se utiliza la siguiente fórmula (Córdoba, 2011).

$$RBC = \left(\frac{\text{€ Ingresos Actualizados}}{\text{€ Egresos Actualizados}}\right)$$

#### 4.9.5. Periodo de recuperación del capital

El periodo de recuperación del capital, o denominado PP por sus siglas en inglés (Payback Period), se usa para determinar el tiempo requerido para la recuperación de la inversión inicial, su unidad de medida es comúnmente en años (Baca, 2019).

Córdoba, (2011), describe las siguientes características:

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

Para determinar el periodo de recuperación del capital se debe usar la siguiente fórmula:

$$PR = \text{Año que supera la inversión} \left(\frac{\text{inversión} - \text{primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}\right)$$

#### 4.9.6. Análisis de sensibilidad

Una vez culminado el desarrollo del proyecto, se debe realizar el análisis de sensibilidad, el cual ayuda a determinar las variaciones del proyecto en un periodo. Este

análisis se realiza comúnmente por años en el cual existe factores que pueden cambiar en el transcurso de su desarrollo.

Sapag et al., (2014), manifiestan que:

La importancia del análisis de sensibilidad radica en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados. Tomar decisiones bajo riesgo necesariamente lleva implícita la idea de que existen escenarios no necesariamente favorables. El análisis de sensibilidad, por medio de los diferentes modelos que se definirán posteriormente, revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes. Visualizar qué variables tienen mayor efecto en el resultado frente a distintos grados de error en su estimación permite decidir acerca de la necesidad de realizar estudios más profundos de esas variables a fin de mejorar las estimaciones y reducir el grado de riesgo por error las fórmulas que se debe utilizar son la siguientes (p. 315)

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

**Valor de Sensibilidad**

$$AS = \frac{\%V}{NTRR}$$

**Porcentaje de Variación**

$$\%V = \frac{DTIR}{TIR} * 100$$

**Tasa Interna Resultante**

$$DTIR = TIR.O - NTIR$$

## **5. Metodología**

Para la realización de la investigación se utilizaron diferentes materiales, métodos, técnicas e instrumentos que permitieron la obtención de la información para el cumplimiento de los objetivos.

### **5.1. Enfoque y tipo de investigación**

La investigación es de carácter descriptiva con un enfoque cuantitativo que permitió, analizar y describir cada una de las variables que están descritas en los estudios. Permitted conocer los gustos y preferencias respecto al servicio de la escuela de fútbol, establecer el segmento de mercado, realizar los análisis de los resultados y determinar los puntos claves de la investigación, con los datos obtenidos se llegan a concluir sobre el proyecto en ejecución.

### **5.3. Métodos**

Para el desarrollo del trabajo de investigación se utilizó el método deductivo: que se utilizó para el levantamiento de la información bibliográfica, de libros, revistas, documentos, artículos y páginas web que aporten con información relacionada con el tema de estudio.

### **5.4. Técnica**

En el desarrollo del proyecto se utilizó la técnica de la observación directa, esta técnica nos ayudó a tener una idea real sobre la existencia de una necesidad en la localidad y determinar los gustos y preferencias de los niños en ciertos deportes de forma más particular el fútbol, así mismo, fue utilizada para determinar la ubicación de las instalaciones para brindar el servicio. Además, se utilizó la técnica de la encuesta la cual nos ayudó a recabar información, la cual se aplicó en el cantón de Gonzanamá específicamente a las familias de la zona urbana del mismo con un total de familias de 624 familias, los datos obtenidos nos ayudaron a determinar la demanda existente en del servicio.

### **5.5. Población de estudio**

En el marco de la investigación se trabajó con la población correspondiente a las familias de la zona urbana del cantón Gonzanamá. Para determinar la población del estudio se investigó en el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) el número de familias existentes en el cantón Gonzanamá, el último censo realizado en el año 2022, revela que hay un total de 615 familias con un índice de 3,21 integrantes por familia con una tasa de

crecimiento de 1.52%. Para establecer el número real de familias existente se utilizó la siguiente fórmula:

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

$$PF = 2022 (1 + 0.0152)^1$$

$$PF = 1.972 (1.0152)^1$$

$$PF= 2003$$

### Familias del Cantón

$$P_{2022} = 2003/3.21$$

$$P_{2022} = 624$$

**Tabla 6**

*Proyección de la población*

|          | Año         | Población total<br>(1.52%) | Total de Familias |
|----------|-------------|----------------------------|-------------------|
|          | 2022        | 1.973                      | 615               |
| 0        | 2023        | 2.003                      | 624               |
| 1        | 2024        | 2.033                      | 633               |
| 2        | 2025        | 2.064                      | 643               |
| 3        | 2026        | 2.096                      | 653               |
| 4        | 2027        | 2.128                      | 663               |
| <b>5</b> | <b>2028</b> | <b>2160</b>                | <b>673</b>        |

*Nota.* Datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censo

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

N= población

n= Tamaño de la muestra

Q= 0.5 Probabilidad de fracaso

P= 0.5 Probabilidad de éxito

E= margen de error 5% = 0.05

Z= nivel de confianza 95% =1.96



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

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.5) * (0.5) * (624)}{(0.05)^2(624 - 1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{3.84 * (0.5) * (0.5) * (624)}{0.0025 * (624 - 1) + 3.84 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{599.04}{2.52}$$

**n=237 encuestas**

Con la aplicación de la fórmula se obtuvo un total de 237 encuestas que se aplicaron a las familias de la zona urbana del cantón Gonzanamá en la cual obtuvimos datos sobre gustos y preferencias e información relevante sobre el servicio.

### **Distribución de la muestra**

Para obtener mejor información se realiza la distribución de la muestra en el que se procede a dividir la muestra obtenida de 237 encuestas entre los distintos barrios de la parroquia urbana de cantón Gonzanamá la cual se detalla en la tabla 7.

## 6. Resultados

En la categoría de resultados se describen los datos que se obtuvieron al aplicar la encuesta a las familias de la zona urbana del cantón Gonzanamá. A continuación, se detallan los resultados alcanzados referentes a los demandantes del servicio:

### 1. ¿En su familia hay niños o adolescentes de 5 a 15 años de edad?

**Tabla 7**

*Edades*

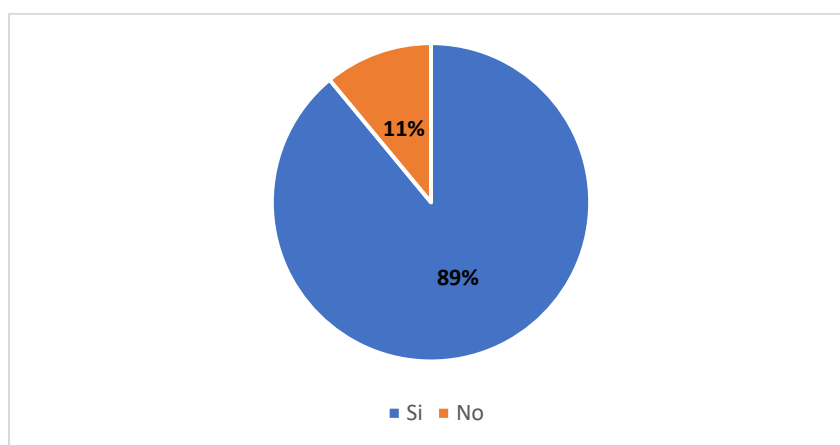
| Detalle      | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 210        | 89%         |
| No           | 27         | 11%         |
| <b>Total</b> | <b>237</b> | <b>100%</b> |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”

El 89% de la población encuestada responde de forma positiva que en su familia existen niños y adolescentes en la edad de 5 a 15 años, mientras que el 11% de las familias responde que no existen entre estos rangos de edades; con estos datos se puede apreciar que existe un gran número de niños y adolescentes en el rango mencionado lo cuales podrían ser posibles consumidores del servicio.

**Figura 1**

*Edad*



### 2. ¿En qué rango de edad se encuentran sus hijos?

**Tabla 8**

*Rango de edades*

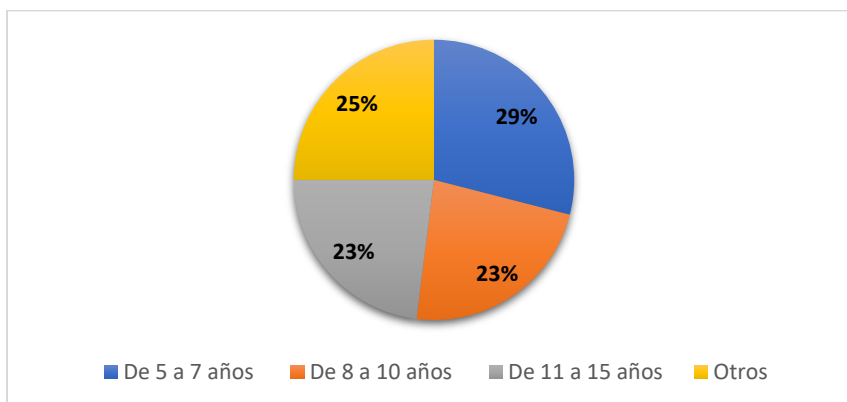
| <b>Detalle</b>  | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|-----------------|-------------------|-------------------|
| De 5 a 7 años   | 68                | 29%               |
| De 8 a 10 años  | 55                | 23%               |
| De 11 a 13 años | 55                | 23%               |
| De 14 a 16 años | 22                | 9%                |
| De 17 a 19 años | 19                | 8%                |
| <b>Total</b>    | <b>237</b>        | <b>100%</b>       |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

El 29% de la población de estudio indicó que sus hijos se encuentran dentro del rango de edad de 5 a 7 años, el 23% que sus hijos se encuentran en un rango de 8 a 10 y de igual manera el 23% está considerada dentro del rango de 11 a 15 años, mientras, que un 25% se encuentran en otras edades. Lo cual nos indica que la mayor parte de niños y jóvenes se encuentra en los rangos establecidos para ser posibles clientes de la escuela.

**Figura 2**

*Rango de edades*



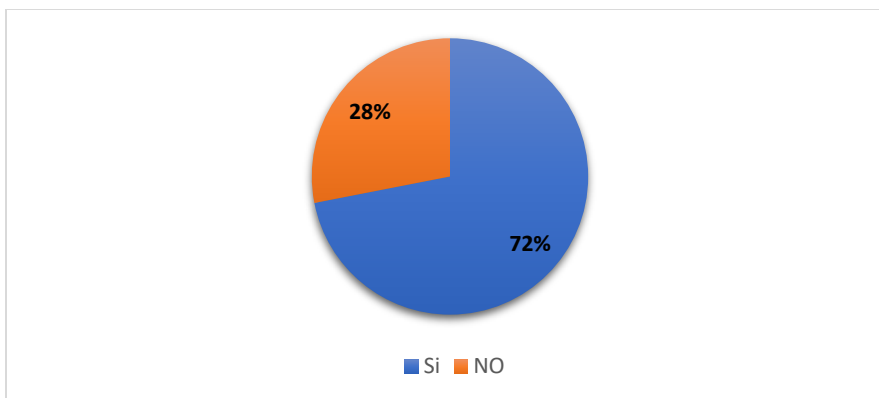
**3. ¿Su hijo (s) practica algún tipo de deporte?**

**Tabla 9***Práctica de deporte*

| Detalle      | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 193        | 81%         |
| No           | 44         | 19%         |
| <b>Total</b> | <b>237</b> | <b>100%</b> |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

Según los resultados obtenidos, el 81% de las familias afirman que los niños y jóvenes en el rango de 5 a 15 años practican con frecuencia algún tipo de deporte, mientras que el 19% de los encuestados responde de forma negativa, pues sus hijos no practican ningún tipo de deporte. Con los datos obtenidos se puede deducir que existe una oportunidad de acogida del servicio en el cantón.

**Figura 3***Práctica de deporte*

- 4. De la siguiente lista, marque con una X el deporte que sus hijos practican con mayor frecuencia.**

**Tabla 10***Deportes preferidos*

| Detalle    | Frecuencia | Porcentaje |
|------------|------------|------------|
| Fútbol     | 137        | 58%        |
| Atletismo  | 28         | 12%        |
| Ecuavóley  | 22         | 9%         |
| Básquetbol | 82         | 35%        |

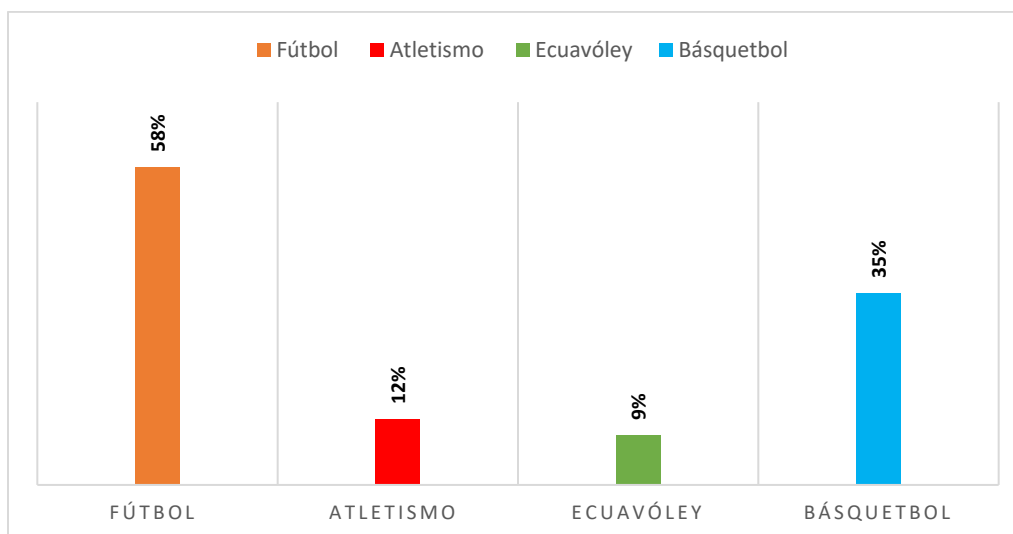
*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

Los datos obtenidos revelan que un 58% practican futbol, seguido del basquetbol que tiene un 35% de aceptación, por otro lado, del atletismo con un 12% y el Ecuavóley un 9%

de aceptación. Estos datos nos permiten estar seguros de que el fútbol es el deporte más practicado por los niños en la ciudad.

**Figura 4**

*Deportes preferidos*



### 5. ¿Su hijo(s) pertenece a alguna Escuela de Fútbol o Club Profesional?

**Tabla 11**

*Pertenece a la escuela de fútbol*

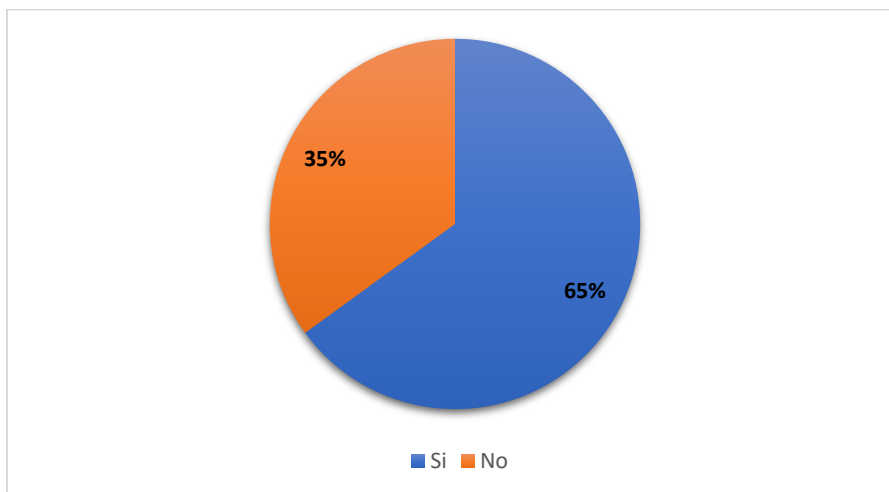
| Detalle      | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 126        | 65%         |
| No           | 67         | 35%         |
| <b>Total</b> | <b>237</b> | <b>100%</b> |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

Se puede observar que un 65% no pertenecen a ninguna escuela de futbol ni están asistiendo a un club de fútbol profesional, de igual manera el 35% de los encuestados nos mencionaron que sus hijos pertenecen a escuelas o academias que imparten deportes. Por lo cual se considera un punto a favor, dado que, existe una demanda de niños a los cuales les gusta practicar fútbol

**Figura 5**

*Pertenece a la escuela de Fútbol o club profesional*



6. Si en la Ciudad de Gonzanamá existiera una Escuela de Fútbol, con una metodología y planificación adecuada. ¿Apoyaría a su hijo (s) a que forme parte de la misma?

**Tabla 12**

*Escuela de fútbol*

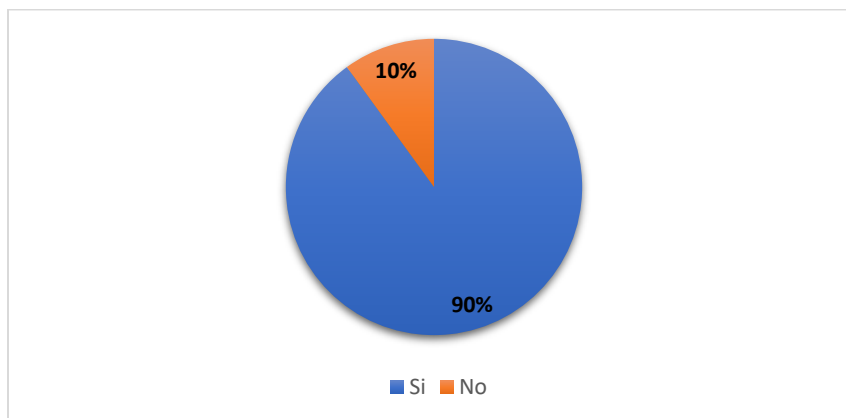
| Detalle      | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 173        | 90%         |
| No           | 20         | 10%         |
| <b>Total</b> | <b>193</b> | <b>100%</b> |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

Como resultado de la investigación de mercado el 90% de los encuestados afirmaron que si utilizarían el servicio de la escuela de fútbol, porque es una oportunidad para que sus hijos practiquen y se formen con buenas bases teóricas- prácticas en uno de los deportes más populares, mientras que el 10% manifestaron que no utilizarían el servicio presentado. Con estos datos se puede determinar que es factible la escuela de fútbol, pues, presenta una gran aceptación por la mayoría de las familias gonzanameñas.

**Figura 6**

*Escuela de Fútbol*



**7. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofreciera la Escuela de Fútbol?**

**Tabla 13**

*Servicio adicional*

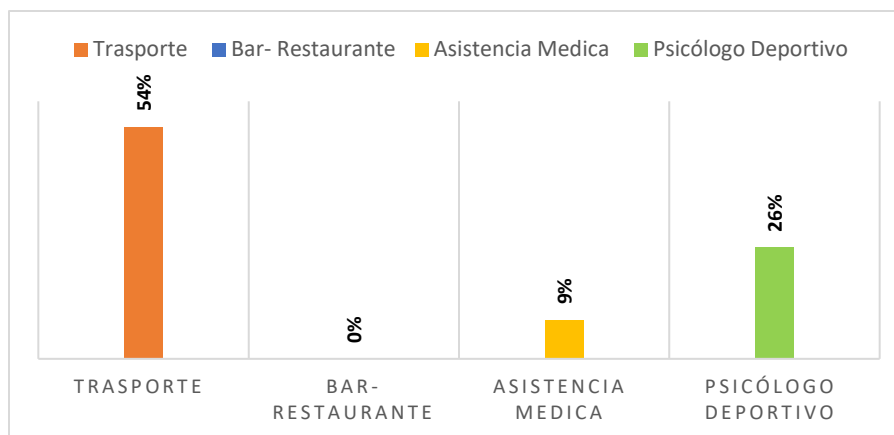
| Detalle             | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------------|------------|-------------|
| Asistencia Médica   | 105        | 54%         |
| Bar -Restaurant     | 0          | 0%          |
| Transporte          | 18         | 9%          |
| Psicólogo Deportivo | 50         | 26%         |
| Otro                | 20         | 10%         |
| <b>Total</b>        | <b>193</b> | <b>100%</b> |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

La población de estudio en respuesta a la pregunta del servicio adicional nos menciona que prefieren la asistencia médica con un 54% porque esto ayudara a los niños y jóvenes a mejorar en su entrenamiento, un 26% creen que el mejor servicio adicional es el psicólogo deportivo porque ayudará a establecer metas realistas y a mantener una mentalidad positiva, un 9% prefieren el transporte, finalmente un 20% prefieren otro tipo de servicios como becas, piscinas o un gimnasio.

## Figura 7

### Servicio Adicional



### 8. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la inscripción de su hijo (s) a la Escuela de Fútbol?

Tabla 14

Valor a pagar por el servicio

| Detalle           | Frecuencia | Porcentaje  |
|-------------------|------------|-------------|
| Entre \$30 y \$35 | 125        | 65%         |
| Entre \$36 y \$40 | 50         | 26%         |
| Entre \$41 y \$45 | 18         | 9%          |
| <b>Total</b>      | <b>193</b> | <b>100%</b> |

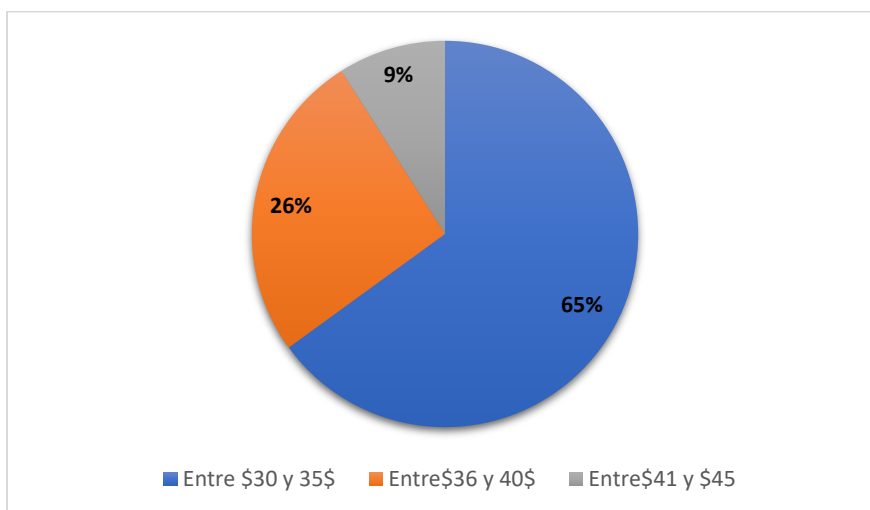
*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

Referente al valor económico que los padres de familia están dispuestos a pagar por la inscripción de sus hijos a la escuela de fútbol, el 65% de la población están dispuestos a pagar un precio de \$30 a 35 dólares, el 26% mencionaron que están dispuestos a pagar de \$36 a 40 y tan solo el 9% están dispuestos a cancelar el valor de \$41 a 45, por lo que el valor de la inscripción será de \$30 a \$35 dólares por alumno.



**Figura 8.**

*Valor a pagar por el servicio*



**9. ¿En qué horario le gustaría que se impartieran las clases de entrenamiento de la Escuela de Fútbol?**

**Tabla 15**

*Horario de clases*

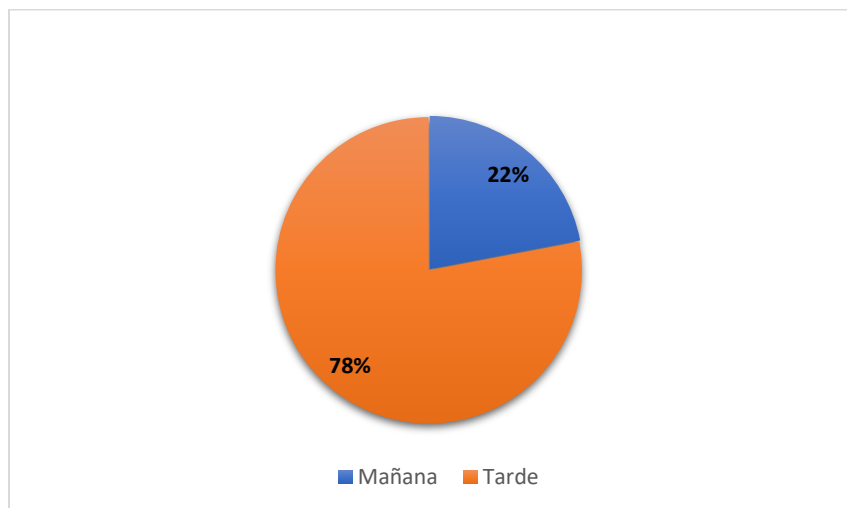
| Detalle      | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Mañana       | 43         | 22%         |
| Tarde        | 150        | 78%         |
| <b>Total</b> | <b>193</b> | <b>100%</b> |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

Referente a los horarios de clases, un 78% del total de la población prefieren las clases en el horario de la tarde para los respectivos entrenamientos, dándonos a conocer que en la mañana los niños y jóvenes se encuentra en jornada escolar, mientras que el 22% prefieren clases en la mañana de igual manera por temas académicos. Esta información ayuda a la planificación adecuada para establecer horarios correctos de acuerdo a la disponibilidad de los niños.

**Figura 9**

*Horario de clases*



**10. ¿A través de qué medio le gustaría recibir información sobre la Escuela de Fútbol?**

**Medios tradicionales.**

**Tabla 16**

*Publicidad*

| Detalle        | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| Radio local    | 92         | 48%        |
| Televisión     | 9          | 5%         |
| Hojas volantes | 21         | 11%        |
| Facebook       | 147        | 76%        |
| Instagram      | 147        | 76%        |
| TikTok         | 116        | 60%        |
| Correo         | 8          | 4%         |
| WhatsApp       | 22         | 11%        |
| Otro           | 10         | 5%         |

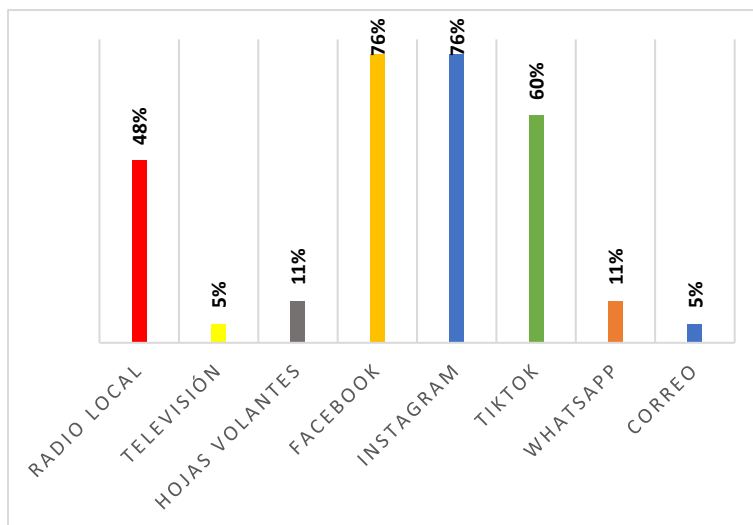
*Nota.* Datos tomados de la encuesta “Escuela de fútbol para cantón Gonzanamá”.

De acuerdo a los resultados obtenidos, la mayor parte de la población prefiere informarse por las redes sociales más utilizadas en la actualidad, el 76% de los encuestados prefiere Facebook, de igual manera el 76% prefiere informarse por Instagram y el 60% por TikTok un 48% prefiere el uso de medios más tradicionales como la radio. Por lo cual la

publicidad de este proyecto se lo realizara principalmente por las redes sociales ya mencionadas y el uso de una página web, de esta manera daremos a conocer diferente información y el logro del trabajo realizado en la escuela de fútbol.

**Figura 10**

*Publicidad*



## **7. Discusión**

### **7.1. Estudio de Mercado**

El estudio de mercado es el primer paso del proyecto de factibilidad y se realiza con la finalidad de realizar el levantamiento de información sobre la demanda y la oferta, en este punto se deben identificar gustos y preferencias de los posibles clientes.

#### ***7.1.1. Servicio principal***

La escuela de fútbol brindará a niños y jóvenes de 5 a 15 años de edad, un servicio de calidad en enseñanza teórica y práctica acerca de la formación de fútbol, a través de un sistema metodológico y planificación adecuada a la edad de los niños y jóvenes para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados y el compromiso con la búsqueda permanente de la excelencia deportiva y educativa.

#### ***7.1.2. Servicios sustitutos***

En relación con los servicios sustitutos, la escuela de fútbol en el futuro tiene la posibilidad de ampliar su oferta deportiva, incluyendo disciplinas como atletismo, básquet, natación y la implementación de programas de entrenamiento personalizado. Con esto se puede abarcará nuevos segmentos en el mercado.

#### ***7.1.3. Servicios Complementarios***

**7.1.3.1. Asistencia Médica.** Se brindará el servicio médico que estará a cargo de un profesional de la salud deportiva, para controlar problemas como lesiones, calambres, esguinces, torceduras, entre otras.

### **7.2. Mercado Demandante**

Para determinar los demandantes del servicio se tomó los datos poblacionales del INEC referentes al último censo en el cantón Gonzanamá, contando con 615 familias posteriormente se realizó la proyección de población con una tasa de crecimiento del 1.52% dando un total de 624 familias existentes en la actualidad.

#### ***7.2.1. Análisis de la Demanda***

El análisis de la demanda en un punto primordial que se debe realizar en un proyecto de factibilidad, este proceso ayuda a entender la demanda de los consumidores hacia un producto o servicio en un mercado objetivo. Los posibles clientes del servicio prestado por la escuela de fútbol serán los hijos de las familias de la ciudad de Gonzanamá, por lo tanto, es esencial establecer la demanda potencial, real, efectiva y la demanda insatisfecha. Con

esta información se podrá tomar decisiones respecto a la factibilidad del proyecto de la escuela de fútbol.

### 7.2.2. Demanda Potencial

Con relación a la demanda potencial, corresponde un 89% de la población de la zona urbana de la ciudad de Gonzanamá, en la cual se consideran las familias con niños o jóvenes que se encuentren en edades de 5 a 15 años, los datos obtenidos se encuentran en las tablas 7, 8 y 10 de la encuesta aplicada. En las siguientes Tablas se presentan los respectivos análisis de la demanda:

**Tabla 17**

*Familias*

| Total de Familias | Familias con hijos de 5- 15 años<br>(89%) |
|-------------------|---|
| 624               | 555                                       |

*Nota.* Datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Tabla 18**

*Cantidad de niños*

| Número de Hijos | Porcentaje | Familias con hijos de<br>5- 15 años | Número de niños de<br>5-15 años |
|-----------------|------------|-------------------------------------|---------------------------------|
| 1               | 29%        |                                     | 161                             |
| 2               | 23%        | 555                                 | 128                             |
| 3               | 23%        |                                     | 128                             |
| <b>Total</b>    |            |                                     | 417                             |

*Nota.* Datos tomados de encuesta realizada familias del Cantón Gonzanamá

**Tabla 19**

*Proyección de familias*

| Años | Total de familias | Familias con hijos de 5 a 15 años | Número de niños de 5-15 años | Demanda Potencial de niños (81%) |
|------|-------------------|-----------------------------------|------------------------------|----------------------------------|
| 0    | 624               | 555                               | 417                          | 337                              |
| 1    | 633               | 564                               | 423                          | 343                              |
| 2    | 643               | 572                               | 429                          | 348                              |
| 3    | 653               | 581                               | 436                          | 353                              |
| 4    | 663               | 590                               | 442                          | 358                              |
| 5    | 673               | 599                               | 449                          | 364                              |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 17

### 7.2.3. Demanda Real

Para determinar la demanda real se trabaja con el 70% de los encuestados que practican o prefieren el fútbol sobre otros deportes, estos datos se los obtiene de la encuesta aplicada, en la pregunta número cuatro. A continuación, se presentan los resultados en la Tabla 20 correspondientes a la demanda real:

**Tabla 20**

*Demanda real*

| Años | Demanda potencial | Demanda real de niños y Jóvenes (70%) |
|------|-------------------|---------------------------------------|
| 0    | 337               | 236                                   |
| 1    | 343               | 240                                   |
| 2    | 348               | 243                                   |
| 3    | 353               | 247                                   |
| 4    | 358               | 251                                   |
| 5    | 364               | 255                                   |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 19

### 7.2.4. Demanda Efectiva

Para determinar la demanda efectiva se utilizan los datos obtenidos de la pregunta número seis de la encuesta aplicada, donde se determina la cantidad de niños y jóvenes dispuestos a consumir el servicio que suman un total del 90% que se presentan en la Tabla 21.

**Tabla 21**

*Demanda efectiva*

| Años | Demanda Potencial | Demanda Real | Demanda Efectiva de Niños (90%) |
|------|-------------------|--------------|---------------------------------|
| 0    | 337               | 236          | 213                             |
| 1    | 343               | 240          | 216                             |
| 2    | 348               | 243          | 219                             |
| 3    | 353               | 247          | 222                             |
| 4    | 358               | 251          | 226                             |
| 5    | 364               | 255          | 229                             |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 20

### 7.3. Análisis de la Oferta

El siguiente punto a tratar es el análisis de la oferta el cual tiene como objetivo conocer los competidores directos y tener una visión clara sobre la capacidad de brindar un

servicio o producto, en este caso el proyecto no cuenta con un competidor directo, sin embargo, existe la liga cantonal que brinda cursos vacacionales en algunos deportes como natación, basquetbol y otros deportes, en la Tabla 22 se muestran los resultados obtenidos.

**Tabla 22**

*Análisis de la oferta*

| Nombre                  | N.º de alumnos | Inscripción | Mensualidad | N.º de entrenadores |
|-------------------------|----------------|-------------|-------------|---------------------|
| Liga Cantonal Gonzanamá | 40             | X           | X           | 2                   |
| <b>Total</b>            |                |             |             | <b>40</b>           |

*Nota.* Datos tomados de la Liga Cantonal Gonzanamá

### 7.3.1. Proyección de la Oferta

Para realizar la proyección de la oferta se tendrá en cuenta un margen del 25 % de crecimiento esperado por la liga cantonal, se contará con un total de 90 alumnos para demostrar el análisis, el cual se muestra en la Tabla 23.

**Tabla 23**

*Proyección de la oferta*

| Años | Incremento de capacidad | Oferta proyectada |
|------|-------------------------|-------------------|
| 0    |                         | 40                |
| 1    | 25%                     | 50                |
| 2    | 25%                     | 60                |
| 3    | 25%                     | 70                |
| 4    | 25%                     | 80                |
| 5    | 25%                     | 90                |

*Nota.* Elaboración propia

### 7.3.2. Balance de Oferta Demanda

Como último paso del análisis de la demanda y oferta se realiza un balance entre estos indicadores el objetivo del mismo es determinar el margen de mercado existente de igual nos brinda información real sobre la aceptación del servicio en los clientes en la siguiente tabla se realizan los cálculos de este balance.

**Tabla 24***Demanda insatisfecha*

| <b>Periodo</b> | <b>Año</b> | <b>Demanda efectiva</b> | <b>Oferta actual</b> | <b>Demanda insatisfecha</b> |
|----------------|------------|-------------------------|----------------------|-----------------------------|
| 0              | 2023       | 213                     | 40                   | 173                         |
| 1              | 2024       | 216                     | 50                   | 166                         |
| 2              | 2025       | 219                     | 60                   | 159                         |
| 3              | 2026       | 222                     | 70                   | 152                         |
| 4              | 2027       | 226                     | 80                   | 146                         |
| 5              | 2028       | 229                     | 90                   | 139                         |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 21**7.4. Plan de Comercialización**

Efectuar un análisis del plan de comercialización, es muy importante para la ejecución del proyecto, porque nos ayuda a crear estrategias para atraer a los usuarios al consumo del servicio propuesto y satisfacer sus necesidades de manera efectiva. En el siguiente plan se detallarán estrategias de marketing mix enfocadas en: Precio, plaza, Producto y promoción, lo cual se busca una participación activa en el mercado del cantón.

**7.4.1. Servicio**

La escuela de fútbol tiene prioridad sobre un segmento de mercado, el cual está conformado por niños y jóvenes en las edades de 5 a 15 años de edad. Será una escuela comprometida a dar un servicio de calidad en cuanto a la enseñanza de este deporte con la finalidad de formar futuros profesionales a nivel local, nacional e internacional el cual estará apoyado con un sistema metodológico eficiente y profesores los cuales garanticen el aprendizaje de los niños y juventud de los clientes.

**7.4.1.1. Talento Humano.** La escuela de fútbol estará conformada por dos entrenadores; los mismos deben poseer un título en la rama de entrenamiento físico o experiencia previa en el deporte, los cuales brindarán los mecanismos de aprendizaje teórico-prácticos fundamentados y enfocados hacia un modelo de enseñanza, la misma estará dividida por categorías de edades que ayuda a mejorar las destrezas de los niños y jóvenes.

**7.4.1.2. Infraestructura e Implementos Deportivos.** La escuela contará con una cancha de césped natural, además, contará con todos los implementos deportivos necesarios



(balones, conos, chalecos, escaleras, entre otros), para brindar una enseñanza significativa a los niños y jóvenes.

**7.4.1.3. Categorías.** Se establecerán grupos de alumnos por categorías o edades, que se detallan a continuación:

- Prebenjamines de 5 a 7 años
- Benjamines de 8 a 9 años
- Alevines de 10 a 11 años
- Infantiles y juveniles 12 a 15 años

**7.4.1.4. Horarios de Entrenamiento.** La escuela atenderá de lunes a viernes, en jornadas matutinas y vespertinas, los horarios de entrenamiento serán de 14:00 H – 15:30 H y de 15:30 H – 17:30 H (ver anexo 2).

**7.4.1.5. Logotipo de la Empresa.** El logo se diseñó con la finalidad de generar una imagen que facilite identificar la marca y se diferencie de la competencia.

### **Figura 11**

*Logotipo de la escuela*



*Nota.* Logotipo que representa la escuela de fútbol. Fuente elaboración propia

## **Figura 12**

### *Equitación de entrenamiento*



*Nota.* Uniforme que representa la escuela de fútbol. Fuente elaboración propia

#### **7.4.2. Precio**

El precio es uno de los factores más importantes al momento de empezar un negocio o poner un servicio en el mercado, para ello es de vital importancia poder identificar los precios adecuados para mantener una utilidad y ser competitivos en el mercado, así mismo se debe tomar en cuenta los costos de producción, gastos y la capacidad adquisitiva de los clientes.

Para determinar el precio del servicio se toma como referencia los resultados obtenidos en la pregunta N.º 8 de la encuesta aplicada a las familias gonzanameñas, donde la mayoría están dispuestos a pagar 35 dólares de mensualidad; sin embargo, este es un precio referencial, para determinar el precio real se tomará como base al costo unitario de producción por el porcentaje de utilidad que se pretenda obtener; este se obtendrá más adelante estudio financiero.

#### **7.4.3. Plaza**

La plaza son todos los medios que se utilizan para llegar a los posibles clientes ya sea de forma directa o indirecta, la escuela de fútbol pretende llegar de manera directa (escuela-usuario final), para ello se pretende ofrecer clases teóricas y prácticas de fútbol a sus alumnos.

#### **7.4.4. Promoción**

La promoción es considerada una actividad cuyo objetivo es persuadir, convencer o seducir al cliente, para consumir un producto o servicio. La promoción es uno de los puntos más importantes, porque nos ayuda a darnos a conocer en el mercado y generar una imagen sobre el público objetivo. Para ello se plantea trabajar con las siguientes promociones:

- Descuento a los primeros 10 niños que se inscriban a un curso de fútbol.
- Se otorgarán becas a los niños y jóvenes más destacados en la práctica de fútbol para motivar y premiar su dedicación.
- 10% de descuento en la matrícula por 5 recomendaciones.
- 10% de descuento en la matrícula para hermanos que ingresen a la escuela de fútbol.

A partir de las diferentes promociones propuestas, se espera que los padres de familia se interesen en matricular a sus hijos en los diferentes cursos y categorías deportivas.

#### **7.4.5. Publicidad**

La publicidad se llevará a cabo según los resultados obtenidos al aplicar la encuesta, destacando las siguientes redes sociales:

- **Facebook:** Se trabajará con esta red social al ser la más utilizada por los encuestados y permitir una difusión rápida y fácil a nuestro público objetivo, para ello se trabajará desde una página de Facebook denominada “Escuela de fútbol Inter Gonzanamá” desde donde se brindará información sobre nuestro trabajo, costos, promociones, contactos.
- **Instagram:** De igual manera se trabajará con esta red social para llegar a los clientes con nuestras publicaciones de precios, promociones y la creación de reels para generar contenido llamativo, actualizado y generar interés en los clientes mediante nuestras publicaciones del trabajo realizado en la escuela.
- **TikTok:** Para la red social TikTok creemos material publicitario enfocado en mostrar el trabajo que se realiza mediante el uso de videos cortos informativos, prácticos y divertidos para captar de forma directa a los niños y jóvenes que son los principales consumidores de esta plataforma.

#### **7.5. Estudio Técnico**

El estudio técnico del proyecto tiene como objetivo verificar la viabilidad técnica, además de factores como la inversión requerida, tecnología, infraestructura, mano de obra,

materiales, herramientas y equipos de trabajo utilizados. Igualmente, en este punto se determina el tamaño y la localización del proyecto, los mismos deben ser analizados cuidadosamente para determinar las mejores oportunidades que permitan un correcto desempeño de la escuela y la facilidad para que los clientes accedan al servicio.

### 7.5.1. *Tamaño y localización*

El **tamaño** es parte fundamental del estudio, porque ayuda a cuantificar la capacidad del servicio, y detallar los requerimientos necesarios para la ejecución del mismo, para ello se debe tener en cuenta la demanda, así mismo, se debe establecer el número de servicios que puede brindar la escuela en un periodo de tiempo determinado. Con dicho componente se efectúa el siguiente análisis.

La **capacidad instalada** se medirá de acuerdo a algunos factores como: el número de entrenadores, alumnos que estarán distribuidos en 4 categorías y la dimensión del campo de entrenamiento (estadio deportivo del cantón Gonzanamá), con una capacidad máxima anual estimada de 160 alumnos por los 12 meses que se brindará el servicio, tal como se muestra en la Tabla 25.

**Tabla 25**

*Capacidad instalada*

| Periodo | Año  | Capacidad de alumnos por mes | Número de meses | Capacidad instalada anual |
|---------|------|------------------------------|-----------------|---------------------------|
| 1       | 2024 | 160                          | 12              | 1.920                     |
| 2       | 2025 | 160                          | 12              | 1.920                     |
| 3       | 2026 | 160                          | 12              | 1.920                     |
| 4       | 2027 | 160                          | 12              | 1.920                     |
| 5       | 2028 | 160                          | 12              | 1.920                     |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta realizada a las familias del cantón Gonzanamá

La **capacidad utilizada** se determina al trabajar con un 75% de la capacidad instalada de la escuela, para ello se planifica trabajar con un total de 120 alumnos, los cuales se encuentran distribuidos en cuatro categorías, horarios y días de trabajo teóricos y práctica en la cancha.

**Tabla 26***Capacidad utilizada*

| <b>Periodo</b> | <b>Año</b> | <b>Capacidad de alumnos por mes</b> | <b>Número de meses</b> | <b>Capacidad instalada anual</b> |
|----------------|------------|-------------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| 1              | 2024       | 120                                 | 12                     | 1.440                            |
| 2              | 2025       | 120                                 | 12                     | 1.440                            |
| 3              | 2026       | 120                                 | 12                     | 1.440                            |
| 4              | 2027       | 120                                 | 12                     | 1.440                            |
| 5              | 2028       | 120                                 | 12                     | 1.440                            |

*Nota.* Datos tomados de la encuesta realizada a las familias del cantón Gonzanamá

**7.5.2. Localización del Proyecto**

Para determinar la localización del proyecto se debe tomar en cuenta la macro y micro localización, esta debe cumplir con una serie de características necesarias para encontrar la ubicación adecuada y permita una accesibilidad fácil a los clientes y deberá ir en función al costo del proyecto.

**7.5.2.1. Factores de Localización.** Los factores de la localización varían según el tipo de proyecto o actividad, existen una serie de elementos los cuales influyen de manera directa en la ubicación final del mismo, para ello se debe determinar un lugar estratégico que genera beneficios como mayor visibilidad, tráfico de potenciales clientes, flexibilidad a los cambios de mercado, expansión publicitaria y libre acceso.

Este es uno de los puntos más importantes en el desarrollo del proyecto, se deberá tener en cuenta aquellas características y aspectos relevantes para el correcto funcionamiento, entre los que podemos mencionar mano de obra, vías de comunicación, servicios básicos e infraestructura, regulaciones legales, las cuales se profundizan a continuación:

- **Mano de obra:** En el lugar existe disponibilidad de mano de obra calificada, gracias a esto se garantiza la reducción de costos, la competitividad, reputación.
- **Vías de comunicación:** El lugar cuenta con vías de primer y segundo orden, las mismas que facilitan el acceso a las instalaciones con normalidad.
- **Servicios básicos.** El lugar donde se ubicarán las oficinas cuenta con todos los servicios básicos, los cuales son: agua, luz, internet, telefonía y alcantarillado.

- **Infraestructura:** El sitio cuenta con las respectivas oficinas para el área administrativa, campo de juego, vestuarios y áreas de entrenamiento.
- **Regulaciones legales:** La escuela cumple con todas las normativas establecidas por las regulaciones locales (permisos municipales, bomberos, ministerio de salud).

**Tabla 27**

*Factores de localización*

| <b>Factor</b>               | <b>Requerimiento</b> |
|-----------------------------|----------------------|
| <b>Mano de obra</b>         | Calificada           |
| <b>Energía eléctrica</b>    | Disponible           |
| <b>Internet</b>             | Disponible           |
| <b>Agua</b>                 | Potable              |
| <b>Servicio telefónico</b>  | Disponible           |
| <b>Alcantarillado</b>       | Disponible           |
| <b>Vías de acceso</b>       | Disponibles          |
| <b>Regulaciones legales</b> | Favorables           |

*Nota.* Elaboración propia

### **7.5.3. Macrolocalización**

La macrolocalización del proyecto (ver figura 13), se detalla a continuación:

- País: Ecuador
- Provincia: Loja
- Cantón: Gonzanamá
- Parroquia: Gonzanamá

**Figura 13**

*Macrolocalización*



*Nota.* La imagen muestra la macrolocalización del proyecto. Fuente. Yaguana, 2022, (<https://bit.ly/4ezUcH5>).

#### **7.5.4. Micro- Localización**

Las oficinas administrativas de la Escuela de fútbol, quedarán ubicadas en la zona urbana del cantón Gonzanamá, en las calles 10 de agosto y 18 de noviembre y las prácticas deportivas se llevarán a cabo en el estadio municipal del cantón.

**Figura 14**

*Microlocalización del proyecto*



*Nota.* La figura muestra la microlocalización del área administrativa y el campo de entrenamiento. Fuente Google Maps (2024),

#### **7.6. Ingeniería del Proyecto**

Esta fase nos permite conocer los puntos importantes para el correcto funcionamiento del proyecto como, recursos humanos, maquinaria, equipos, instalaciones, entre otros, los

cuales son indispensables para la ejecución de las actividades en la empresa. En este punto se detalla los componentes tecnológicos, disponibilidad de recursos humanos y la infraestructura del proyecto.





### 7.6.1. Componente Tecnológico

Consiste en determinar los equipos tecnológicos necesarios para brindar un servicio de calidad a los clientes según sus necesidades, los cuales se detallan a continuación:

**Equipos de servicio:** Son todos los equipos y materiales necesarios para el funcionamiento del área médica dentro de la escuela. Estos equipos deben cumplir características como resistencia, funcionalidad, seguridad y protección, innovación, costos y calidad.

**Tabla 28**

*Equipos para el servicio*




| Cantidad | Descripción                    | Ilustración   |
|----------|--------------------------------|---|
| 1        | Balanza médica con tallímetro  |   |
| 1        | Camilla para servicios médicos |  |
| 1        | Equipo médico                  |  |
| 1        | Botiquín primeros auxilios     |  |

*Nota.* Datos tomados de la farmacia Cuxibamba (<https://farmaciascuxibamba.com.ec>)

**Equipo de cómputo:** Está conformado por todas las máquinas requeridas para el funcionamiento del área administrativa y educativa de la escuela.






**Tabla 29***Equipo de cómputo*

| <b>Elemento</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Ilustración</b>  |
|-----------------|-----------------|---|
| Computadoras    | 1               |  |
| Impresora       | 1               |  |
| Proyector       | 1               |  |

*Nota.* Datos tomados de Master PC (<https://www.masterspc.com.co>)

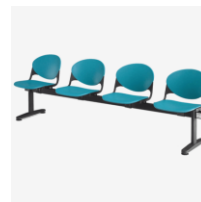
**Muebles y Enseres:** Son los equipos de oficina necesarios para el correcto funcionamiento del área administrativa de la escuela.

**Tabla 30***Muebles y enseres*

| <b>Cantidad</b> | <b>Descripción</b>    | <b>Ilustración</b>  |
|-----------------|-----------------------|---|
| 2               | Escritorio de oficina |  |
| 2               | Sillas giratorias     |  |
| 1               | Archivador de gavetas |  |

1

Sillas de espera







---

*Nota.* Datos tomados de Kywi (<https://www.kywi.com.ec>)

**Implementos Deportivos:** Se refiere a todos los equipos necesarios para la práctica deportiva de niños y jóvenes de las diferentes categorías.

**Tabla 31**

*Implementos deportivos*

| Descripción | Ilustración  |
|-------------|--|
| Balones     |   |
| Conos       |   |
| Escaleras   |  |
| Silbatos    |  |

---

Cronómetros



Platos de entrenamiento



Bandas elásticas



Estacas



Chalecos



Uniformes de entrenamiento



---

*Nota.* La tabla muestra los implementos deportivos

### 7.6.2. Disponibilidad de los Recursos Humanos

El personal que trabajará en la escuela está dividido en tres áreas: administrativa que contará con un gerente; área médica contará con un médico deportivo; y, el área educativa contará con dos profesores los cuales trabajarán con las diferentes categorías y jornadas, para asegurar el correcto aprendizaje.

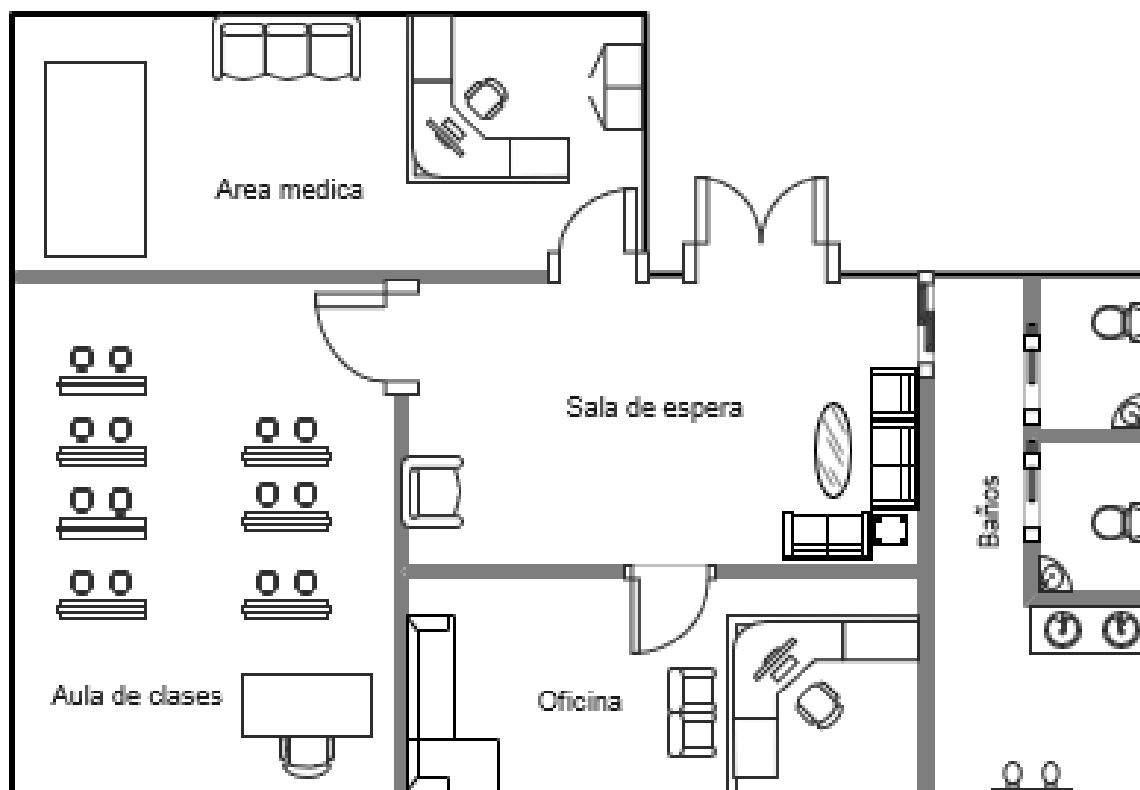
### 7.6.3. Infraestructura

La infraestructura de la institución será arrendada, donde se dispondrá de oficinas, consultorio médico y un aula, para las prácticas deportivas se contará con el estadio municipal.

**7.6.3.1. Distribución de la planta.** Es el espacio físico que contará la escuela para su funcionamiento.

#### Figura 15

*Distribución de la planta*



*Nota.* La siguiente figura muestra la distribución las instalaciones de la escuela de fútbol.

## Figura 16

### *Cancha de entrenamiento*



*Nota.* La figura muestra es estadio municipal de cantón Gonzanamá donde se realizará las prácticas deportivas.

**7.6.3.2. Descripción de la planta.** Las instalaciones constarán de:

- **Oficina ejecutiva:** Es el espacio que ocupará el gerente para el cumplimiento de las actividades diarias y su tamaño será de 5 metros cuadrados.
- **Aula de clases.** El espacio que ocupara el aula es de 8 metros cuadrados, donde se dictaran las clases.
- **Sala de espera:** El espacio que ocupará será de 3 metros cuadrados, para el descanso y espera de los clientes.
- **Área médica:** Esta área será 5 metros cuadrados, donde se atenderá lesiones y malestares.
- **Baños:** Esta área será de 2 metros cuadrados, para el uso de los miembros de la empresa y clientes.

#### ***7.6.4. Proceso del Servicio de la Escuela de Fútbol***

En este punto se detallarán los diferentes pasos que se llevan a cabo en el proceso de inscripción de los niños y jóvenes. Los cuales se detallan a continuación:








##### **Proceso de inscripción del alumno a la escuela de fútbol**

- 1. Recepción de documentos:** Este es el primer paso en el cual se recibirán los siguientes documentos: 1 fotocopia de la cédula y 2 fotografías tamaño carne.
- 2. Inscripción y verificación de datos personales:** En este paso se verifica los documentos personales para realizar la inscripción y registro. Con estos datos se elabora una ficha con los datos generales, representantes legales y dirección.
- 3. Firma del compromiso:** En este punto se firma el compromiso entre las dos partes: padre de familia o representante legal y el gerente.
- 4. Asignar categoría:** En este paso se asignará una categoría de acuerdo a la edad.
- 5. Determinar horarios:** El horario de clases se asignará de acuerdo a la categoría y disponibilidad del alumno.
- 6. Entrega de la lista al entrenador:** En este paso se entrega la lista de estudiantes matriculados y distribuidos por categorías, horarios y jornadas para su respectiva verificación por parte del profesor a cargo.
- 7. Archivar documentos:** Este sería el fin del proceso en el cual se archiva los documentos del estudiante ordenados por fechas, categorías y orden alfabético.

El tiempo total de la inscripción puede variar de acuerdo a distintos factores, pero se estima dentro de 25 minutos.

**Figura 17**

*Diagrama de flujo inscripción*

| Inicio   |   | Tiempo |
|--|---|--------|
| 1. Recepción de documentos                         |  | 3 min  |
| 2. Inscripción y verificación de datos personales. |  | 3 min  |
| 3. Firma de compromiso                             |  | 5 min  |
| 4. Asignar categoría                               |  | 5 min  |
| 5. Determinar horarios                             |  | 3 min  |
| 6. Entrega de la lista al entrenador               |  | 3 min  |
| 7. Archivar documentos                             |  | 3 min  |
| Final del proceso                                  |   | 25 min |





*Nota.* Elaboración propia

### Desarrollo de clases teóricas

1. **Inicio:** En este paso se registra la de asistencia, en un tiempo estimado 5 minutos.
2. **Presentación de objetivos:** Se explica los objetivos que se espera cumplir en el transcurso de la clase, en un tiempo de duración de 5 minutos.
3. **Desarrollo de la clase:** Dictar la clase planificada en un plazo de 25 minutos.
4. **Cierre:** La retroalimentación de la clase debe llevarse a cabo en 10 minutos.

**Figura 18**

*Diagrama de flujo clases*

|                              |   |        |
|------------------------------|---|--------|
| 1.Inicio.                    |  | 5 min  |
| 2.Presentación de Objetivos  |  | 5 min  |
| 3. Desarrollo de la clase.   |  | 25 min |
| 4. Cierre.                   |  | 10 min |
| Final del proceso 45 minutos |   | 45 min |

*Nota.* Elaboración propia









## Proceso de la práctica de fútbol

- 1. Ingreso al entrenamiento:** Este es el primer paso para ingresar al campo de entrenamiento y correr lista en un tiempo estimado de 5 minutos.
- 2. Indicaciones:** En este paso se darán las respectivas indicaciones de las actividades y una charla motivacional para fomentar el trabajo en equipo, esto debe llevarse a cabo en 5 minutos.
- 3. Estiramiento muscular:** En este paso se realizarán estiramientos musculares para evitar posibles lesiones y mejorar la flexibilidad, en un tiempo estimado de 5 minutos.
- 4. Calentamiento:** En este paso se realizarán actividades como carreras, saltos, giros y juegos de posición, esto se realiza con el propósito de prevenir lesiones durante el desarrollo de las prácticas deportivas, con una duración de 15 minutos.
- 5. Cambio de actividad:** En este paso se realizará una pausa para que los alumnos se hidraten, en un tiempo estimado de 5 minutos.
- 6. Práctica de fútbol:** En este paso se practican ejercicios para mejorar la técnica, táctica, físico, disciplina, comunicación, trabajo en equipo y psicológico, esto se llevará a cabo en 40 minutos.
- 7. Estiramiento muscular:** Esta actividad se realiza después del entrenamiento con el propósito de evitar la tensión muscular, prevención de calambres y reducir la fatiga, en un tiempo estimado de 10 minutos.
- 8. Charla final:** En este paso se establecerán los objetivos y tareas para el próximo entrenamiento, así como la retroalimentación constructiva de las actividades realizadas, en un tiempo estimado de 5 minutos



**Figura 19**

*Diagrama de flujo entrenamientos*

|                             |   |               |
|-----------------------------|---|---------------|
| 1. Ingreso al entrenamiento |    | 5 min         |
| 2. Indicaciones             |    | 5 min         |
| 3. Estiramiento muscular    |    | 5 min         |
| 4. Calentamiento            |    | 15 min        |
| 5. Cambio de actividad      |    | 5 min         |
| 6. Práctica de fútbol       |    | 40 min        |
| 7. Estiramiento muscular    |   | 10 min        |
| 8. Charla final             |  | 5 min         |
| <b>Tiempo total</b>         |   | <b>90 min</b> |

*Nota.* Elaboración propia

### 7.7. Organización Legal

De acuerdo a la Ley del Deporte, Educación Física y Recreación (2015), en el **Art. 17** establece que “El Club es la organización base del sistema deportivo ecuatoriano”. Para cumplir con todos los requisitos disponibles por la ley en los ámbitos tributarios, sanitarios y legales. Para el debido reconocimiento legal y de nuestros clientes, la escuela está constituida como “Club deportivo especializado formativo”. Para ello se deben cumplir una serie de requisitos, los mismos que se detallan a continuación:

- Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- Patente municipal
- Justificar la práctica de al menos un deporte
- Acta de constitutiva del organismo deportivo
- Emisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

### ***7.7.1. Nombre o Razón Social***

La escuela deportiva cumple con todos los requisitos que están establecidos por la ley. Por lo tanto, la razón social de la escuela es la siguiente: **Club Deportivo Especializado Formativo “Inter Gonzanamá”**.

### ***7.7.2. Tipo de Organización***

La escuela de fútbol “Inter Gonzanamá” por su naturaleza, es un organismo deportivo de derecho privado, con personería jurídica propia, ajeno a toda clase de interés político, religioso o étnico. La misma estará constituida como un organismo deportivo, y su inversión provienen de inversión propia y un préstamo bancario.

El **domicilio** de la escuela de fútbol estará ubicado en el cantón Gonzanamá, en las calles 10 de agosto y 18 de noviembre.

El **objetivo social** de la escuela es brindar una alternativa a los niños y jóvenes de explotar y mejorar su talento en este deporte, con propósito de formar futuros profesionales, así como brindar una alternativa sana para la práctica deportiva.

La **duración** del proyecto será de 5 años a partir de la fecha de legalización como escuela de fútbol en el Ministerio del Deporte; el cual podrá disolverse antes del tiempo establecido, sujetándose a las disposiciones legales aplicables.

El monto del **capital** para la creación de la escuela será de \$8.894,53 dólares, los cuales provienen de inversión propia y un préstamo bancario.

El **representante legal** de la escuela de fútbol será representado únicamente por el Sr. Carlos Damián Veintimilla Castillo.

## **7.8. Estudio Administrativo**

La estructura empresarial sirve para determinar la titularidad de la empresa, así como la localización de las distintas áreas, actividades de mando y control, además, permite la jerarquización, agrupar y repartir funciones en la organización, para optimizar los recursos humanos. En este punto se detalla la filosofía empresarial, estructura organizativa a través de los organigramas y manuales de funciones.

### ***7.8.1. Filosofía empresarial***

## **Misión**

*“Somos una escuela deportiva del cantón Gonzanamá, que tiene como misión formar futuros deportista y contribuir al desarrollo de sus habilidades futbolísticas”*

## **Visión**

*“Para el año 2028 llegaremos a ser una de las escuelas líderes en la enseñanza de fútbol reconocida por métodos creativos e innovadores, los cuales ayuden al desarrollo de cada uno de nuestros estudiantes”*

## **Valores empresariales**

**Ética:** La escuela mantendrá la ética en cada una de sus áreas, garantizando el cumplimiento de la misma en cada nivel jerárquico, la cual ayude a mantener una imagen de confiabilidad ante los clientes y sus colaboradores.

**Honestidad:** La escuela mantendrá su integridad sobre este valor con la finalidad de generar una base de confianza y respeto de forma interna y externa.

**Transparencia:** La escuela garantiza un trabajo claro, abierto y visible en sus acciones, para generar confianza en los clientes y trabajadores.

**Trabajo en equipo:** La escuela se fundamenta en este valor, el cual ayudará a realizar un trabajo de calidad, mejorando la actitud, confianza, liderazgo y seguridad en el grupo de trabajo.

**Responsabilidad:** La escuela trabajará con el fin de contribuir a la comunidad y ser responsable con el impacto que se genere, manteniendo un compromiso con el ambiente, clientes y colaboradores.

## **Políticas de la empresa**

- Ser responsable con la hora de ingreso y salida, respetando los horarios establecidos en el contrato.
- Cuidar de las instalaciones y equipos brindados por la empresa.
- Ser responsables con la seguridad de los niños y jóvenes.
- Cumplir con las capacitaciones y reuniones de la empresa.
- Mantener seguros y privados los datos de la empresa.

## **7.9. Estructura Organizacional**

### ***7.9.1. Niveles jerárquicos***

Se basa en el principio de la jerarquía, constituyéndose como mayor autoridad el gerente el cual será responsable de todas las actividades administrativas y operativas que se realicen en la escuela, posteriormente, los niveles más bajos estarán conformados por el encargado de cada área (gerencia, profesor, médico) asignados de acuerdo a la actividad que cumplan. La escuela tendrá los siguientes niveles jerárquicos:

- **Nivel ejecutivo:** El nivel ejecutivo está conformado por el gerente general de la empresa, el cual será el responsable de todos los aspectos relacionados con la gestión operaria de la organización.
- **Nivel asesor:** Estará a cargo del abogado el cual será responsable de todos los aspectos legales de la escuela, este será contratado ocasionalmente cuando sea requerido.
- **Nivel operativo:** Este nivel es donde se desarrollan los diferentes procesos de enseñanza a los alumnos,

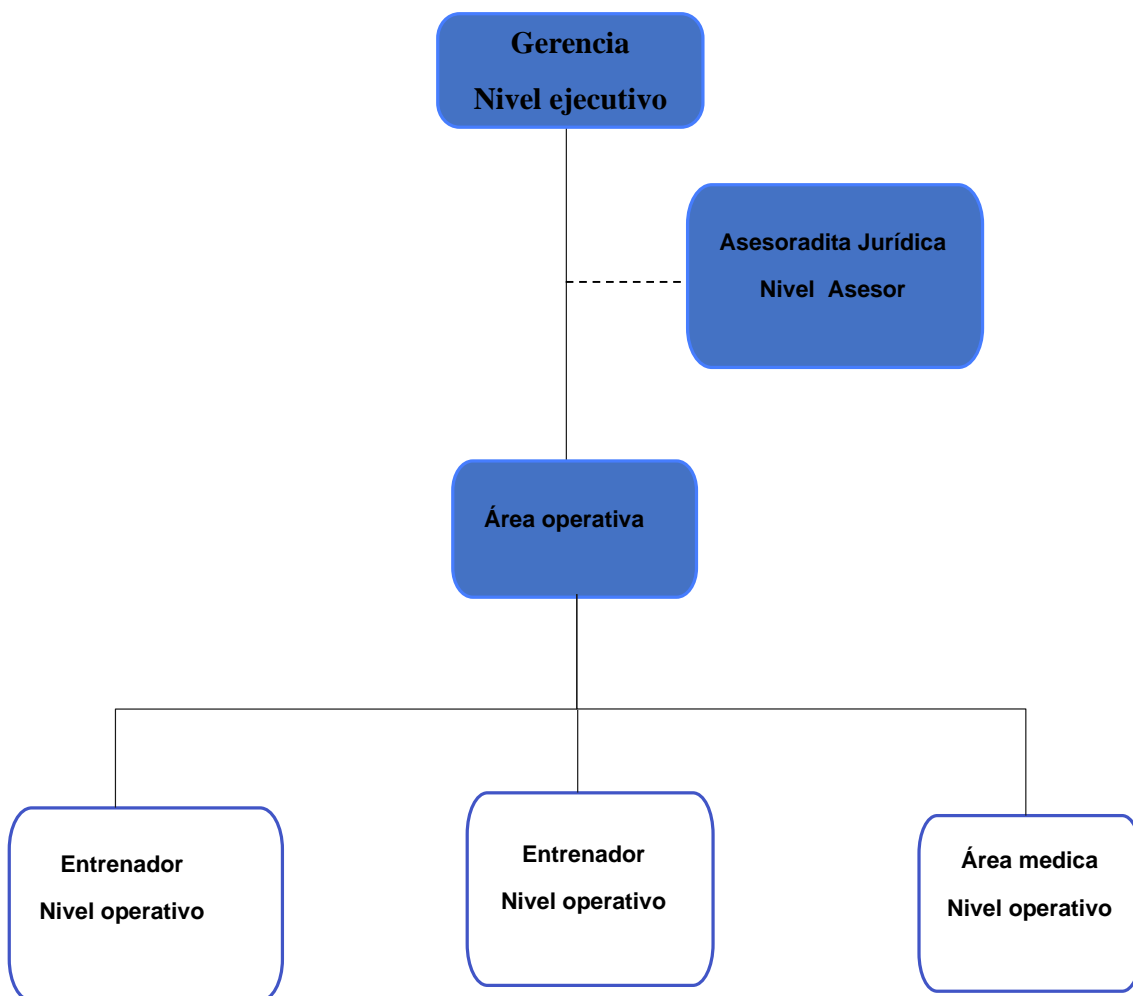
### ***7.9.2. Organigramas***

Los organigramas nos permiten ver y detallar las líneas de mando en la organización, además, de brindarnos una visión clara sobre la jerarquización existente entre departamentos y personas encargadas de las respectivas áreas. A continuación, se detallan los diferentes organigramas de la institución:

**Organigrama estructural:** Representa la estructura administrativa en la cual se detalla la jerarquización y líneas de mando de la escuela, tal como se muestra en la Figura 20.

**Figura 20**

*Organigrama estructural*

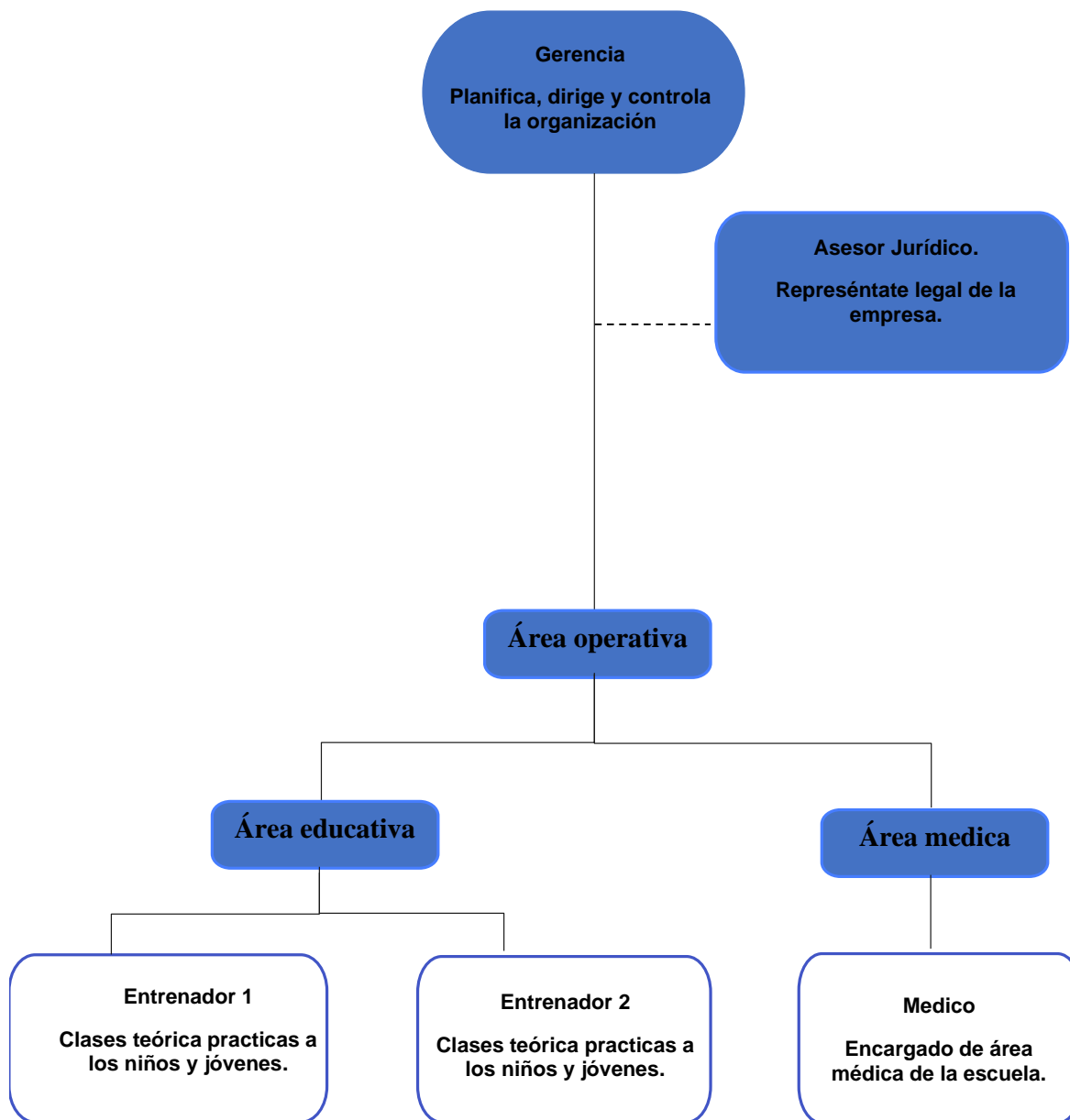


*Nota.* Elaboración propia

**Organigrama funcional:** En el siguiente organigrama se presenta las funciones que deben cumplir los funcionarios de cada área, mismas que se presentan en la Figura 21.

**Figura 21**

*Organigrama Funcional*

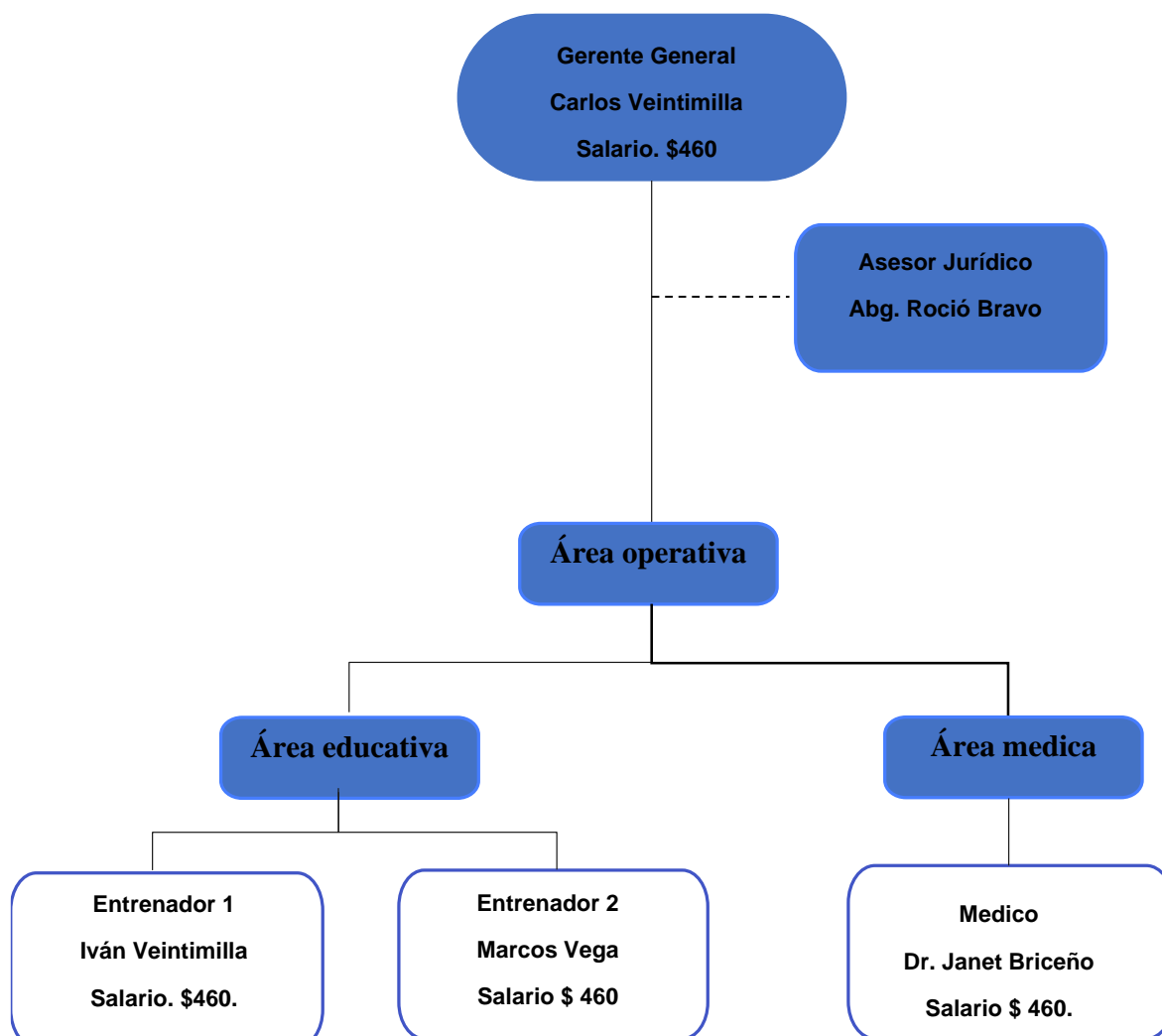


*Nota.* Elaboración propia

**Organigrama posicional:** En la figura 22 se detalla el puesto y salario de cada uno de los funcionarios de acuerdo a su nivel y trabajo realizado en la escuela.

**Figura 22.**

*Organigrama posicional*



*Nota.* Elaboración propia


### **7.9.3. Manual de Funciones**

El manual de funciones sirve para detallar el cargo, establecer límites de autoridad, funciones, responsabilidad que deben cumplir los trabajadores y mejora la eficiencia para evitar pérdidas de recursos, además se especifica el perfil que deben cumplir los postulantes para cada área de trabajo.

## Manual de funciones para el gerente general

**Tabla 32**

*Manual de funciones gerente*


|  |   |  |
|--|---|--|
|   | <b>Manual de Funciones para el Gerente General</b><br><b>Código: 001</b>                                |  |
| <b>Título de puesto:</b>   | Gerente general   |  |
| <b>Ubicación:</b>  | Nivel ejecutivo   |  |
| <b>Jefe directo:</b>   | Ninguno   |  |
| <b>Número de personas en el cargo:</b>   | Uno   |  |
| <b>Supervisar a:</b>   | Todo el personal  |  |
| <b>Naturaleza del trabajo:</b>   | Se encarga de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la escuela de Fútbol. |  |
| <b>Funciones</b>   |   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar todas las actividades de la empresa</li> <li>• Poner en marcha los objetivos trazados</li> <li>• Controlar que el personal cumpla con sus responsabilidades en la empresa</li> <li>• Controlar los distintos aspectos tanto administrativos como financieros.</li> <li>• Publicidad y atención al cliente</li> </ul> |   |  |
| <b>Responsabilidades:</b> Se encargará de la supervisión y creación de la empresa  |   |  |
| <b>Requisitos de educación:</b> Licenciado en Administración de Empresas.  |   |  |
| <b>Requisitos de Experimentación:</b> De 1 a 2 años de experiencia en el cargo o puestos similares   |   |  |
| <b>Otros requisitos:</b><br>Ser organizado y tener buena iniciativa, comunicación, liderazgo<br>Excelente calidad humana y trato interpersonal<br>Trabajo en equipo<br>Conocimientos en marketing<br>Conocimiento en Excel   |   |  |

*Nota.* Elaboración propia

## Manual de funciones para asesor jurídico

**Tabla 33**

*Manual área asesor Jurídico*

|   |   |  |
|---|---|--|
|  | <b>Manual de funciones para asesor jurídico</b><br><b>Código: 002</b> |  |
| <b>Título de puesto:</b>  | Asesor Jurídico   |  |
| <b>Ubicación:</b>   | Nivel asesor  |  |




|   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| <b>Jefe directo:</b>  | Gerente general                   |
| <b>Número de personas en el cargo:</b>  | Uno                               |
| <b>Naturaleza del trabajo:</b>  | Representante legal de la empresa |
| <b>Funciones</b>  |                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sera el encargado de todo tipo de documentos de aspectos legales como son: convenios, contratos.</li> <li>• Ser representate judicial y extrajudicial de la empresa</li> <li>• Asesorar a la empresa en asuntos jurídicos</li> <li>• Mantener la empresa al día en las legislaciones y reglamentos que esta debe regirse para su adecuado funcionamiento.</li> </ul> |                                   |
| <b>Responsabilidades:</b> Encargado de los aspectos legales de la escuela   |                                   |
| <b>Requisitos de educación:</b> Título de abogado   |                                   |
| <b>Requisitos de Experimentación:</b> De 1 a 2 años de experiencia en el cargo o puestos similares  |                                   |
| <b>Otros requisitos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser responsable</li> <li>• Ética profesional en el cargo</li> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>  |                                   |

*Nota.* Elaboración propia

## Manual de Funciones Entrenador Principal

**Tabla 34**

*Manual de funciones entrenador principal*

|  |  |
|--|--|
|   | <b>Manual de funciones entrenador</b><br><b>Código: 003</b>  |
| <b>Título de puesto:</b>   | Entrenador   |
| <b>Ubicación:</b>  | Nivel Operativo  |
| <b>Jefe directo:</b>   | Gerente General  |
| <b>Número de personas en el cargo:</b>   | Uno  |
| <b>Supervisar a:</b>   | Preparador de Arqueros   |
| <b>Naturaleza del trabajo:</b>   | Será el encargado de planificar, dirigir y controlará a detalle las clases impartidas a los alumnos. |
| <b>Funciones</b>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargado de la planificación las clases con el fin de mejorar las habilidades básicas de los niños.</li> <li>• Encargado de la seguridad de los niños y adolescentes a cargo de su persona.</li> <li>• Evaluación y seguimiento del progreso de los alumnos</li> <li>• Encargado de generar un ambiente positivo mediante las charlas motivacionales y generar el espíritu de equipo.</li> </ul> |  |


|  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargado de generar valores de responsabilidad y ética deportiva.</li> <li>• Responsable del desarrollo táctico y físico de los niños y adolescentes.</li> </ul> |
| <b>Responsabilidades:</b> será el encargado de formar a los niños y jóvenes en lo futbolístico, además de velar por la seguridad de los mismos.  |
| <b>Requisitos de educación:</b> Licenciado en educación física o tecnólogo en entrenamiento de fútbol.   |
| <b>Requisitos de Experimentación:</b> De 1 a 2 años de experiencia en el cargo o puestos similares   |
| <b>Otros requisitos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Ética profesional</li> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>   |

*Nota.* Elaboración propia

## Manual de funciones entrenador 2

**Tabla 35**

*Manual de funciones entrenador 2*


|   |  |
|---|--|
|    | <b>Entrenador de arqueros</b><br><b>Código: 005</b>  |
| <b>Título de puesto:</b>  | Preparador de arqueros   |
| <b>Ubicación:</b>   | Nivel operativo  |
| <b>Jefe directo:</b>  | Gerente General  |
| <b>Número de personas en el cargo:</b>  | Uno  |
| <b>Naturaleza del trabajo:</b>  | Trabaja con los porteros encargados de generar ejercicios que ayuden a mejorar su técnica, potencia, reflejos y reacción |
| <b>Funciones</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar clases acordes con la finalidad de mejorar el desarrollo técnico del arquero como son (desplazamiento, saltos, despeje de balón).</li> <li>• Preparar a los porteros mentalmente como son en concentración, confianza y resiliencia.</li> <li>• Trabajar en conjunto con el entrenador principal para mejorar y realizar las evaluaciones permanentes.</li> <li>• Encargado de brindar seguridad a cada niño y adolescente que este a su cargo.</li> <li>• Planificar clases para mejorar el juego con las manos y pies.</li> </ul> |  |
| <b>Responsabilidades:</b> Se encarga de potenciar a los porteros y alumnos.   |  |
| <b>Requisitos de educación:</b> Licenciado en educación física o tecnólogo en entrenamiento de fútbol.  |  |
| <b>Requisitos de Experimentación:</b> Dos años de experiencia en el puesto.   |  |
| <b>Otros requisitos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Ética profesional</li> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>  |  |

*Nota.* Elaboración propia

## Manual de funciones para el médico deportivo

**Tabla 36**

*Manual de funciones médico deportivo*

|  |   |
|--|---|
|   | <b>Manual de funciones médico deportivo</b><br><b>Código: 006</b>     |
| <b>Título de puesto:</b>   | Médico Deportivo  |
| <b>Ubicación:</b>  | Nivel operativo   |
| <b>Jefe directo:</b>   | Gerente General   |
| <b>Número de personas en el cargo:</b>   | Uno   |
| <b>Naturaleza del trabajo:</b>   | Estará encargado del área médica y aportar en charlas para los niños. |
| <b>Funciones</b>   |   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Encargado del tratamiento y curación de niños que presenten problemas médicos o lesiones.</li><li>• Trabajar en conjunto con el entrenador principal para mejorar y realizar las evaluaciones permanentes.</li><li>• Encargado de brindar seguridad a cada niño y adolescente que este a su cargo.</li><li>• Planificar clases para mejorar el interés de los niños en temas de salud física y mental.</li></ul> |   |
| <b>Responsabilidades:</b> Ser responsable del área médica de la escuela.   |   |
| <b>Requisitos de educación:</b> Dr. Medicina General   |   |
| <b>Requisitos de Experimentación:</b> Dos años de experiencia en el puesto.  |   |
| <b>Otros requisitos:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Responsabilidad</li><li>• Ética profesional</li><li>• Trabajo en equipo</li></ul>   |   |

*Nota.* Elaboración propia

### 7.10. Estudio Económico Financiero

En esta etapa es esencial considerar el estudio económico, dado que determina los elementos relevantes para el desarrollarlo de la empresa como, inversión inicial, evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto; Por lo tanto, es trascendental realizar este estudio con la mayor atención posible para identificar las oportunidades y riesgos.

### 7.10.1. Inversiones y Financiamiento

**7.10.1.1. Inversiones.** Es importante determinar el origen de las inversiones, ya que estas pueden provenir de distintas fuentes como inversión propia, y préstamos a entidades financieras, además, se debe considerar análisis de los activos fijos, diferidos y circulante.

**7.10.1.2. Inversiones en activos fijos.** Se consideran activos fijos todo tipo de bien tangible para el desarrollo de un proyecto. En este caso son todos los equipos indispensables para el funcionamiento del área administrativa, media y educativa de la escuela. A continuación, se detalla de manera precisa:

- **Equipos para el servicio:** Se consideran todos los equipos a utilizar en el área administrativa y médica, los mismos que son de vital importancia para el funcionamiento de la escuela, con una inversión de \$1.230,00.

**Tabla 37**

*Equipo para el servicio*

| Activo                     | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total     |
|----------------------------|----------|----------------|-----------------|
| Equipos médicos            | 1        | 500.00         | 500.00          |
| Camilla                    | 1        | 500.00         | 500.00          |
| Botiquín primeros auxilios | 1        | 110.00         | 110.00          |
| Dispensador de agua        | 1        | 120.00         | 120.00          |
| <b>Total</b>               |          |                | <b>1.230,00</b> |

*Nota.* Datos tomados de la farmacia Cuxibamba (<https://farmaciascuxibamba.com.ec>)

- **Muebles y enseres:** De igual manera, se toma en cuenta los muebles a utilizarse en el área médica y administrativa de la empresa, con un monto de inversión de \$1.890,00.

**Tabla 38**

*Muebles y enseres*

| Activo                | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total     |
|-----------------------|----------|----------------|-----------------|
| Escritorio de oficina | 3        | 120.00         | 360.00          |
| Archivador            | 2        | 140.00         | 280.00          |
| Silla giratoria       | 2        | 100.00         | 200.00          |
| Sala de espera        | 1        | 150.00         | 150.00          |
| Pupitres escolares    | 30       | 30,00          | 900,00          |
| <b>Total</b>          |          |                | <b>1.890,00</b> |

*Nota.* Datos tomados de Kywi (<https://www.kywi.com.ec>)

- **Equipo de cómputo:** Estas herramientas son esenciales para el funcionamiento del área administrativa, con un monto de inversión de \$1.250,00.

**Tabla 39***Equipo de cómputo*

| Activo               | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total     |
|----------------------|----------|----------------|-----------------|
| Computadora portátil | 1        | 700.00         | 700.00          |
| Impresora epon       | 1        | 200.00         | 200.00          |
| Proyector            | 1        | 350.00         | 2.00.00         |
| <b>Total</b>         |          |                | <b>1.250,00</b> |

*Nota.* Datos tomados de Master PC (<https://www.masterspc.com.co>)

- **Reinversión de equipo de cómputo:** Este paso se realiza de acuerdo a algunos factores, como una vida útil de tres años para los equipos de cómputo; en este caso la escuela está proyectada para cinco años de funcionamiento y debe tomarse en cuenta la tasa de inflación anual para el año 2023 que es del 1.52%.

**Tabla 40***Reinversión de equipo de cómputo*

| Activo               | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total     |
|----------------------|----------|----------------|-----------------|
| Computadora portátil | 1        | 770.00         | 770.00          |
| Impresora epon       | 1        | 220.00         | 220.00          |
| Proyector            | 1        | 385.00         | 385.00          |
| <b>Total</b>         |          |                | <b>1.375,00</b> |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 40

**7.10.2. Resumen de Inversión en Activos Fijos****Tabla 41***Resumen de inversión activos fijos*

| Activo                        | Valor Total     |
|-------------------------------|-----------------|
| Equipos para el servicio      | 1.230,00        |
| Muebles y enseres             | 1.890,00        |
| Equipo de cómputo             | 1.250,00        |
| <b>Total de activos fijos</b> | <b>4.330,00</b> |

*Nota.* Elaboración propia

**7.10.2.1. Depreciaciones de activos fijos.** Las depreciaciones son consideradas como el desgaste que sufren los equipos por el uso diario en las distintas áreas de la empresa. El método utilizado para determinar este monto es el de línea recta, la cual va en función a los

años de vida útil de los activos, en la siguiente tabla 43 se detallan los activos y sus montos a devaluarse.

**Tabla 42**

*Depreciación de activos fijos*

| Activo                        | Valor del activo | Porcentaje | % Depreciación | Valor residual | Valor residual |
|-------------------------------|------------------|------------|----------------|----------------|----------------|
| Equipo para el servicio       | 1.230,00         | 10%        | 10 años        | 123,00         | 110,70         |
| Muebles y enseres             | 1.890,00         | 10%        | 10 años        | 185,00         | 166,50         |
| Equipo de cómputo             | 1.250,00         | 33%        | 3 años         | 125,00         | 112,50         |
| Reinversión equipó de cómputo | 1.375,00         | 33%        | 3 años         | 137,50         | 123,75         |
| <b>Total</b>                  | <b>5.745,00</b>  |            |                |                | <b>513,45</b>  |

*Nota.* Datos tomados de las tablas 38 - 41

**7.10.3. Inversión en activo diferido**

Son todas las inversiones que se realizan en activos intangibles, los cuales son esenciales para la puesta en marcha de la escuela, instalaciones, patentes, permisos, marcas y estudios preliminares, los beneficios recibidos de este activo se difieren a largo plazo o varios años. El valor total de la inversión es de \$900,00, este incluye algunos elementos los cuales, se detallan a continuación:

- **Gastos organizacionales:** Son todos los gastos que realiza la escuela para iniciar sus actividades de manera óptima, el costo considerado es de \$200,00.
- **Patentes y permisos:** Se consideran todos los gastos que se requieran para el cumplimiento de la normativa legal, en este caso la patente, permisos municipales, bomberos y ministerio de salud; para ello se consideró una inversión de \$200,00.
- **Estudios preliminares:** Son todos los gastos asumidos antes de poner en marcha el proyecto, considerando el estudio de mercado, técnico, evaluación financiera, entre otros; con una inversión de \$350,00.
- **Otros gastos:** Son los gastos que se realizan en caso de presentarse imprevistos durante el desarrollo del proyecto, el valor considerado es de \$150,00.

## Resumen de inversión

**Tabla 43**

*Resumen de inversión*

| <b>Activo</b>                   | <b>Valor Total</b> |
|---------------------------------|--------------------|
| Estudio preliminar              | 350.00             |
| Gastos de organización          | 200.00             |
| Patentes y permisos             | 200.00             |
| Imprevistos                     | 150.00             |
| <b>Total, Activos Diferidos</b> | <b>900.00</b>      |

*Nota.* Elaboración propia

**Amortización de activos diferidos:** Se obtiene al calcular los años de vida del proyecto, en este caso está realizado para tener una duración de 5 años.

**Tabla 44**

*Amortización de activos diferidos*

| <b>Años</b> | <b>Valor del activo</b> | <b>Amortización</b> | <b>Valor total</b> |
|-------------|-------------------------|---------------------|--------------------|
| 1           | 900.00                  | 180.00              | 720.00             |
| 2           | 720.00                  | 180.00              | 540.00             |
| 3           | 540.00                  | 180.00              | 360.00             |
| 4           | 360.80                  | 180.00              | 180.00             |
| 5           | <b>180.00</b>           |                     | <b>0.00</b>        |

*Nota.* Datos tomados de la Tabla 44.

**Inversiones en capital de trabajo:** Son todos los gastos que se realizan al inicio de un proyecto, para el cálculo de este monto se determina los costos de producción, gastos administrativos, financiamiento y ventas estimadas, este cálculo debe realizarse para un mes de trabajo.

### **7.10.4. Costos de producción del servicio**

**7.10.4.1. Costo primo.** Son todos los costos relacionados directamente con la producción de un bien o servicio, en los que se incluye materiales, mano de obra directa y gastos en servicios básicos, los cuales se detallan a continuación:

- **Mano de obra directa:** La mano de obra directa es el personal que influye directamente en la prestación del servicio que ofrece la escuela de fútbol. Los salarios se fijan de acuerdo a lo establecido por el código de trabajo ecuatoriano, los cuales se detallan en la Tabla 46.

**Tabla 45***Mano de obra directa*

| <b>Descripción</b>        | <b>Entrenador 1</b> | <b>Entrenador 2</b> | <b>Médico</b> |
|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Salario                   | 460.00              | 460.00              | 460.00        |
| Décimo tercer sueldo      | 38.33               | 38.33               | 38.33         |
| Décimo cuarto sueldo      | 38.33               | 38.33               | 38.33         |
| Aporte patronal (11,15%)  | 51.29               | 51.29               | 51.29         |
| Aporte IECE (0.5%)        | 230                 | 2.30                | 2.30          |
| <b>Total remuneración</b> | <b>590.26</b>       | <b>590.26</b>       | <b>590.26</b> |
| <b>Costo mensual</b>      | <b>1.770,77</b>     |                     |               |
| <b>Costo total anual</b>  | <b>21.249,24</b>    |                     |               |

*Nota.* Datos tomados del Ministerio de trabajo

- **Implementos deportivos:** Están considerados todos los instrumentos implementados para realizar la práctica de fútbol y faciliten el proceso de enseñanza-aprendizaje en los niños y jóvenes, estos implementos tienen un costo anual de \$2.015,00.

**Tabla 46***Implementos deportivos*

| <b>Elemento</b>            | <b>Unidad de medida</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Costo unitario</b> | <b>Costo Total</b> |
|----------------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Balones N4. N5             | Unidad                  | 20              | 35.00                 | 700.00             |
| Chalecos                   | Unidad                  | 14              | 3.00                  | 42.00              |
| Conos de entrenamiento     | Unidad                  | 20              | 2.50                  | 50.00              |
| Silbatos                   | Unidad                  | 3               | 4.00                  | 12.00              |
| Cronómetros                | Unidad                  | 2               | 15.00                 | 30.00              |
| Bomba de inflar balones    | Kit 3 Uds.              | 1               | 15.00                 | 15.00              |
| Vallas de salto            | Unidad                  | 1               | 15.00                 | 15.00              |
| Escaleras de agilidad      | Unidad                  | 1               | 16.00                 | 16.00              |
| Bandas de entrenamiento    | Kit 5 Uds.              | 5               | 15.00                 | 15.00              |
| Uniformes de entrenamiento | Unidad                  | 160             | 11.00                 | 1.100,00           |
| Platillos deportivos       | Kit 5 Uds.              | 20              | 1.00                  | 20.00              |
| <b>Total mensual</b>       |                         |                 |                       | <b>167,92</b>      |
| <b>Total anual</b>         |                         |                 |                       | <b>2.015.00</b>    |

*Nota.* Datos tomados de Adidas (<https://www.adidas.com/ec/es>)



**7.10.4.2. Costos indirectos.** Son los gastos que no pueden atribuir directamente a la prestación del servicio, los cuales son necesarios para mantener el funcionamiento de la escuela, los cuales se describen a continuación.

- **Arriendo de la cancha:** Al no contar con instalaciones propias se recurre al arriendo de una cancha que cuente con las condiciones adecuadas para la práctica de fútbol, su costo mensual será de \$ 80.00 dólares, al requerirse todo el año su costo anual es de \$ 960.00.

**Tabla 47**

*Arriendo de cancha*

| Elemento             | Cantidad | Costo unitario | Costo total   |
|----------------------|----------|----------------|---------------|
| Arriendo de cancha   | 1        | 80.00          | 80.00         |
| <b>Total mensual</b> |          |                | <b>80.00</b>  |
| <b>Total anual</b>   |          |                | <b>960.00</b> |

*Nota.* Datos tomados de la liga cantonal Gonzanamá

**7.10.4.3. Costos de operación.** Son los gastos necesarios para mantener las actividades del servicio prestado por la escuela. Los cuales se detallan posteriormente:

- **Gastos administrativos.** Son todos los gastos que se requieren dentro del área administrativa de la escuela, los que se describen a continuación:
  - **Sueldos administrativos:** Comprende los salarios a pagar al personal administrativo y de apoyo de la escuela, en este caso al gerente y en el futuro si es requerido se contratará una secretaria.

**Tabla 48**

*Sueldos administrativos*

| Descripción                | Gerente         |
|----------------------------|-----------------|
| Salario                    | 460,00          |
| Décimo tercer sueldo       | 38,33           |
| Décimo cuarto sueldo       | 38,33           |
| Aporte patronal (11.15%)   | 51.29           |
| Aporte IECE (0.5%)         | 2.30            |
| <b>Total Unitario</b>      | <b>590.26</b>   |
| <b>Costo Total mensual</b> | <b>590.26</b>   |
| <b>Total, Anual</b>        | <b>7.083,08</b> |

*Nota.* Datos tomados del Ministerio de trabajo.

- **Arriendo de oficina:** Las oficinas administrativas serán arrendadas, al ser un proyecto inicial y no contar con la infraestructura propia, su costo mensual será de \$100,00 y el gasto anual sería de \$1.200,00.

**Tabla 49**

*Arriendo de oficina*

| Elemento             | Cantidad | Costo unitario | Costo total     |
|----------------------|----------|----------------|-----------------|
| Arriendo de oficina  | 1        | 100,00         | 100,00          |
| <b>Total mensual</b> |          |                | 100,00          |
| <b>Total anual</b>   |          |                | <b>1.200,00</b> |

*Nota.* Elaboración propia

- **Agua potable:** El área administrativa contará con el servicio de agua potable para el funcionamiento óptico de la misma, su costo mensual será de \$8,00 y el costo anual es de \$ 96,00.

**Tabla 50**

*Agua potable*

| Elemento     | Unidad de medida | Cantidad | Valor mensual | Valor anual  |
|--------------|------------------|----------|---------------|--------------|
| Agua potable | m3               | 15       | 8,00          | 96,00        |
| <b>Total</b> |                  |          | <b>8,00</b>   | <b>96,00</b> |

*Nota.* Datos tomados del Municipio Gonzanamá

- **Servicio de internet:** Es una herramienta esencial en la actualidad para permitir la conectividad, comunicación, productividad y gestión, para ello se contratará un plan de internet de \$20.00 dólares mensuales, el cual suma un costo anual de \$240.00.

**Tabla 51**

*Servicio de internet*

| Elemento             | Unidad de medida | Cantidad | Valor mensual | Valor anual   |
|----------------------|------------------|----------|---------------|---------------|
| Servicio de internet | Megas            | 1        | 20,00         | 240,00        |
| <b>Total</b>         |                  |          | <b>20,00</b>  | <b>240,00</b> |

*Nota.* Datos tomados de la empresa de internet Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT (<https://www.cnt.com.ec/productos/planes-movil-pospago>)

- **Energía eléctrica:** Es fundamental para la operación de equipos, iluminación y seguridad de la escuela, el costo mensual de este servicio será de \$8.00 lo que asciende a un costo anual de \$96.00.

**Tabla 52***Energía eléctrica*

| Elemento          | Unidad de medida | Cantidad | Valor mensual | Valor anual  |
|-------------------|------------------|----------|---------------|--------------|
| Energía eléctrica | KW/h             | 110      | 8,00          | 96,00        |
| <b>Total</b>      |                  |          | <b>8,00</b>   | <b>96,00</b> |

*Nota.* Datos tomados de empresa eléctrica regional del sur.

- **Materiales de oficina:** Son todos los materiales que se utilizan en el área administrativa para el correcto desarrollo de las actividades diarias, su costo total será de \$ 155,30.

**Tabla 53***Materiales de oficina*

| Elemento                  | Unidad de medida | Cantidad | Costo unitario | Costo mensual | Costo anual  |
|---------------------------|------------------|----------|----------------|---------------|--------------|
| Resma de Papel Bond       | Resmas           | 2        | 3,5            | 0,6           | 7,0          |
| Grapadora                 | Unidad           | 2        | 2,0            | 0,3           | 4,0          |
| Perforadora               | Unidad           | 2        | 2,0            | 0,3           | 4,0          |
| Bloc de facturas          | Ciento           | 2        | 4,0            | 0,7           | 8,0          |
| Carpetas de cartón        | Caja             | 1        | 16,0           | 1,3           | 16,0         |
| Carpetas archivadoras     | Unidad           | 3        | 2,0            | 0,5           | 6,0          |
| Esferográfico (12 unid)   | Caja             | 1        | 2,0            | 0,2           | 2,0          |
| Lápiz (12 unid)           | Caja             | 1        | 2,0            | 0,2           | 2,0          |
| Estilete                  | Unidad           | 2        | 0,4            | 0,1           | 0,8          |
| Sello                     | Unidad           | 1        | 5,0            | 0,4           | 5,0          |
| Carga de grapas (20 unid) | Caja             | 1        | 5,0            | 0,4           | 5,0          |
| Caja de clips (500 unid)  | Caja             | 1        | 3,5            | 0,3           | 3,5          |
| Tinta para impresora      | Tinta            | 4        | 3,0            | 1,0           | 12,0         |
| Pizarra                   | Unidad           | 1        | 80             | 6.67          | 80           |
| <b>Total</b>              |                  |          |                | <b>12.9</b>   | <b>155.3</b> |

*Nota.* Datos tomados de Santiago papelería (<https://santiagopapeleria.com/tienda/>)

- **Materiales de aseo y limpieza:** Son los materiales e insumos utilizados para realizar el aseo de las diferentes áreas de la escuela, el costo anual será de \$49,00.

**Tabla 54***Materiales de aseo y limpieza*

| <b>Materiales</b>           | <b>Unidad de medida</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Costo unitario</b> | <b>Costo mensual</b> | <b>Costo anual</b> |
|-----------------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| Escobas                     | Unidad                  | 2               | 3.00                  | 0.5                  | 6.00               |
| Trapeadores                 | Unidad                  | 2               | 3.00                  | 0.5                  | 6.00               |
| Recogedores                 | Unidad                  | 2               | 1.50                  | 0.3                  | 3.00               |
| Botes de basura             | Unidad                  | 3               | 3.00                  | 0.8                  | 9.00               |
| Fundas para basura (24 UBS) | Paquete                 | 4               | 1.00                  | 0.3                  | 4.00               |
| Desinfectante               | Galón                   | 1               | 3.00                  | 0.3                  | 3.00               |
| Franelas                    | Unidad                  | 3               | 1.00                  | 0.3                  | 3.00               |
| Toalla de manos             | Unidad                  | 3               | 1.00                  | 0.3                  | 3.00               |
| Jabón líquido               | Galón                   | 1               | 6.00                  | 0.5                  | 6.00               |
| Papel higiénico (12 UBS)    | Paquete                 | 2               | 3.00                  | 0.5                  | 6.00               |
| <b>Total</b>                |                         |                 |                       | <b>4,08</b>          | <b>49,00</b>       |

*Nota.* Datos tomados de Supermaxi (<https://www.supermaxi.com>)

- **Resumen de gastos administrativos:** Son aquellos gastos que están asociados con la gestión, sueldos, servicios básicos, mantenimiento de la escuela, entre otros, en la Tabla 56 se muestra el resumen de estos gastos.

**Tabla 55***Resumen de gastos administrativos*

| <b>Descripción</b>            | <b>Valor Mensual</b> | <b>Valor Anual</b> |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|
| Suelos administrativos        | 590.30               | 7.083,10           |
| Arriendo de oficina           | 100.00               | 1200.00            |
| Energía eléctrica             | 8.00                 | 96.00              |
| Agua potable                  | 8.00                 | 96.00              |
| Servicio de internet          | 20.00                | 240.00             |
| Materiales de oficina         | 12,90                | 155,30             |
| Materiales de aseo y limpieza | 4.10                 | 49.00              |
| <b>Total</b>                  | <b>743.28</b>        | <b>8.919.40</b>    |

*Nota.* Datos tomados de las tablas 49 - 55

**7.10.4.4. Gastos de venta.** Son todos los gastos que inciden para el pago de las actividades publicitarias, distribución de afiches y volantes publicitarios de la escuela en los diferentes medios de comunicación.

**La publicidad** es el medio que se utiliza para atraer a los clientes para que consuman nuestro servicio. La publicidad de la escuela se realizará por la red social Facebook con el fin de dar a conocer nuestros servicios y planes educativos, el costo mensual será de \$ 5.00 dólares y su costo anual es de \$ 60.00

**Tabla 56**

*Publicidad*

| Descripción         | Unidad de medida | Cantidad mensual | Costo unitario | Costo mensual |
|---------------------|------------------|------------------|----------------|---------------|
| Publicidad Facebook | Unidad           | 5.00             | 1.00           | 5.00          |
| Total mensual       |                  |                  |                | <b>5.00</b>   |
| <b>Total anual</b>  |                  |                  |                | <b>60.00</b>  |

*Nota.* Datos tomados de Meta (Facebook) (<https://www.facebook.com/business/ads>)

**7.10.4.5. Resumen capital de trabajo.** El resumen del capital de trabajo se detalla de forma precisa para determinar el total de la inversión requerida. Para este proyecto se estima un monto mensual de \$ 2.766,97 dólares.

**Tabla 57**

*Resumen capital de trabajo*

| Detalle                               | Valor mensual   | Valor anual      |
|---------------------------------------|-----------------|------------------|
| <b>Costos de producción</b>           |                 |                  |
| <b>Costo primo</b>                    |                 |                  |
| Mano de obra directa                  | 1.770,77        | 21.249,24        |
| Implementos deportivos                | 167,92          | 2.015,00         |
| <b>Costos indirectos del servicio</b> |                 |                  |
| Arriendo de cancha deportiva          | 100.00          | 1.200.00         |
| <b>Total costos de producción</b>     | <b>2.018,69</b> | <b>24.224,24</b> |
| Gastos de operación                   |                 |                  |
| Gastos de administrativos             |                 |                  |
| Sueldos administrativos               | 590.26          | 7.083,08         |
| Arriendo de oficina                   | 100.00          | 1.200.00         |
| Energía eléctrica                     | 8.00            | 96.00            |
| Agua potable                          | 8.00            | 96.00            |
| Servicio de internet                  | 20.00           | 240.00           |
| Materiales de oficina                 | 12,94           | 155.30           |
| Materiales de aseo y limpieza         | 4.08            | 49.00            |
| <b>Total gastos administrativos</b>   | <b>743,28</b>   | <b>8.919,38</b>  |
| Gastos de venta                       |                 |                  |
| Publicidad                            | 5.00            | 60.00            |
| <b>Total gastos de ventas</b>         | <b>5.00</b>     | <b>60.00</b>     |
| <b>Total capital de trabajo</b>       | <b>2.766,97</b> | <b>33.203,62</b> |

*Nota.* Datos tomados de las tablas 46 - 57

### 7.10.5. Resumen Total de Inversión

La inversión total requerida para poner en marcha las actividades de la escuela de fútbol será de \$ 7.996,97 dólares, la cual se obtiene al sumar los activos fijos, diferido y el capital del trabajo, los cuales son presentados a la Tabla 59.

**Tabla 58**

*Resumen total de inversión*

| Descripción            | Valor           |
|------------------------|-----------------|
| Activo fijo            | 4.330.00        |
| Activo diferido        | 900.00          |
| Capital de trabajo     | 2.766,97        |
| <b>Inversión total</b> | <b>7.996,97</b> |

*Nota.* Elaboración propia

### 7.11. Financiamiento

El financiamiento de un proyecto hace referencia al proceso por el que se adquiere el capital para la puesta en marcha de un proyecto. En este caso el monto requerido es de \$7.996,97 dólares, el cual estará dividido en dos fuentes de ingreso, la primera será un aporte capital propio que suma un total de \$4.996,97 que equivale al 62%; la segunda fuente será un préstamo bancario con un monto de \$3.000,00 que representa un 38% de la inversión, el préstamo será a dos años plazo con una tasa de interés del 11% anual y los pagos se realizarán trimestralmente.

**Tabla 59**

*Financiamiento*

| Fuente              | Monto    | Porcentaje |
|---------------------|----------|------------|
| Capital propio      | 4.996,97 | 62%        |
| Crédito Ban Ecuador | 3.000,00 | 38%        |
| Total               | 7.996,97 | 100%       |

*Nota.* Datos tomados de BAN Ecuador (<https://www3.banecuador.fin.ec>)

**Amortización de crédito** hace referencia al proceso de pago gradual del crédito y sus intereses. En este caso se trabaja con el método decreciente que consiste en la disminución del interés con el avance del tiempo y, en consecuencia, disminuyen las cuotas de pago, a continuación, se detalla en la Tabla 61 la amortización del crédito.

**Capital:** 3000

**Plazo:** 2 años cuotas trimestrales

**Cuotas:** 8 cuotas trimestrales

**Interés:** 11%

**Tabla 60**

*Amortización del crédito*

| Trimestre | Saldo inicial | Amortización | Interés | Dividendo anual | Saldo final |
|-----------|---------------|--------------|---------|-----------------|-------------|
| 1         | 3.000,00      | 375.00       | 66.00   |                 | 2.625,00    |
| 2         | 2.625,00      | 375.00       | 57.75   |                 | 2.250,00    |
| 3         | 2.250,00      | 375.00       | 49.50   | 1.714,50        | 1.875,00    |
| 4         | 1.875,00      | 375.00       | 41.25   |                 | 1.500,00    |
| 1         | 1.500,00      | 375.00       | 33.00   |                 | 1.125,00    |
| 2         | 1.125,00      | 375.00       | 24.75   | 1.582,50        | 750,00      |
| 3         | 750.00        | 375.00       | 16.50   |                 | 375,00      |
| 4         | 375.00        | 375.00       | 8.25    |                 | 0.00        |

*Nota.* Datos tomados de BAN Ecuador (<https://www3.banecuador.fin.ec>)

**Gastos Financieros** son todos los gastos que se originan a raíz de un financiamiento por instituciones financieras. En este caso son los intereses generados por el préstamo, el primer pago de interés será de \$ 214,50 dólares en el primer trimestre del año inicial y para el siguiente año en el primer trimestre se tendrá que pagar \$ 82,50 dólares.

### 7.12. Análisis de costos

Son todos los costos y gastos que la escuela debe cubrir para poder brindar un servicio, en el cual se determinará el costo total de producción y ayuda a medir la efectividad de la utilidad generada. A continuación, se detallan los costos:

- **Costo total del servicio:** Los costos totales para el inicio del proyecto son los valores calculados en primer año de vida de la escuela, además se deben agregar las depreciaciones y las amortizaciones para lo cual se recomienda usar la siguiente fórmula:

$$\text{Costo total del servicio} = \text{costos de producción} + \text{costos de operación}$$

**Tabla 61***Costo total del servicio*

| <b>Descripción</b>                       | <b>Año 1</b>     |
|--|------------------|
| <b>Costos de producción del servicio</b> |                  |
| <b>Costo primo</b>                       |                  |
| Mano de obra directa                     | 21.249,24        |
| Implementos deportivos                   | 2.015,00         |
| <b>Costos indirectos del servicio</b>    |                  |
| Arriendo de cancha deportiva             | 960,00           |
| Depreciación de equipo para el servicio  | 123,00           |
| <b>Total costos de producción</b>        | <b>24.347,24</b> |
| <b>Gastos de operación</b>               |                  |
| <b>Gastos de administrativos</b>         |                  |
| Sueldos administrativos                  | 7.083,08         |
| Arriendo de oficina                      | 1.200,00         |
| Materiales de oficina                    | 155,30           |
| Materiales de aseo y limpieza            | 49,00            |
| Energía eléctrica                        | 96,00            |
| Servicio de internet                     | 240,00           |
| Agua potable                             | 96,00            |
| Depreciación de muebles y enseres        | 166,50           |
| Depreciación de equipo de cómputo        | 112,50           |
| <b>Total gastos administrativos</b>      | <b>9.198,38</b>  |
| <b>Gastos de venta</b>                   |                  |
| Publicidad                               | 60,00            |
| <b>Total gastos de ventas</b>            | <b>60,00</b>     |
| <b>Gastos financieros</b>                |                  |
| Interés sobre el crédito                 | 214,50           |
| <b>Total gastos financieros</b>          | <b>214,50</b>    |
| <b>Otros gastos</b>                      |                  |
| Amortización de activo diferido          | 180              |
| <b>Total otros gastos</b>                | <b>180</b>       |
| <b>Total costos de operación</b>         | <b>9.652,88</b>  |
| <b>Costos totales del servicio</b>       | <b>34.000,12</b> |

*Nota.* Datos tomados de las tablas 46 - 61.

### **7.12.1. Presupuesto proyectado**

El presupuesto se lo realiza en función de la vida útil del proyecto, el mismo que tendrá una duración de cinco años, para realizar su proyección se debe tomar en cuenta la tasa de inflación anual y, nos ayudará a calcular el incremento del presupuesto para los siguientes años, tal como se muestra en la Tabla 63.



**Tabla 62***Presupuesto Proyectado*

| <b>Descripción</b>                       | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Costos de producción del servicio</b> |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Costo primo</b>                       |                  |                  |                  |                  |                  |
| Mano de obra directa                     | 21.249,24        | 22.311,70        | 23.427,27        | 24.598,65        | 25.828,58        |
| Implementos deportivos                   | 2.015,00         | 2.115,75         | 2.221,54         | 2.332,61         | 2.449,25         |
| <b>Costos indirectos del servicio</b>    |                  |                  |                  |                  |                  |
| Arriendo de cancha deportiva             | 960,00           | 1.008,00         | 1.058,40         | 1.111,32         | 1.166,89         |
| Depreciación de equipo para el servicio  | 123,00           | 123,00           | 123,00           | 123,00           | 123,00           |
| <b>Total costos de producción</b>        | <b>24.347,24</b> | <b>25.558,45</b> | <b>26.830,22</b> | <b>28.165,59</b> | <b>29.567,72</b> |
| <b>Gastos de operación</b>               |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Gastos de administrativos</b>         |                  |                  |                  |                  |                  |
| Sueldos administrativos                  | 7.083,08         | 7.437,23         | 7.809,10         | 8.199,55         | 8.609,53         |
| Arriendo de oficina                      | 1.200,00         | 1.260,00         | 1.323,00         | 1.389,15         | 1.458,61         |
| Energía eléctrica                        | 155,30           | 163,07           | 171,22           | 179,78           | 188,77           |
| Agua potable                             | 49,00            | 51,45            | 54,02            | 56,72            | 59,56            |
| Servicio de internet                     | 96,00            | 100,80           | 105,84           | 111,13           | 116,69           |
| Materiales de oficina                    | 240,00           | 252,00           | 264,00           | 277,83           | 291,72           |
| Materiales de aseo y limpieza            | 96,00            | 100,80           | 105,84           | 111,13           | 116,69           |
| Depreciación de muebles y enseres        | 166,50           | 166,50           | 166,50           | 166,50           | 166,50           |
| Depreciación de equipo de cómputo        | 112,50           | 112,50           | 112,50           | 112,50           | 112,50           |
| <b>Total gastos administrativos</b>      | <b>9.198,38</b>  | <b>9.644,35</b>  | <b>10.112,62</b> | <b>10.604,30</b> | <b>11.120,56</b> |
| <b>Gastos de venta</b>                   |                  |                  |                  |                  |                  |
| Publicidad                               | 60,00            | 63,00            | 66,15            | 69,46            | 72,93            |
| <b>Total gastos de ventas</b>            | <b>60,00</b>     | <b>63,00</b>     | <b>66,15</b>     | <b>69,46</b>     | <b>72,93</b>     |
| <b>Gastos financieros</b>                |                  |                  |                  |                  |                  |
| Interés sobre el crédito                 | 214,50           | 82,50            | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>Total gastos financieros</b>          | <b>214,5</b>     | <b>82,50</b>     | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      |
| <b>Otros gastos</b>                      |                  |                  |                  |                  |                  |

|                                  |                  |                  |                  |                  |                  |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Amortización de activo diferido  | 180.00           | 180.00           | 180.00           | 180.00           | 180.00           |
| <b>Total otros gastos</b>        | <b>180</b>       | <b>180.00</b>    | <b>180.00</b>    | <b>180.00</b>    | <b>180.00</b>    |
| <b>Total costos de operación</b> | <b>9.652,88</b>  | <b>9.969,85</b>  | <b>10.358,77</b> | <b>10.853,75</b> | <b>11.373,49</b> |
| <b>Costo total del servicio</b>  | <b>34.000,12</b> | <b>35.528,30</b> | <b>37.019,34</b> | <b>39.019,34</b> | <b>40.941,21</b> |

Nota. Datos tomados de la tabla 62

### 7.12.2. Costo Unitario del Servio

El costo unitario nos permite conocer el valor que invierte la escuela para la producción y comercialización del servicio. Para establecer el costo de cada unidad de servicio se utiliza la siguiente fórmula:

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

$$\text{Cup} = 34.000,12 / 1.440,00$$

$$\text{Cup} = 23.61$$

### Tabla 63

Costo unitario

| Año | Valor total del servicio | Número de estudiantes | Valor total del servicio |
|-----|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| 1   | 34.000,12                | 1.440,00              | 23,61                    |
| 2   | 35.528,30                | 1.440,00              | 24,67                    |
| 3   | 37.188,99                | 1.440,00              | 25,83                    |
| 4   | 39.019,34                | 1.440,00              | 27,10                    |
| 5   | 40.941,21                | 1.440,00              | 28,43                    |

Nota. Datos tomados de la tabla 63

**Precio de venta público:** Teniendo en cuenta algunos factores como, oferta, demanda, segmento de mercado, calidad del servicio, entre otros, se establece el precio del servicio en \$25 dólares con un margen de utilidad del 25% en el primer año, para obtener este valor se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{PVP} = \text{CUP} + \text{margen de utilidad}$$

$$\text{PVP} = 23.61 + 25\%$$

$$\text{PVP} = 25$$

**Tabla 64***Precio de venta al público*

| Año | Valor unitario del servicio | Margen de utilidad | Precio de venta |
|-----|-----------------------------|--------------------|-----------------|
| 1   | 23,61                       | 25%                | 25              |
| 2   | 24,67                       | 25%                | 27              |
| 3   | 25,83                       | 25%                | 29              |
| 4   | 27,10                       | 25%                | 31              |
| 5   | 28,43                       | 25%                | 33              |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 64

**Establecimiento de ingresos:** En este punto se contará con dos fuentes de ingresos para el funcionamiento de la escuela, la primera fuente serán las inscripciones y la segunda proviene del pago de mensualidades.

**Ingresos por ventas del servicio:** Los ingresos obtenidos serán por la venta de los servicios ofrecidos por la escuela de fútbol, para calcular este ingreso se divide la cantidad de número de alumnos por el precio de venta, para ello se utiliza la siguiente fórmula:

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

$$\text{Ingreso} = 1.440,00 * 25$$

$$\text{Ingreso} = 36.000,00$$

**Tabla 65***Ingresos por ventas*

| Año | Número de estudiantes | Precio de venta | Ingreso   |
|-----|-----------------------|-----------------|-----------|
| 1   | 1.440,00              | 25              | 36.000,00 |
| 2   | 1.440,00              | 27              | 38.880,00 |
| 3   | 1.440,00              | 29              | 41.760,00 |
| 4   | 1.440,00              | 31              | 44.640,00 |
| 5   | 1.440,00              | 33              | 47.520,00 |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 65

### 7.12.3. Ingresos por Inscripción Anual

Los ingresos por inscripción anual se los obtiene del pago de las mensualidades por cada estudiante, este valor se lo calcula al multiplicar el costo de \$35 dólares por la capacidad utilizada de la empresa, por lo que emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Ingreso} = \text{Capacidad utilizada} * \text{Costo de mensualidad}$$

$$\text{Ingreso} = 120 * 35,00$$

$$\text{Ingreso} = 4.200,00$$

**Tabla 66***Ingresos*

| <b>Año</b> | <b>Número de estudiantes</b> | <b>Precio de inscripción</b> | <b>Ingresos</b> |
|------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|
| 1          | 120                          | 35.00                        | 4.200,00        |
| 2          | 120                          | 35.00                        | 4.200,00        |
| 3          | 120                          | 35.00                        | 4.200,00        |
| 4          | 120                          | 35.00                        | 4.200,00        |
| 5          | 120                          | 35.00                        | 4.200,00        |

*Nota.* Datos tomados de la Tabla 66

**Presupuesto de ingresos:** En la tabla 68 se presentan los ingresos obtenidos durante los cinco años de duración del proyecto.

**Tabla 67***Presupuesto de ingresos*

| <b>Ingresos</b>          | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Venta del Servio         | 36.000,00        | 38.880,00        | 41.760,00        | 44.640,00        | 47.520,00        |
| Inscripción anual        | 4.200,00         | 4.200,00         | 4.200,00         | 4.200,00         | 4.200,00         |
| Total de ventas          | 40.200,00        | 43.080,00        | 45.960,00        | 48.840,00        | 51.720,00        |
| Valor residual           | 0.00             | 0.00             | 12,50            | 0.00             | 513,45           |
| <b>Total de ingresos</b> | <b>40.200,00</b> | <b>43.080,00</b> | <b>45.972,50</b> | <b>48.840,00</b> | <b>52.233,45</b> |

*Nota.* Datos tomados de las tablas 66, 67 y 68

**7.12.4. Estado de Pérdidas y Ganancias**

El estado de resultados o más conocido como estado de pérdidas y ganancias, se realiza con la finalidad de tener información real sobre la situación financiera de la empresa, este estado se lo ejecuta para los cinco años de vida útil del proyecto y nos ayuda a determinar la utilidad neta.

**Tabla 68***Estado de pérdidas y ganancias*

| <b>Descripción</b>       | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Ingresos</b>          |                  |                  |                  |                  |                  |
| Ventas por servicio      | 40.200,00        | 43.080,00        | 45.960,00        | 48.840,00        | 51.720,00        |
| <b>Total de ingresos</b> | <b>40.200,00</b> | <b>43.080,00</b> | <b>45.960,00</b> | <b>48.840,00</b> | <b>51.720,00</b> |
| <b>Egresos</b>           |                  |                  |                  |                  |                  |
| Costo del servicio       | 24.347,24        | 25.558,45        | 26.830,22        | 28.165,59        | 29.567,72        |
| Costo de operación       | 9.652,88         | 9.969,85         | 10.358,77        | 10.853,75        | 11.373,49        |
| <b>Total de egresos</b>  | <b>34.000,12</b> | <b>35.528,30</b> | <b>37.188,99</b> | <b>39.019,34</b> | <b>40.941,21</b> |

|                                 |                 |                 |                 |                 |                  |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| <b>Utilidad bruta (I-E)</b>     | <b>6.199,88</b> | <b>7.551,70</b> | <b>8.771,01</b> | <b>9.820,66</b> | <b>10.778,79</b> |
| (15%) Utilidad trabajadores     | 929,98          | 1.132,75        | 1.315,65        | 1.473,10        | 1.616,82         |
| Utilidad antes del impuesto     | <b>9.712,68</b> | <b>9.608,37</b> | <b>9.369,56</b> | <b>8.963,58</b> | <b>10.087,70</b> |
| (-) Porcentaje de tipo marginal | 52,70           | 64,19           | 74,55           | 83,48           | 91,61            |
| Impuestos a la fracción básica  | 60,00           | 60,00           | 60,00           | 60,00           | 60,00            |
| <b>Utilidad neta</b>            | <b>5.157,20</b> | <b>6.294,75</b> | <b>7.320,80</b> | <b>8.204,08</b> | <b>9.010,35</b>  |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 68

### 7.13. Clasificación de Costos

La clasificación de costos se la realiza con la finalidad de determinar su influencia y determinar la viabilidad económica de la escuela. Existen dos tipos de costos, el primero son los costos fijos, que comprenden todos los gastos que la empresa debe pagar sin importar su producción; y, el segundo, hace referencia a los costos variables, los cuales sí tienen relación directa sobre la producción de la empresa.

**Tabla 69**

*Clasificación de costos*

| Descripción                              | Año 1           |                  | Año 3           |                  | Año 5           |                  |
|--|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
|  | C. Fijo         | C. Variable      | C. Fijo         | C. Variable      | C. Fijo         | C. Variable      |
| <b>Costos de producción del servicio</b> |                 |                  |                 |                  |                 |                  |
| <b>Costo primo</b>                       |                 |                  |                 |                  |                 |                  |
| Mano de obra directa                     |                 | 21.249,24        |                 | 23.427,27        |                 | 25.828,58        |
| Implementos deportivos                   |                 | 2.015,00         |                 | 2.221,54         |                 | 2.449,25         |
| <b>Costos indirectos del servicio</b>    |                 |                  |                 |                  |                 |                  |
| Arriendo de cancha deportiva             | <b>960,00</b>   |                  | 1.058,48        |                  | 1.166,89        |                  |
| Depreciación de equipo para el servicio  | 123,00          |                  | 123,00          |                  | 123,00          |                  |
| <b>Total costos de producción</b>        | <b>1.083,00</b> | <b>23.264,24</b> | <b>1.181,40</b> | <b>25.648,82</b> | <b>1.289,89</b> | <b>28.277,83</b> |
| <b>Gastos de operación</b>               |                 |                  |                 |                  |                 |                  |
| <b>Gastos de administrativos</b>         |                 |                  |                 |                  |                 |                  |
| Sueldos administrativos                  | 7.083,08        |                  | 7.809,10        |                  | 8.609,53        |                  |
| Arriendo de oficina                      | 1.200,00        |                  | 1.323,00        |                  | 1.458,16        |                  |
| Materiales de oficina                    | 155,30          |                  | 171,22          |                  | 188,77          |                  |
| Materiales de aseo y limpieza            | 49,00           |                  | 54,02           |                  | 59,56           |                  |
| Energía eléctrica                        | 96,00           |                  | 105,84          |                  | 116,69          |                  |

|                                     |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Servicio de internet                | 240,00           |                  | 264,00           |                  | 291,72           |                  |
| Agua potable                        | 96,00            |                  | 105,84           |                  | 116,69           |                  |
| Depreciación de muebles y enseres   | 166,50           |                  | 166,50           |                  | 166,50           |                  |
| Depreciación de equipo de computo   | 112,50           |                  | 112,50           |                  | 112,50           |                  |
| <b>Total gastos administrativos</b> | <b>9.198,38</b>  | <b>0,00</b>      | <b>10.112,62</b> | <b>0,00</b>      | <b>11.120,56</b> | <b>0,00</b>      |
| <b>Gastos de venta</b>              |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Publicidad                          | 60,00            |                  | 66,15            |                  | 72,93            |                  |
| <b>Total gastos de ventas</b>       | <b>60,00</b>     | <b>0,00</b>      | <b>66,15</b>     | <b>0,00</b>      | <b>72,93</b>     | <b>0,00</b>      |
| <b>Gastos financieros</b>           |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Interés sobre el crédito            | 214,50           |                  | 0,00             |                  | 0,00             |                  |
| <b>Total gastos financieros</b>     | <b>214,50</b>    | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      |
| <b>Otros gastos</b>                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Amortización de activo diferido     | 180,00           |                  | 180,00           |                  | 180,00           |                  |
| <b>Total otros gastos</b>           | <b>180,00</b>    | <b>0,00</b>      | <b>180,00</b>    | <b>0,00</b>      | <b>180,00</b>    | <b>0,00</b>      |
| <b>Total costos de operación</b>    | <b>9.472,88</b>  | <b>0,00</b>      | <b>10.358,77</b> | <b>0,00</b>      | <b>11.373,49</b> | <b>0,00</b>      |
| <b>Total costo fijo y variable</b>  | <b>10.55,88</b>  | <b>23.264,24</b> | <b>11.540,17</b> | <b>25.248,82</b> | <b>12.663,38</b> | <b>28.277,83</b> |
| <b>Costo total del servicio</b>     | <b>33.820,12</b> |                  | <b>37.188,99</b> |                  | <b>40.941,21</b> |                  |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 69

#### 7.14. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta que nos ayuda a determinar si las ventas cubren los gastos fijos y variables, por lo tanto, logras vender lo mismo que inviertes, no existen pérdidas ni ganancias. En este caso se lo realiza en el primer año, tercer año y quinto año, como se muestra en las tablas 71, 72, 73.

## Año 1

### Tabla 70

*Punto de equilibrio año 1*

| Descripción    | Valor     |
|----------------|-----------|
| Costo fijo     | 10.555,88 |
| Costo variable | 23.264,24 |
| Costo Total    | 33.820,12 |
| Ingresos       | 40.200,00 |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 70

#### Punto de equilibrio en función a la capacidad utilizada

$$P.E. = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo unitario variable}} * 100$$

$$P.E. = \frac{1055,88}{40.200,00 - 23.264,24} * 100$$

$$P.E. = \frac{10.555,88}{16.935,76} * 100$$

$$P.E. = 0.62 * 100$$

$$P.E. = 62.33\%$$

#### Punto de equilibrio en función de los ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{10.555,88}{1 - \frac{23.264,24}{40.200,00}}$$

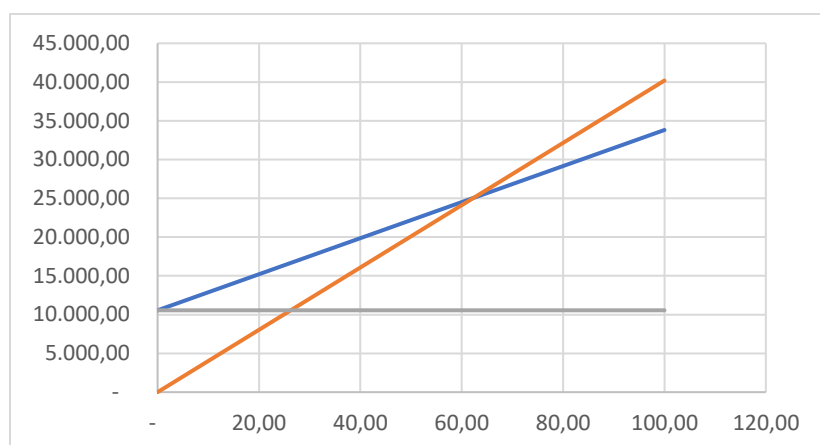
$$PE = \frac{10.555,88}{1 - 0.57871244}$$

$$PE = \frac{10.555,88}{0.421}$$

$$PE = 25.056,23$$

**Figura 23**

*Punto de equilibrio año 1*



*Nota.* Elaboración propia

**Análisis:** De acuerdo a la figura 23, en el primer año se concluye que el punto de equilibrio se cumple con un porcentaje de 62.33% y un ingreso de \$ 25.056,23 dólares.

**Año 3**

**Tabla 71**

*Punto de equilibrio año 3*

| Descripción    | Valor     |
|----------------|-----------|
| Costo fijo     | 11.540,17 |
| Costo variable | 25.648,82 |
| Costo Total    | 37.188,99 |
| Ingresos       | 45.960,00 |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 70

**Punto de equilibrio en función a la capacidad utilizada**

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo unitario variable}} * 100$$



$$P.E = \frac{11.540,17}{45.960,00 - 25.648,82} * 100$$

$$P.E = \frac{11.540,17}{20.311,18} * 100$$

$$P.E = 0.57 * 100$$

$$P.E = 56.82\%$$

**Punto de equilibrio en función de los ingresos**

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{11.540,17}{1 - \frac{25.648,82}{45.960,00}}$$

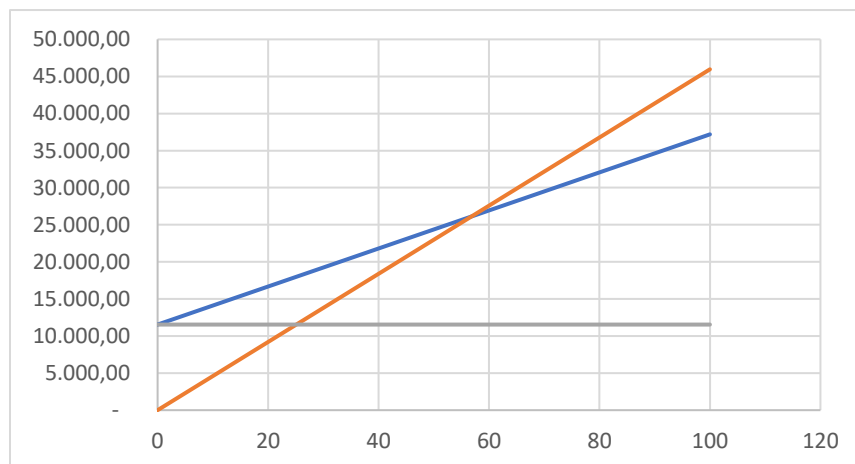
$$PE = \frac{11.540,17}{1 - 0.56}$$

$$PE = \frac{11.540,17}{0.44193158}$$

$$PE = 26.113,02$$

**Figura 24**

*Punto de equilibrio año 3*



*Nota. Elaboración propia*

**Análisis:** En el año tres se determina el cumplimiento del punto de equilibrio con un porcentaje del 56,82% y un saldo de ingresos de \$ 26.113,02 dólares.

### Año 5

**Tabla 72**

*Punto de equilibrio año 5*

| Descripción    | Valor     |
|----------------|-----------|
| Costo fijo     | 12.663,38 |
| Costo variable | 28.277,83 |
| Costo Total    | 40.941,21 |
| Ingresos       | 51.720,00 |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 70

### Punto de equilibrio en función a la capacidad utilizada

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo unitario variable}} * 100$$

$$P.E.U = \frac{12.663,38}{51.720,00 - 28.277,83} * 100$$

$$P.E.U = \frac{12.663,38}{23.442,17} * 100$$

$$P.E.U = 0.54 * 100$$

$$P.E.U = 54\%$$

### Punto de equilibrio en función de los ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{12.663,38}{1 - \frac{28.277,83}{51.720,00}}$$

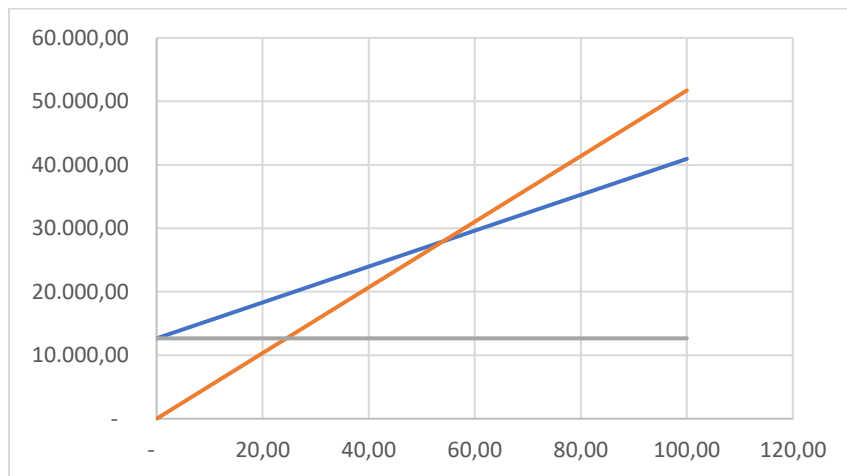
$$PE = \frac{12.663,38}{1 - 0,54674844}$$

$$PE = \frac{12.663,38}{0.45325156}$$

$$PE = 27.938,96$$

## Figura 25

Punto de equilibrio año 5



Nota. Elaboración propia

**Análisis:** En el último año, el punto de equilibrio sí se cumplió con un porcentaje del 54% que representa un \$ 27.938,96 de dólares.

### 7.15. Flujo de Caja

El flujo de caja se lo realiza con la finalidad de establecer la diferencia existente entre los ingresos y egresos del proyecto, esto nos ayuda a medir los niveles o capacidad de la empresa para adquirir activos o endeudarse, este se lo realiza en función de la vida útil del proyecto para el desarrollo de la escuela, a continuación, se presenta el flujo de caja:

**Tabla 73***Flujo de caja*

| <b>Descripción</b>                    | <b>Año 0</b>    | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|---------------------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ventas                                |                 | 40.200,00        | 43.080,00        | 45.960,00        | 48.840,00        | 51.720,00        |
| Valor residual                        |                 | 0.00             | 0.00             | 12,50            | 0.00             | 513,45           |
| Crédito BAN Ecuador                   | 3.000,00        |                  |                  |                  |                  |                  |
| Capital propio                        | 4.996,97        |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Total de ingresos</b>              | <b>7.996,97</b> | <b>40.200,00</b> | <b>43.080,00</b> | <b>45.972,50</b> | <b>48.840,00</b> | <b>52.233,45</b> |
| <b>Egresos</b>                        |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| (+) Activo fijo                       | 4.330,00        |                  |                  |                  |                  |                  |
| (+) Capital diferido                  | 900,00          |                  |                  |                  |                  |                  |
| (+) Capital de trabajo                | 2.766,97        |                  |                  |                  |                  |                  |
| (+) Costos de producción del servicio |                 | 24.347,24        | 25.558,45        | 26.830,22        | 28.165,59        | 29.567,72        |
| (+) Costos de operación               |                 | 9.652,88         | 9.969,85         | 10.358,77        | 10.853,75        | 11.373,49        |
| <b>Total de egresos</b>               | <b>7.996,97</b> | <b>34.000,12</b> | <b>35.528,30</b> | <b>37.188,99</b> | <b>39.019,34</b> | <b>40.941,21</b> |
| <b>Utilidad Gravable</b>              |                 | <b>6.199,88</b>  | <b>7.551,70</b>  | <b>8.783,51</b>  | <b>9.820,66</b>  | <b>11.292,24</b> |
| (-) Distribución de utilidades (15%)  |                 | 929,98           | 1.132,75         | 1.317,53         | 1.473,10         | 1.693,84         |
| Utilidad antes del impuesto           |                 | <b>5.269,90</b>  | <b>6.418,94</b>  | <b>7.465,98</b>  | <b>8.347,56</b>  | <b>9.598,41</b>  |
| (-) Impuesto a la renta (25%)         |                 | 1.317,47         | 1.604,74         | 1.866,50         | 2.086,89         | 2.399,60         |
| Utilidad antes del impuesto           |                 | <b>3.952,42</b>  | <b>4.814,21</b>  | <b>5.599,49</b>  | <b>6.260,26</b>  | <b>7.189,80</b>  |
| (+) Depreciaciones                    |                 | 389,70           | 389,70           | 389,70           | 389,70           | 389,70           |
| (+) Amortización A. diferido          |                 | 180,00           | 180,00           | 180,00           | 180,00           | 180,00           |
| <b>Flujo Neto</b>                     | <b>0.00</b>     | <b>4.522,12</b>  | <b>5.383,91</b>  | <b>6.169,19</b>  | <b>6.830,37</b>  | <b>7.768,50</b>  |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 69

**7.16. Evaluación Financiera**

La evaluación financiera tiene el propósito de determinar los índices de rentabilidad de un proyecto, se deben considerar algunos indicadores que nos ayudan a tomar una decisión informada sobre invertir en el proyecto o desecharlo, estos indicadores son: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación del capital y el análisis de sensibilidad; los cuales se detallan a continuación:

### 7.16.1. Valor Actual Neto

El VAN se considera como la sumatoria de los flujos netos más el factor actualizado, en este caso se trabajará con el 18% obtenido al realizar el análisis temar. Cabe mencionar que el VAN es considerado el beneficio obtenido después de haber realizado la inversión.

Para la toma de decisiones nos basamos en los siguientes criterios:

- $VAN \geq 0$  Se aprueba la inversión
- $VAN \leq 0$  Se rechaza la inversión
- $VAN = 0$  Decisión opcional, a criterio del inversor

**Tabla 74**

*Valor actual neto*

| Año | Flujo de caja         | Factor de descuento (18%) | Valor actualizado |
|-----|-----------------------|---------------------------|-------------------|
| 1   | 4.522,12              | 0,847458                  | 3.832,31          |
| 2   | 5.383,91              | 0,718184                  | 3.866,64          |
| 3   | 6.169,19              | 0.608631                  | 3.754,76          |
| 4   | 6.830,37              | 0.515789                  | 3.523,03          |
| 5   | 7.768,50              | 0.437109                  | 3.395,68          |
|     | <b>Valor actual</b>   |                           | <b>18.372,42</b>  |
|     | <b>(-) Inversión</b>  |                           | <b>-7.996,97</b>  |
|     | <b>VAN proyectado</b> |                           | <b>10.375,45</b>  |

Nota. Datos tomados de la tabla 74

$$VAN = \sum \text{Flujos actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VANP = 18.372,42 - 7.996,97$$

$$VANP = 10.375,45$$

**Interpretación:** En lo que respecta al VAN genera un monto de \$10.375,45 dólares, con lo cual se determina que, al ser mayor al monto de inversión, el proyecto es factible.

### 7.16.2. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno nos ayuda a determinar el beneficio que tiene el proyecto, además nos ayuda a establecer una posible tasa de interés que la empresa puede asumir en caso de adquirir un préstamo, para definir si es positiva o negativa se deben considerar los siguientes criterios:

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

**Tabla 75**

*Tasa interna de retorno*

| Año | Flujo de caja        | Factor Act.<br>TM 35% | VAN menor        | Factor Act.<br>TM 36% | VAN mayor        |
|-----|----------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|
| 1   | 4.522,12             | 0.7407407             | 3.349,72         | 0.7352941             | 3.325,09         |
| 2   | 5.383,91             | 0.54866968            | 2.954,13         | 0.5406574             | 2.910,85         |
| 3   | 6.169,19             | 0.40644221            | 2.507,42         | 0.3975422             | 2.452,51         |
| 4   | 6.830,37             | 0.3010682             | 2.056,41         | 0.2923105             | 1.996,59         |
| 5   | 7.768,50             | 0.2230135             | 1.732,48         | 0.2149342             | 1.669,72         |
|     | <b>(-) Inversión</b> |                       | <b>-7.996,97</b> | <b>(-) Inversión</b>  | <b>-7.996,97</b> |
|     | <b>VAN Tm</b>        |                       | <b>4.603,19</b>  | <b>VAN Tm</b>         | <b>4.357,79</b>  |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 74

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

$$TIR = 35 + 1 \left( \frac{4.603,19}{4.603,19 - (4.357,79)} \right)$$

$$TIR = 35 + 1 \left( \frac{4.603,19}{245,40} \right)$$

$$TIR = 35 + 1(18.76)$$

$$TIR = 35 + 18,76$$

$$TIR = 53,76 \%$$

**Interpretación:** La tasa interna de retorno tiene un margen del 53,76% con lo cual la TIR es mayor y se determina que el proyecto es factible.

### 7.16.3. Relación beneficio costo

La relación beneficio costo nos permite medir el beneficio que se obtendrá de acuerdo a la inversión que realizamos, al igual que los otros indicadores se basa en los siguientes puntos de criterio:

- Si la relación ingresos/egresos es =1 el proyecto queda a consideración del inversionista.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

**Tabla 76**

*Relación benefició costo*

| Año          | Actualización de ingresos |                           |                       | Actualización de egresos |                           |                      |
|--------------|---------------------------|---------------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------|
|              | Ingresos                  | Factor de descuento (18%) | Ingresos actualizados | Egresos                  | Factor de descuento (18%) | Egresos actualizados |
| 1            | 40.200,00                 | 0.8474576                 | 34.067,80             | 34.000,12                | 0.8474579                 | 28.813,66            |
| 2            | 43.080,00                 | 0.7181844                 | 30.939,28             | 35.528,30                | 0.7181844                 | 25.515,87            |
| 3            | 45.972,00                 | 0.6086309                 | 27.980,28             | 37.188,99                | 0.6086309                 | 22.634,37            |
| 4            | 48.840,00                 | 0.5157889                 | 25.191,13             | 39.019,34                | 0.5157889                 | 20.1225,74           |
| 5            | 52.233,45                 | 0.4371092                 | 22.831,71             | 40.941,21                | 0.4371092                 | 17.895,78            |
| <b>Total</b> |                           |                           | <b>141.010,32</b>     |                          |                           | <b>114.985,42</b>    |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 74

$$BC = \left( \frac{\text{€ Ingresos Actualizados}}{\text{€ Egresos Actualizados}} \right)$$

$$RBC = \left( \frac{141.010,32}{114.985,42} \right)$$

$$RBC = 1.23$$

**Interpretación:** La relación benefició costo del proyecto será de \$0,23 centavos de dólar por cada dólar invertido en el proyecto, por lo que es rentable con un margen del 18% en el factor de descuento.

#### **7.16.4. Periodo de Recuperación del Capital**

La recuperación del capital permite conocer el tiempo estimado de recuperación de la inversión, el mismo debe ir detallado en años, meses y días.

**Tabla 77***Periodo de recuperación del capital*

| Año          | Inversión       | Flujo de caja    | Sumatorio del flujo de caja actualizado |
|--------------|-----------------|------------------|---|
| 1            |                 | 4.522,12         | 4.522,12                                |
| 2            |                 | 5.383,91         | 9.906,03                                |
| 3            | <b>7.996,97</b> | 6.169,19         | 16.075,22                               |
| 4            |                 | 6.830,37         | 22.905,59                               |
| 5            |                 | 7.768,50         | 30.674,09                               |
| <b>Total</b> |                 | <b>30.674,09</b> | <b>61.348,19</b>                        |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 74

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} \left( \frac{\text{Inversión} - \text{primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 3 \left( \frac{7.996,97 - 16.075,22}{6.169,19} \right)$$

$$PRC = 3 \left( \frac{8.078,25}{6.169,19} \right)$$

$$PRC = 3 + (-1,31)$$

$$PRC = 1.69$$

**Interpretación:** El periodo de recuperación del capital invertido será de un año, siete meses y seis días, necesarios para la recuperación total de la inversión del proyecto, el cual tendrá una duración de cinco años.

#### **7.16.5. Análisis de Sensibilidad**

El análisis de sensibilidad es el último indicador y su objetivo es medir la tasa de rentabilidad esperada del proyecto, además, evalúa futuros cambios en las variables del proyecto que afecten los resultados, para determinar si es factible o no la inversión se utilizan los siguientes criterios.

- Si el coeficiente es > que 1 el proyecto es sensible
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es = que 1 no hay efecto sobre el proyecto.



**Análisis de sensibilidad con alza de costos:** En este caso se toman los nuevos flujos y se realiza un alza de los costos a través de una búsqueda de valores los cuales deben soportar el proyecto.

**Tabla 78***Análisis de sensibilidad*

| <b>Año</b>   | <b>Costo original</b> | <b>Costo total</b> | <b>Ingresos originales</b> | <b>Flujo neto</b> | <b>Factor actualizado</b> | <b>Valor anual</b> | <b>Factor actualizado</b> | <b>Valor anual</b> |
|--------------|-----------------------|--------------------|----------------------------|-------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|
|              |                       | 12,12%             |                            |                   | 35%                       |                    | 36%                       |                    |
|              |                       |                    |                            |                   |                           | -7.996,97          |                           | -7.996,97          |
| 1            | 34.000,12             | 38.120,93          | 40.200,00                  | 2.079,07          | 0.7407407                 | 1.540,05           | 0.7352941                 | 1.528,72           |
| 2            | 35.528,30             | 39.834,33          | 43.080,00                  | 3.245,67          | 0.5486968                 | 1.780,89           | 0.5406574                 | 1.754,80           |
| 3            | 37.188,99             | 41.696,30          | 45.972,50                  | 4.276,20          | 0.4064421                 | 1.738,03           | 0.3975422                 | 1.699,97           |
| 4            | 39.019,34             | 43.748,48          | 48.840,00                  | 5.091,52          | 0.3010682                 | 1.532,89           | 0.2923105                 | 1.488,30           |
| 5            | 40.941,21             | 45.903,28          | 52.233,45                  | 6.330,17          | 0.2230135                 | 1.411,71           | 0.2149342                 | 1.360,57           |
| <b>Total</b> |                       |                    |                            |                   |                           | <b>6.60</b>        |                           | <b>-164,61</b>     |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 74

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

$$NTIR = 35 + 1 \left( \frac{6.60}{6.60 - 164.61} \right)$$

$$NTIR = 35 + 1 \left( \frac{6.60}{171,21} \right)$$

$$NTIR = 35 + 1(0.04)$$

$$NTIR = 35 + 0.04$$

$$NTIR = 35.04\%$$

### **Tasa Interna resultante**

$$DTIR = TIR.O - NTIR$$

$$DTIR = 53,76 - 35.04$$

$$DTIR = 18.72\%$$

### **Porcentaje de variación**

$$\%V = \frac{DTIR}{TIR} * 100$$

$$\%V = \frac{18.72}{53.76} * 100$$

$$\%V = 0.3482 * 100$$

$$\%V = 34,82\%$$

### **Valor de sensibilidad**

$$AS = \frac{\%V}{TIR}$$

$$AS = \frac{34.82}{35.04}$$

$$AS = 0.9938$$

**Interpretación:** Se puede determinar que el proyecto presenta una sensibilidad del 0.9946, que es menor a 1 cumpliendo con el tercer criterio y un porcentaje del 12,12% por lo que se establece que el proyecto es factible.

**Tabla 79***Análisis de sensibilidad con reducción*

| Año          | Costo original | Ingreso original | Ingresos originales | Flujo neto | Factor actualizado | Valor anual | Factor actualizado | Valor anual    |
|--------------|----------------|------------------|---------------------|------------|--------------------|-------------|--------------------|----------------|
|              |                |                  | 8.13%               |            | 35%                |             | 36%                |                |
|              |                |                  |                     |            |                    | -7.996,97   |                    | -7996,97       |
| 1            | 34.000,12      | 40.200,00        | 36.931,74           | 3.268,26   | 0.7407407          | 2.420,93    | 0.7352941          | 2.403,13       |
| 2            | 35.528,30      | 43.080,00        | 39.577,60           | 3.502,40   | 0.5486968          | 1.921,76    | 0.5406574          | 1.893,60       |
| 3            | 37.188,99      | 45.972,50        | 42.234,94           | 3.737,56   | 0.4064421          | 1.519,10    | 0.3975422          | 1.485,84       |
| 4            | 39.019,34      | 48.840,00        | 44.869,31           | 3.970,69   | 0.3010682          | 1.195,45    | 0.2923105          | 1.160,67       |
| 5            | 40.941,21      | 52.233,45        | 47.986,87           | 4.246,58   | 0.2230135          | 947,04      | 0.2149342          | 912,74         |
| <b>Total</b> |                |                  |                     |            |                    | <b>7,32</b> |                    | <b>-140,99</b> |

*Nota.* Datos tomados de la tabla 74

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

$$NTIR = 35 + 1 \left( \frac{7,32}{7,32 - (-140,99)} \right)$$

$$NTIR = 35 + 1 \left( \frac{7,32}{148,31} \right)$$

$$NTIR = 35 + 1 (0.0493407)$$

$$NTIR = 35 + 0.04934807$$

$$NTIR = 35.05\%$$

#### **Tasa interna resultante**

$$DTIR = TIR.O - NTIR$$

$$DTIR = 53,76 - 35.05$$

$$DTIR = 18,71\%$$

#### **Porcentaje de variación**

$$\%V = \frac{DTIR}{TIR} * 100$$

$$\%V = \frac{18,71}{53,76} * 100$$

$$\%V = 0.3480 * 100$$

$$\%V = 34.80\%$$

#### **Valor de sensibilidad**

$$AS = \frac{\%V}{NTRR}$$

$$AS = \frac{34,80}{35.05}$$

$$AS = 0.9929$$

**Interpretación:** Una vez realizado el análisis de sensibilidad, con una reducción de valores del 8.13% se obtiene un valor de 0,9929 menor a 1 dando cumplimiento a la tercera regla, por lo tanto, el proyecto es factible.

## 8. Conclusiones

Al haber culminado todos los apartados pertinentes de la investigación, se concluye que:

- Con relación al estudio de mercado el mismo que fue realizado en la zona urbana del cantón Gonzanamá, donde se pudo determinar que un 89% de las familias tienen hijos y la demanda potencial es del 81% de niños y jóvenes que practican fútbol, la demanda real alcanza un 70%, mientras que la demanda efectiva es del 90% de familias están dispuestas hacer uso del servicio ofrecido, referente a la oferta el único competidor es la liga cantonal que representa un 10% de participación en el mercado. Las estrategias de comercialización se desarrollaron en función de las cuatro P (producto, precio, plaza y promoción).
- Concerniente al estudio técnico se determinó una capacidad instalada es de 1.440,00 niños por año, donde se trabajará con un total del 75% de su capacidad; la escuela estará ubicada en la provincia de Loja, cantón Gonzanamá, parroquia Gonzanamá en las calles 10 de agosto y 18 de noviembre y se constituye legalmente como un club deportivo especializado formativo, escuela de fútbol “Inter Gonzanamá”.
- Una vez realizado el estudio financiero se determina que la inversión inicial para poner en marcha la escuela es de \$ 7.996,97, el 62% de la inversión será capital propio y el 38% restante se obtendrá de un préstamo bancario con una tasa de interés del 11% a dos años plazo; El costo total para el funcionamiento de la escuela en el primer año será de \$ 33.203,62 con un valor de inscripción de \$ 35 dólares, con un margen de utilidad del 25% y una mensualidad de \$ 25 dólares; generando ingresos de \$ 40.200,00 dólares anuales.
- Con relación a la evaluación financiera se establece que se obtendrá un VAN de \$ 10.375,45; la TIR con un porcentaje del 53,76 %; con relación a la RBC se obtiene una tasa de recuperación de \$0.23 centavos de dólar por cada dólar invertido; el periodo de recuperación del capital es de 1 año 7 meses y 6 días; en el análisis de sensibilidad se estableció que el proyecto soporta una reducción en los ingresos del 12,12 % y un 8,13 % de incremento.

## **9. Recomendaciones**

- Para el desarrollo del proyecto se recomienda aplicar un adecuado plan publicitario que ayude a difundir los servicios ofrecidos por la escuela y transmitir una imagen clara y atractiva a los posibles clientes, además de poner en práctica la estrategia de las cuatro P planteadas en el estudio de mercado.
- Se recomienda trabajar con personal capacitado, porque ayuda a generar credibilidad, reputación y calidad del servicio, mismo que ayude a potenciar las habilidades de los niños y jóvenes de la escuela.
- Es importante realizar alianzas estratégicas con escuelas u organizaciones locales, regionales y nacionales relacionadas al deporte con la finalidad de obtener beneficios mutuos para mejorar la formación de los niños y jóvenes.
- Se recomienda cumplir con las directrices y planificaciones establecidas a lo largo del proyecto para reducir riesgos, mejorar la calidad y cumplimientos de objetivos.

## 10. Bibliografía

- Ambrosi, P., Cumbicos, P. y Zaruma, N. (2010). *Estudio de factibilidad para la creación de una academia particular de fútbol, para niños y adolescentes en la ciudad de Loja*. [Tesis de grado previa a la obtención del Título en Ingeniería Comercial. Universidad Nacional de Loja]. <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/20087>
- Baca, G. (2019). *Evaluación de proyectos*. The McGraw-Hill Companies, Inc. [https://www.uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-Evaluaci3n-de-proyectos-7ma-Edici3n-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG\\_.pdf](https://www.uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-Evaluaci3n-de-proyectos-7ma-Edici3n-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG_.pdf)
- Barrero, A. y Camacho, P. (2020). El diseño de tareas de entrenamiento en el fútbol desde el enfoque de la pedagogía no lineal. *Retos*, 38, 768-772. <http://dx.doi.org/10.47197/retos.v38i38.76612>
- Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J. y Chafla, J. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento*. CIDE Editorial. <http://repositorio.cidecuador.org/jspui/handle/123456789/2073>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ecoe Ediciones. <http://repositorio.uasb.edu.bo/handle/54000/1206>
- Federación Internacional de Fútbol Asociación. (2016). *Reglas del juego*. <https://digitalhub.fifa.com/m/938d26afa7ec425/original/fzqgbeaxkffqqfgo83k3-pdf.pdf>
- Federación Internacional de Fútbol Asociación. (2024). *¿Por qué es tan importante la presencia del fútbol en las escuelas?* <https://footballforschools.fifa.com/es/padres-y-madres/por-que-es-tan-importante-la-presencia-del-futbol-en-las-escuelas-.php>
- Hidalgo, J. (2017). *Deporte, cultura y sociedad*. Universidad complutense de Madrid. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-13641/73110.pdf>
- Idoate, G. (28 de noviembre de 2020). *Escuelas de Fútbol*. [https://www.misentrenamientosdefutbol.com/diccionario/escuelas-de-futbol#google\\_vignette](https://www.misentrenamientosdefutbol.com/diccionario/escuelas-de-futbol#google_vignette)
- Jaramillo, W. y Lujan, D. (2020). *Propuesta para el diseño formativo de las escuelas deportivas de Fútbol base de la junta de los deportes del Municipio de copa Cabana*. [Tesis para obtener el título de licenciatura en Educación Física, Recreación y Deportes. Universidad Católica del Oriente].



<https://repositorio.uco.edu.co/bitstream/20.500.13064/684/1/Documento%20Tesis%20de%20Grado.pdf>

- Laborido, G. (2019). Origen del fútbol en Montevideo y la construcción de su espacio en la prensa. *Archivos*. 12 (1).
- Millán, L. y Páez, C. (2020). *Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de formación deportiva en futbol para niños y niñas en la ciudad de Tuluá Valle del Cauca*. [Tesis de grado para optar por el título de Administrador de Empresas. Universidad Central Valle del Cauca]. <http://hdl.handle.net/20.500.12993/2376>
- Mondragón, D. (2017). *Formulación y Evaluación de proyectos*. Bogotá: AREANDINA. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/1318>
- Morales, A. y Morales, J. (2019). *Proyectos de inversión Evaluación y formulación*. México. McGRAW-Hill/Interamericana editores S.A. [https://www.cayso.com.mx/cursosenlinea/wp-content/uploads/2019/05/Proyectos-de-Inversión-Arturo-Morales\\_compressed.pdf](https://www.cayso.com.mx/cursosenlinea/wp-content/uploads/2019/05/Proyectos-de-Inversión-Arturo-Morales_compressed.pdf)
- Moreno, E. (2022). *Creación de la escuela de fútbol formativa para la selección de talentos deportivos de la Nacional Sede en Esmeraldas*. [Trabajo de Investigación previo a la obtención del Título Magíster en Actividad Física. Universidad Técnica del Norte]. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/13340>
- Nieto, W. (2019). El fútbol, la pasión que muere lentamente en Ecuador. *Economía y Negocios*, 10(1), 88-99. <https://doi.org/10.29019/eyn.v10i1.538>
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión*. Ecuador. GRAFICPLUS.
- Pérez, A. y Muñoz, V. (2018). Deporte, cultura y sociedad: un estado actual de la cuestión. *Revista de humanidades*, (34), 11-38.
- Ramírez, A. (2022). *Proyecto de Factibilidad para la creación de una Academia Especializada de Fútbol en el Cantón Portovelo, Provincia del Oro*. [Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas. Universidad Nacional de Loja]. <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/25073>

- Rodríguez, Á., Rodríguez, J., Guerrero, H., Arias, E., Paredes, E. y Chávez, V. (2020). Beneficios de la actividad física para niños y adolescentes en el contexto escolar. *Cubana de Medicina General Integral*, 36(2).
- Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, J. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. México. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Silva, S. (2023). *El papel de las academias de fútbol en el desarrollo de futuros talentos*. [Trabajo de Grado para optar por el título de Comunicador Social Énfasis en Periodismo. Pontificia Universidad Javeriana]. <http://hdl.handle.net/10554/66591>
- Tarbarquino, R., Zuluaga, I. y Alarcón, J. (2023). El potencial del deporte para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) en Colombia: un análisis desde el enfoque de redes de política pública. *Entramado*, 19(1), 11-21. <https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.1.8510>
- Vargas, C. (2012). Ciencias del deporte: Evolución de aspectos teóricos científicos. *Entramado*, 8(1), 140-165.
- Villarruel, J. (2021). *La práctica del deporte y la recreación en el Programa Vacacional de la Municipalidad Provincial de Tambopata - Puerto Maldonado 2021*. Instituto de Educación Superior Pedagógico Público Nuestra Señora del Rosario. <https://repositorio.pedagogicomadrededios.edu.pe/handle/IESPPNSR/24>

## 11. Anexos

### Anexo 1. Encuesta realizada a las familias de la ciudad Gonzanamá

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y  
ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE GONZANAMÁ**

Estimadas familias del cantón Gonzanamá: Les invito a responder esta breve encuesta, que forma parte de mi trabajo de tesis sobre la creación de una Escuela de Fútbol en el Cantón. Su opinión es muy importante para conocer el nivel de aceptación y demanda de este proyecto. Les agradezco de antemano su tiempo y colaboración.

**Seleccione con una X la respuesta según corresponda:**

**11. ¿En su familia hay niños o adolescentes de 5 a 15 años de edad?**

- Si
- No

**12. ¿En qué rango de edad se encuentran sus hijos?**

- De 5 a 7 años
- De 8 a 10 años
- De 11 a 15 años
- Otro(especifique) \_\_\_\_\_

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

- Si
- No

**14. De la siguiente lista, marque con una X el deporte que sus hijos practican con mayor frecuencia.**

|                       | <b>Fútbol</b> | <b>Atletismo</b> | <b>Ecuavóley</b> | <b>Basquetbol</b> |
|-----------------------|---------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Diariamente</b>    |               |                  |                  |                   |
| <b>Semanalmente</b>   |               |                  |                  |                   |
| <b>Quincenalmente</b> |               |                  |                  |                   |
| <b>Mensualmente</b>   |               |                  |                  |                   |

**15. ¿Su hijo(s) pertenece a alguna Escuela de Fútbol o Club Profesional?**

- Si
- No

**16. ¿Cuál es el valor que paga por la inscripción de su hijo (s) a la Escuela de Fútbol?**

- Entre \$ 30 y \$ 35

- Entre \$ 36 y \$ 40
- Entre \$ 41 y \$ 45

**17. ¿Qué cantidad mensual Ud. paga por la formación deportiva de su hijo (s)?**

- \$20
- \$ 25
- \$ 30

**18. ¿Por qué medio se enteró sobre la Escuela de Fútbol?**

**Medios tradicionales**

**Medios digitales**

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Radio Local</li> <li>○ Televisión</li> <li>○ Hojas volantes</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Facebook</li> <li>○ Instagram</li> <li>○ TikTok</li> </ul> |
|---|---|

**19. Si en la Ciudad de Gonzanamá existiera una Escuela de Fútbol, con una metodología y planificación adecuada. ¿Apoyaría a su hijo (s) a que forme parte de la misma?**

- Si
- No

**20. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofreciera la Escuela de Fútbol?**

- Transporte
- Bar – Restaurant
- Asistencia Médica
- Psicólogo Deportivo
- Otro (especifique) \_\_\_\_\_

**21. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la inscripción de su hijo (s) a la Escuela de Fútbol?**

- Entre \$ 30 y \$ 35
- Entre \$ 36 y \$ 40
- Entre \$ 41 y \$ 45

**22. ¿Qué cantidad mensual cree Ud. que puede pagar para la formación deportiva de su hijo (s)?**

- \$20
- \$ 25
- \$ 30

**23. ¿En qué horario le gustaría que se impartieran las clases de entrenamiento de la Escuela de Fútbol?**

- Mañana
- Tarde

**24. ¿A través de qué medio le gustaría recibir información sobre la Escuela de Fútbol?**

**Medios tradicionales**

**Medios digitales**

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Radio Local</li> <li>○ Televisión</li> <li>○ Hojas volantes</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Facebook</li> <li>○ Instagram</li> <li>○ TikTok</li> </ul> |
|---|---|


○ Otro (especifique): \_\_\_\_\_

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## Anexo 2. Horario de clases

| <b>Horario de clases</b> |                        |                        |                        |                               |                               |                |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------|
| <b>Horas</b>             | <b>Categoría</b>       | <b>Lunes</b>           | <b>Martes</b>          | <b>Miércoles</b>              | <b>Jueves</b>                 | <b>Viernes</b> |
| 14: 00-15:30             | Prebenjamines          | Practica               | Reglas del juego       | Practica                      | Psicología deportiva          | Practica       |
| 14: 00-15:30             | Benjamines             | Practica               | Estrategias y tácticas | Practica                      | Fisiología y condición física | Practica       |
| 15:30-17:30              | Alevines               | Reglas del juego       | Practica               | Psicología deportiva          | Practica                      | Practica       |
| 15:30-17:30              | Infantiles y Juveniles | Estrategias y tácticas | Practica               | Fisiología y condición física | Practica                      | Practica       |

### Anexo 3. Planificación Anual

|   |  |                              |
|---|--|------------------------------|
|  | <b>Escuela de fútbol Inter Gonzanamá</b>   | <b>Año lectivo:<br/>2025</b> |
|   | <b>Planificación Anual</b>   |                              |
| <b>Entrenador encargado.</b>  | Hugo Guardiola   |                              |
| <b>Grupo/ Categoría</b>   | Prebenjamines, Benjamines, alevines, infantiles  |                              |
| <b>Objetivos por unidad didáctica</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer la historia de fútbol y sus distintas reglas, características y simbología con la finalidad de generar bases teóricas en los alumnos.</li> <li>• Determinar la capacidad técnica, progresiones metodológicas, control de balón esto se lo realiza con trabajo teórico-práctico, con la finalidad de evaluar el nivel de los alumnos y sus distintas habilidades en el campo de juego.</li> <li>• Determinar los distintos programas de evaluación para determinar las capacidades físicas de los niños, además, dar a conocer programas de nutrición, cuidado y tratamiento de lesiones, el cual ayude a los alumnos a mantenerse sanos.</li> <li>• Analizar el progreso de los alumnos se trabajará con temas como la psicología deportiva la cual es un punto fundamental en el desarrollo personal de los deportistas, la cual ayuda a generar una personalidad para que afronten los distintos problemas en el campo además se trabaja en temas como el impacto del futbol en la sociedad y el futbol femenino con el fin de contribuir a la igualdad de género.</li> </ul> |                              |
| <b>1. Desarrollo de unidades planificadas</b>                                     |  |                              |

| <b>Unidad 1:</b>    |  |  |   |                              |
|---------------------|--|--|---|------------------------------|
| <b>NRO. Semanas</b> | <b>Temas</b>   | <b>Evaluación</b>  | <b>Recursos</b>   | <b>NRO. Horas por semana</b> |
| 10                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Origen e historia del Fútbol</li> <li>- Pautas del Fútbol, símbolos y gráficos</li> <li>- Características de fútbol</li> <li>- Ejercicios de calentamiento</li> <li>- Ejercicios de coordinación, equilibrio y buena postura</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Test</li> <li>-Evaluación de campo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pizarrón</li> <li>-Proyector</li> <li>- Balones</li> <li>-Conos</li> <li>-Chalecos</li> <li>-Estacas</li> </ul> | 20                           |
| <b>Unidad 2:</b>    |  |  |   |                              |
| <b>NRO. Semanas</b> | <b>Temas</b>   | <b>Evaluación</b>  | <b>Recursos</b>   | <b>NRO. Horas por semana</b> |
| 10                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnica</li> <li>- Organización del juego</li> <li>- Preparación física</li> <li>- Progresiones metodológicas</li> <li>-La recepción de balón</li> <li>- Control de balón</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Test</li> <li>-Evaluación de campo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pizarrón</li> <li>-Proyector</li> <li>- Balones</li> <li>-Conos</li> <li>-Chalecos</li> <li>-Estacas</li> </ul> | 20                           |
| <b>Unidad 3:</b>    |  |  |   |                              |



| <b>NRO. Semanas</b> | <b>Temas</b>  | <b>Evaluación</b>  | <b>Recursos</b>   | <b>NRO. Horas por semana</b> |
|---------------------|---|--|---|------------------------------|
| 10                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- El golpeo de balón</li> <li>- Las cualidades físicas</li> <li>- Sanciones</li> <li>- Ética deportiva, motivación</li> <li>- Preparación y nutrición</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Test</li> <li>-Evaluación de campo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pizarrón</li> <li>-Proyector</li> <li>- Balones</li> <li>-Conos</li> <li>-Chalecos</li> <li>-Estacas</li> </ul> | 20                           |
| <b>Unidad 4:</b>    |   |  |   |                              |
| <b>NRO. Semanas</b> | <b>Temas</b>  | <b>Evaluación</b>  | <b>Recursos</b>   | <b>NRO. Horas por semana</b> |
| 10                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La psicología en el fútbol</li> <li>- Equipos y seguridad</li> <li>- Variantes del fútbol</li> <li>-El futbol femenino</li> <li>-El impacto del futbol en la sociedad</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Test</li> <li>-Evaluación de campo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pizarrón</li> <li>-Proyector</li> <li>- Balones</li> <li>-Conos</li> <li>-Chalecos</li> <li>-Estacas</li> </ul>  | 20                           |
| Referencias         | Benedek, E. (2001). <i>Fútbol Infantil</i> . Barcelona: Editorial Paidotribo.   |  |   |                              |

#### Anexo 4. Certificado de traducción



Lic. Mónica Guarnizo Torres.  
SECRETARIA DE "BRENTWOOD LANGUAGE CENTER"

#### CERTIFICA:

Que el documento aquí compuesto es fiel traducción del idioma español al idioma inglés del trabajo de titulación denominado "Proyecto de factibilidad para la implementación de una escuela de fútbol en la ciudad de Gonzanamá, provincia de Loja", del estudiante Carlos Damián Veintimilla Castillo, con cédula de identidad No. 1105241259, egresado de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

Lo certifica en honor a la verdad y autoriza al interesado hacer uso del presente en lo que a sus intereses convenga.

Loja, 05 de diciembre de 2024

Lic. Mónica Guarnizo Torres  
SECRETARIA DE B.L.C.

