UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Modalidad de Estudios a Distancia

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA”

Tesis previa a la obtención del Grado de Ingeniero Comercial.

AUTOR:

Jorge H. Zaruma Sánchez

DIRECTOR:

Ing. Edison Espinosa Bailón.

LOJA - ECUADOR
2014

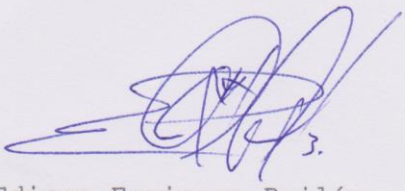
Ing. Edison Espinosa Bailón,
DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que, el presente trabajo de tesis titulado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA"**, de autoría del Señor Jorge Hernán Zaruma Sánchez , previo a la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL**, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución por lo cual autorizo su presentación.

Loja, marzo de 2014

Atentamente,



Ing. Edison Espinosa Bailón.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo Jorge Hernán Zaruma Sánchez declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTOR: Jorge Hernán Zaruma Sánchez

FIRMA: .....

CÉDULA: 110374611

FECHA: Loja, marzo de 2014

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

Yo, Jorge Hernán Zaruma Sánchez declaro ser autor de la Tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA"**, Como requisito para optar al Grado de: **INGENIERO COMERCIAL:** autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.
Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 24 días del mes de marzo del dos mil catorce, firma el autor.

AUTOR: Jorge Hernán Zaruma Sánchez
FIRMA:
CÉDULA: 110374611
DIRECCIÓN: loja, Av. Orillas del Zamora y Juan José Peña
CORREO ELECTRÓNICO: jorgezaruma5@gmail.com
TELÉFONO: 2573391 **CÉLULAR:** 0995404023

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Edison Espinoza
TRIBUNAL DE GRADO:
Ing. Lolyta Gualpa Lima (**Presidente**)
Ing. Galo Salcedo López (**Vocal**)
Ing. Carlos Rodríguez A. (**Vocal**)

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis padres Bolívar Hernán Zaruma Campoverde e Hilda María Sánchez Riofrío por su apoyo constante en mi diario vivir y su motivación desde mi niñez para cumplir mis metas, a mis hermanos Diana y Bryan por estar siempre conmigo, a mis amigos Daniel, Eduardo, y todos los que me dieron una mano para cumplir mis objetivos.

Jorge Hernán Zaruma Sánchez

AGRADECIMIENTO

A la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional, en la **MODALIDAD de ESTUDIOS A DISTANCIA en la CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** y en ella a los distinguidos Docentes quienes con su profesionalismo y ética puesto de manifiesto en las aulas enrumban a cada uno de los que acudimos con sus conocimientos que nos servirán para ser útiles en la sociedad.

A mi Director de tesis, Ing. Edison Espinoza Bailón por su esfuerzo y dedicación quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito, durante el proceso que ha llevado el realizar esta tesis, me ha brindado el tiempo necesario, como la información par que este anhelo llegue a ser felizmente culminada.

Jorge Hernán Zaruma Sánchez

a) TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA”

b) RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es el realizar un estudio de factibilidad para la creación de un complejo deportivo en la ciudad de Loja, la cual permitió la aplicación de distintos Métodos y Técnicas que la investigación permite realizar, como el Método Científico, el método Inductivo, el Método Deductivo, el Método Estadístico, el Método Bibliográfico y el Método Sintético.

En el estudio de mercado realizado en la ciudad de Loja, con una muestra de 399 personas y 10 oferentes; tabuladas las encuestas se han analizado y se han inferido los resultados para luego realizar el análisis del Estudio de Mercado, determinando la Demanda Potencial de 187.418 personas, la Demanda Real 108.702 personas, Demanda Efectiva 102.180 personas, las cuales utilizan 1.532.704 visitas deportivas, La Oferta de 43.800 visitas y la Demanda Insatisfecha de 1.488.904 visitas, el cual permitió determinar que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este servicio.

La Capacidad instalada del proyecto determina que la empresa estará en capacidad de ofrecer 37.440 visitas al complejo deportivo y cuya capacidad utilizada será de 29.952 visitas, además se determina la localización de la misma que estará ubicada en la ciudad de Loja, en la

Av. Salvador Bustamente Celi en el sector de Amable María. El proceso del servicio demanda la utilización equipos adecuados, lo que será garantía para obtener un servicio de calidad y a precios moderados.

Seguidamente se desarrolla la ingeniería del proyecto determinando los diagramas de procesos, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres.

Así mismo se realizó un estudio administrativo determinándose como una Compañía de Responsabilidad Limitada, y con la estructura orgánica funcional a los niveles jerárquicos tanto Legislativo, Ejecutivo, Nivel Asesor, Nivel Auxiliar de Apoyo, Nivel Operativo, así como los organigramas y manual de funciones, organigramas; que sirvieron de pauta para implementar una buena organización.

El proyecto alcanza una inversión de 360.818,28 dólares y se financiará con un aporte de los socios el 47,48% del total de la inversión que corresponde a 160.818,28 dólares y un préstamo que tendrá el proyecto con el Banco de Fomento que constituirá el 52,52% que corresponde a 200.000 dólares a 10 años plazo al 15% de interés anual.

La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 15.522,28 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.

Para el presente proyecto la TIR es 11,94%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, el tiempo que se requeriría para

recuperar la inversión original sería 7 años, 8 meses y 6 días, para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que uno, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos y los ingresos incrementados 43% y disminuidos en un 22,16%, respectivamente, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

Posteriormente se plantea las conclusiones y recomendaciones más significativas del proyecto.

ABSTRACT

The objective of this research is to perform a feasibility study for the creation of a sports complex in the city of Loja, which allowed the application of different methods and techniques that allows research as the scientific method, the inductive method the Deductive method, Statistical method, the Journal and the Synthetic method method.

In market research conducted in the city of Loja, with a sample of 399 people and 10 bidders; Weighted surveys used and the results have been inferred and then perform market analysis, determining the potential demand for 187,418 people Real Demand 108,702 people, 102,180 people Effective Demand , which use sport 1,532,704 visits the Offer of 43,800 visits and 1,488,904 visits unmet Demand, which allowed us to determine that the project can and should be performed by the results obtained in the analysis of demand , supply and marketing levels of this service.

The installed capacity of the project determines that the company will be able to provide 37,440 visits to the sports complex having a capacity of 29,952 visits used is also the location of the same to be located in the city of Loja, in Av is determined Salvador Bustamante Celi in the field of Amable Maria. The service process demands the use of suitable equipment, which will be guaranteed to get a quality service at reasonable prices.

Then determining project engineering process diagrams, characteristics of operation and management, technical requirements as equipment, facilities, furniture and fixtures develops.

Also an administrative study determined as a Limited Liability Company, and functional organizational structure to the hierarchical levels both Legislative, Executive, Consultant Level Support Assistant, Level Operational Level and the operating manuals, charts was performed; which served as a guideline for implementing a good organization.

The project reaches an investment of $ 360,818.28 and will be funded with contributions from partners 47.48 % of total investment corresponding to $ 160,818.28 and a loan to keep the project with the Development Bank which will be corresponding 52.52 % $ 200,000 10-year term at 15 % annual interest.

The financial evaluation shows the following results: According to the NPV of this project gives a positive value of $ 15,522.28, indicating that the project or investment is suitable.

For this project, the IRR is 11.94% and this value satisfactory to carry out the project, the time required to recover the original investment would be 7 years, 8 months and 6 days for this project , the sensitivity values are less than one, therefore not affect changes in project costs and revenues increased 43% and decreased by 22.16 % , respectively, ie the project is not sensitive to these changes.

Then the most significant findings and recommendations of the project arises.

c) INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas más fr5ecuentes que tiene la sociedad es que se ha convertido en consumista y eso está generando que las personas se vuelvan sedentarias.

Por tal razón se pretende ofrecer un lugar de esparcimiento, en la creación de un complejo deportivo que brinde seguridad y sobre todo que tenga diferentes opciones deportivas para que la sociedad en general realice su deporte favorito.

El sedentarismo y el stress en nuestra ciudad está aumentando, y la mejor recomendación para que las personas puedan evitar enfermedades debido al sedentarismo y el stress es brindar un lugar en donde la gente pueda realizar su deporte favorito inclusive en la noche y no tenga el impedimento del clima ya que la idea central del proyecto es colocar cubiertas para las diferentes canchas del complejo deportivo, áreas verdes de esparcimiento, iluminación y seguridad

Otro problema se da por la falta de un lugar seguro que preste buenas condiciones y variedad de opciones deportivas, este problema evita el crecimiento de las capacidades deportivas de niños y jóvenes que pueden tener un futuro lleno de glorias en el ámbito deportivo.

Existen personas que buscan opciones para la práctica deportiva en la noche ya que muchas canchas sintéticas las cuales tienen los cupos

llenos no abastecen a los clientes, ni pueden llevar a su familia para que practiquen otras disciplinas deportivas.

En primer lugar se ha determinado un Estudio de Mercado en el cual se ha realizado la Demanda y Oferta del servicio, con ello se plantea la Demanda Insatisfecha del servicio, posteriormente se realiza un Plan de Mercado en el análisis de las cuatro Ps, como es el Producto (Servicio), Precio, Plaza y Promoción del servicio a ofrecer.

Posteriormente se plantea el Estudio Técnico el que contiene lo referente a la capacidad instalada, la capacidad utilizada, la demanda insatisfecha, así como también, el tamaño y localización adecuada y la Ingeniería del proyecto que permite acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción.

En el Estudio Organizacional, en el cual se describe la organización jurídica y administrativa de la empresa, se propone su nombre y se sugiere un Manual de Funciones y de los puestos para el personal de la empresa.

Se realiza un Estudio Financiero, en el que se ordenó y sistematizó la información de carácter monetario estableciéndose la inversión del proyecto y se elaboró los cuadros de presupuestos.

Además se utilizó varios métodos como el científico, analítico, inductivo, deductivo, estadístico y técnicas como la observación directa, la entrevista y la encuesta. Los cuales fueron utilizados para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad.

De acuerdo a los estudios realizados, como son Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organizacional, Estudio Financiero y Evaluación Financiera, se ha podido determinar la factibilidad del proyecto de inversión, el mismo que permite recomendar la implantación del proyecto tanto desde el punto de vista económico como financiero para su implantación.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

CULTURA FÍSICA

“La base histórica de la "Cultura Física" es la supervivencia, y el cuerpo del hombre se fue formando en perpetua dialéctica con la necesidad de sobrevivir: el cuerpo del hombre y el del ciempiés, el cuerpo del hombre y el del águila real, el cuerpo del hombre y el del arador de la sarna.

La aparición del Deporte es otra cuestión, también cultural, pero ligada a la cultura del ocio. El Deporte es una aplicación voluntaria del ejercicio físico afín a la supervivencia. El Deporte, según las incipientes evidencias antropológicas que sobre él existen, nace en relación con el juego y la danza, aunque en sí mismo figure desde su nacimiento como un sustituto del conflicto y la competición.

Cada comunidad primitiva creó sus juegos y sus danzas ligados al ritual religioso, pero también tenían mucho que ver con la Historia del Espectáculo. Por muy primitivas que fueran las comunidades, asistir y participar en los juegos era una variante relajante en la rutina de cotidianeidad. El juego y la danza eran expresiones simbólicas que encarnaban los jugadores y los dominantes, pero la participación

alcanzaba a los espectadores, encantados en la magia de los movimientos inútiles.

Los ejercicios físicos seguían ligados a la cultura del ocio y tenían expresiones "espectaculares" condicionadas por usos y costumbres sociales: los reyes de Francia jugaban al frontón y a un tenis primitivo; los lugareños levantaban piedras o concursaban en la tala de bosques. Estas prácticas deportivas, es decir, movimientos físicos gratuitos regidos por unas reglas previas, pueden aparecer a la óptica de un espectador actual como algo muy alejado de lo que hoy entendemos por deporte. Pero, si así pensara estuviese muy equivocado.

Casi todas las variantes deportivas actuales son modificaciones de usos deportivos antiquísimos que han viajado con la historia: el polo y el jockey sobre hierba eran juegos tradicionales del Punjab; el tenis está emparentado con el frontón jugado con raqueta; el juego con una pelota procede de prácticas de juego colectivo con balón que sirve de punto de partida tanto al fútbol, como al rugby, como al fútbol americano.

La práctica deportiva que va dirigida a toda la población en general y es toda actividad física que se ejecuta libremente utilizando gestos deportivos con el propósito de obtener satisfacción de un mejor rendimiento o mejoramiento físico, pero sin ánimos de competencia y sin

discriminación del color, sexo, religión, motivos de raza, nacionalidad, posición económica y social."[1]

COMPLEJO DEPORTIVO

COMPLEJOS DEPORTIVOS

Son instalaciones deportivas que cuentan con instalaciones para la celebración de varios deportes a la vez, como fútbol, baloncesto, natación, béisbol, gimnasia, karate, etc. están equipados para satisfacer las necesidades tanto de los jugadores como de los aficionados, cuentan con las instalaciones básicas como servicios sanitarios y vestidores.

Gimnasios:

Instalación deportiva utilizada para deportes bajo techo, como baloncesto, voleibol, fútbol sala, etc., cuenta con infraestructura básica para servicio de los jugadores y los aficionados.

Estadios:

Existen de dos clases, estadios para competencias de fútbol, como estadios para competencia de futbol, la cual está destinada para la práctica del deporte en mención, lo cual debe contar con infraestructura básica para servicio de los jugadores y los aficionados. En ella se realizan competencias tanto nacional como mundialmente."[2]

[1] LA BASE DEL DEPORTE, Alberto Contreras, CUTLURA FÍSICA, año 2011
[2] DICCIONARIO DEL DEPORTE, Tomo II, año 2010, Manuel de Ríos

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

PROYECTO DE INVERSION

“El proyecto de inversión es un plan de acción para la utilización productiva de los recursos económicos que dispone una empresa, que son sometidos a un análisis y evaluación para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo.

Es una propuesta de acción técnico-económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios”.[3]

[3]BACA URBINA GABRIEL, “Evaluación de Proyectos 2” Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

EL CICLO DE LOS PROYECTOS.

Un proyecto involucra la realización de un conjunto de actividades que se inician con su definición y delimitación para luego de su evaluación aprobar el proyecto que será ejecutado posteriormente y que será sometido al final de su vida útil a una evaluación ex-post y post-posterior (post-morten para algunos autores), con cuyas conclusiones se podrá orientar nuevos proyectos.

Al hablar del ciclo de un proyecto se presentan algunas versiones originadas principalmente por el manejo de la terminología y cronología de actividades.

Cada etapa del ciclo del proyecto tiene una razón de ser y en ellas debe estar involucrado todo el equipo proyectista y la estructura del ciclo debe adaptarse a los diferentes tipos de proyectos sin constituirse en una camisa de fuerza sino en una lógica de progresión.

El ciclo del proyecto contempla tres etapas que son:

- Pre inversión
- Inversión
- Operación

Las etapas constituyen el orden cronológico de realización del proyecto, en las mismas que se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo.

ETAPA DE PREINVERSIÓN.

“Se constituye por la formulación y evaluación ex-ante, se enmarca entre el momento de la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión. Consiste en un proceso RETROALIMENTADOR de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña, etc. La etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costos, necesidad de entrenamiento, etc.

Hay que resaltar que en esta etapa el proceso de RETROALIMENTACION permite una progresiva profundización de la información y de aumento en la certidumbre en la selección de alternativas.

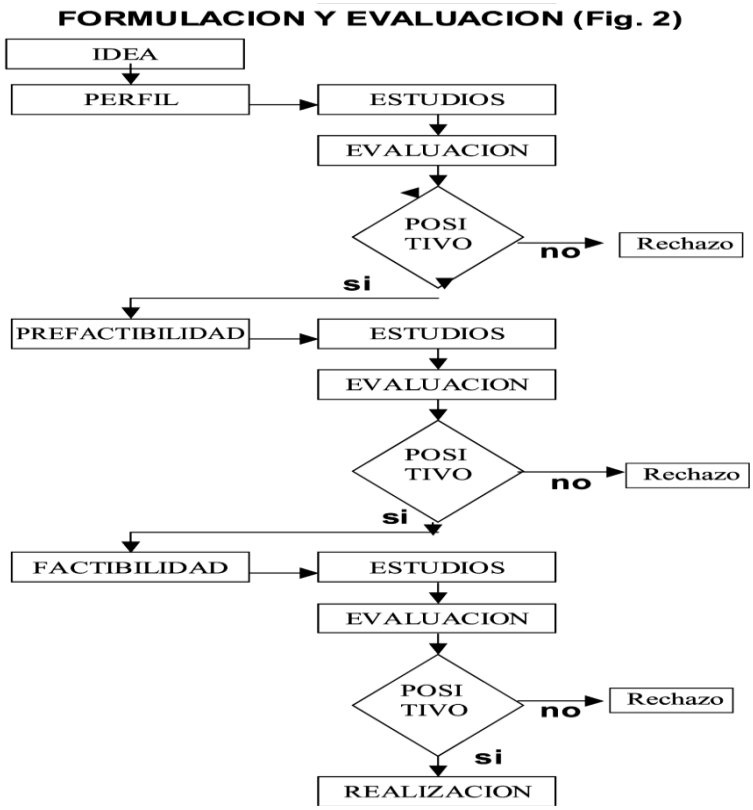
La etapa de pre-inversión se compone de cuatro fases que dividen y delimitan los pasos sucesivos de formulación y evaluación. Estas fases son:

- Identificación de idea.
- Perfil.
- Prefactibilidad
- Factibilidad.

Los estudios efectuados en cada fase de la etapa de pre - inversión se convertirán en insumos de la misma formulación y evaluación del proyecto, los resultados de la evaluación mostrarán el camino más indicado para el desarrollo del ciclo del proyecto, teniendo como alternativas:

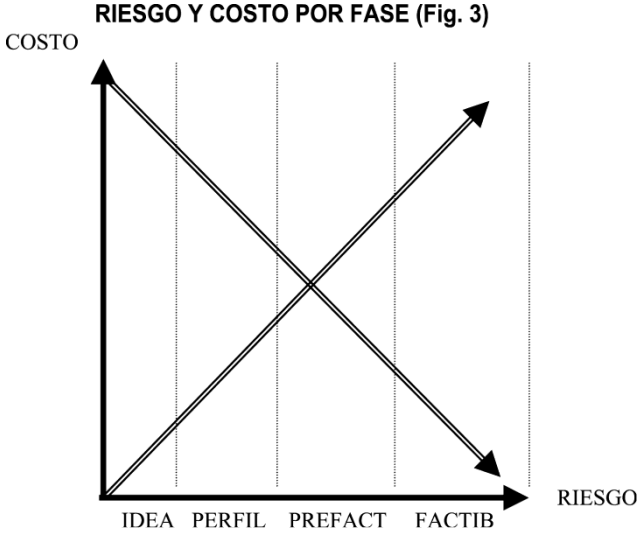
- Continuar a la siguiente fase.
- Retroceder o detener dentro de la etapa de pre-inversión.
- Suspender la etapa de pre-inversión y descartar el proyecto.

El manejo de la etapa de pre-inversión se ilustra en la Figura 2. Este



manejo asegura que cada vez que se decide invertir más recursos y tiempo en la formulación del proyecto se hace con base en evaluaciones sucesivas que señalan la bondad de continuar con la iniciativa.

RIESGO Y COSTO POR FASE (Fig. 3)



Como puede observarse en la fig. 3, a medida que se profundiza en las fases de estudio del proyecto, el riesgo disminuye pero los costos aumentan debido justa-mente al tiempo y recursos necesarios para estudios más avanzados".[4]

La selección de la alternativa que se transformará en proyecto y la decisión sobre la conveniencia de ejecutarla involucra una serie de fases. El grado de complejidad que alcanzan los estudios dentro de la pre-inversión está asociado a la etapa y depende de la complejidad y costo del proyecto. Al interior de la etapa de pre-inversión se distinguen las siguientes fases: Identificación de la idea, estudio a nivel de perfil, estudio de pre-factibilidad o proyecto preliminar, y estudio de factibilidad o proyecto definitivo.

Cada fase tiene como objetivo decidir pasar a la etapa siguiente, detener o dar por finalizado el estudio en la etapa realizada ya que en ese punto se alcanzó el nivel de detalle requerido para tomar la decisión de ejecutar el proyecto o abandonarlo definitivamente. A través de las fases se

[4]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

clarifica el problema a solucionar, los satis factores a producir, las opciones tecnológicas apropiadas con sus respectivos costos y beneficios. Estas fases se convierten en un proceso sistemático para lograr certidumbre donde la complejidad de los proyectos, la confiabilidad y pertinencia de los antecedentes utilizados debe respaldar la decisión de abandonar la idea, postergar su estudio o profundizar su análisis.

Estudio de Factibilidad.

En esta fase se realiza un análisis detallado de aquella alternativa seleccionada como la mejor en la etapa anterior. Se requiere una cuantificación más clara de los beneficios y costos que involucra ejecutarla. A la evaluación de la alternativa seleccionada debe adicionarse los aspectos relacionados con obra física, tamaño, localización y oportunidad de ejecución de la inversión, debe considerarse también las actividades que afectan la eficiencia en la ejecución del proyecto, como los cronogramas de desembolsos, implementación y operación del proyecto.

La etapa de pre-inversión es una lucha contra la incertidumbre para la asignación de recursos ya que al haberse detectado una necesidad es necesario destinar recursos para realizar estudios que permitan clarificar con precisión el problema existente, habrá que destinar luego nuevos recursos para delimitar la alternativa planteada con un alto grado de confiabilidad hasta reducir la incertidumbre a un mínimo tal que permita tomar la decisión de invertir.

ETAPA DE INVERSION.

Tomar la decisión de invertir significa haber estudiado la posibilidad de aceptar o reemplazar una alternativa por otra a fin. El rechazo o postergación de una decisión de inversión debería haber sido detectado en etapas anteriores.

Proyectos de Ingeniería.

En esta fase se materializa la obra física de acuerdo con los estudios realizados en la etapa de pre-inversión.

Para materializar un proyecto de inversión se elaboran programas arquitectónicos detallados, estudios de ingeniería y de especialidades del proyecto. Se programan las actividades específicas a realizar tomando como base los resultados de los estudios de las fases anteriores.

Negociación del Financiamiento.

Determinados los requerimientos financieros del proyecto es conveniente conocer: las líneas de crédito a las que se puede acceder en el mercado financiero, nacional y/o internacional; información jurídica, organizativa y técnica; tasa de interés, plazo de amortización, período de gracia, comisiones de compromiso, garantías y avales, condiciones y calendario de desembolsos, etc.

Implementación.

Consiste en llevar a la práctica lo que teóricamente se concibió en el proyecto, aquí se da paso a las actividades propias que permiten que la nueva unidad productiva este dotada de todos los recursos necesarios

para su funcionamiento, se realizan pruebas o ensayos a fin de comprobar que todos los componentes trabajen óptimamente para que en la fase de operación no se produzcan desfases o causen paralización a la planta.

Es importante que para esta fase se diseñe un cronograma de actividades, el mismo que deberá cumplirse secuencialmente, lo cual permitirá manejar los tiempos establecidos para cada actividad, este cronograma puede diseñarse gráficamente contemplando por un lado las actividades a realizar y por otro el tiempo establecido para su cumplimiento.

EL ESTUDIO DE MERCADO.

"En esta parte del estudio se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es: Precio, Calidad, Canales de comercialización, Publicidad, Plaza, Promoción, etc.; todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado".[5]

En definitiva, este estudio significa el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes o servicios que serán demandados por la comunidad. Por tal motivo se necesita comprobar la existencia de un cierto número de agentes económicos que en ciertas condiciones de precios e ingresos ocasionen una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto. El estudio obliga por lo tanto a la realización

[5]AYALA HUGO, "Diccionario de Términos Económicos", Quito, 1999.

de un análisis profundo de la oferta, demanda, precios, comercialización; es decir determinar: cuánto, a quién, cómo y dónde se venderá el producto o servicio.

Puede considerarse como un estudio de oferta, demanda, calidad, mercado y precios, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto.

Para hablar de mercado es importante destacar que al mismo se lo considera como al lugar en que convergen las fuerzas de la oferta y demanda para llevar a efecto operaciones de traspaso de dominio de bienes o servicios cuyo valor está determinado por el precio. En cuanto a la demanda podemos decir que es la cantidad de bienes o servicios que requiere el mercado para satisfacer una necesidad específica; mientras que la oferta es la cantidad de bienes o servicios específicos que los productores están dispuestos a ofrecer en un mercado, en ambos casos teniendo como agente regular al precio; al mismo que se lo concibe como la cantidad de unidades monetarias a pagar por un bien o servicio.

Por el lado de la demanda de los productos, debe analizarse su volumen presente y futuro y las variables relevantes para su estimación, como población objetiva, niveles de ingreso esperado, bienes complementarios y sustitutos que ya existan o estén por entrar en el mercado, en algunos casos será relevante conocer el mercado global.

Por el lado de la oferta de productos, es necesario definir estrategias de mercadeo, publicidad y presentación del producto. Dentro de ese

proceso, será indispensable estudiar la competencia en aspectos básicos como su capacidad instalada y su nivel de utilización, la tecnología incorporada en su proceso productivo y posibles programas de actualización, sus fallas y limitaciones en cuanto a calidad del producto, empaque, etc.

Una vez realizado el análisis de oferta y demanda, se podrán hacer estimaciones del precio esperado de los productos a lo largo de la vida útil del proyecto. En cuanto a los insumos y materias primas es necesario conocer los diferentes demandantes, no solo a nivel de otros productores del bien o servicio que genere el proyecto, sino también de todos aquellos que hagan uso de ellos.

Por otro lado es importante establecer la disponibilidad presente y futura de los distintos insumos y materias primas, tanto en el mercado local y regional; y buscar posibles alternativas de sustitución.

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

- Información base.
- Producto principal
- Productos secundarios.
- Productos sustitutos.
- Productos complementarios.
- Posibles demandantes.
- Estudio de demanda.

- Estudio de Oferta.

Situación base (mercadeo, presentación, calidad, precio, plaza, etc.)

MERCADO DEMANDANTE.

"En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc."[6]

ANALISIS DE LA DEMANDA.

Es un estudio que permite conocer claramente cual es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

Se concibe a la demanda como la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado.

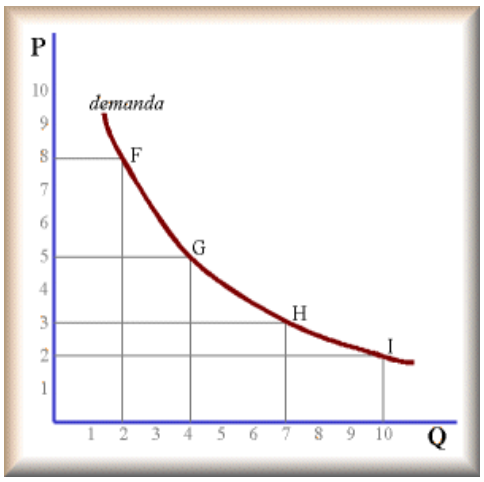
Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto

[6]AYALA HUGO, "Diccionario de Términos Económicos", Quito, 1999.

por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista como son:

Por su cantidad, de acuerdo a ello se la puede clasificar de la siguiente manera:



a. Demanda Potencial. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado. Ej. El ser humano para el consumo de carne.

b. Demanda Real. Está constituida por la cantidad

de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado. Ej. Los seres humanos que consumen carne, se descartan los vegetarianos.

c. Demanda Efectiva.- La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo . Ej. Las personas que efectivamente pueden consumir carne porque tienen todas las condiciones para hacerlo.

Demanda Insatisfecha. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. Ej. Las personas que no consumen carne por no existir oferta de la misma en su comunidad.

Por su oportunidad, en cuanto a calidad y cantidad puede clasificarse en:

Demanda insatisfecha, en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio. Ej. El servicio de transporte urbano.

OFERTA.

"La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado."[7]

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

Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos utilizados para el estudio de la demanda.

[7]AYALA HUGO, "Diccionario de Términos Económicos", Quito, 1999.

Así mismo como en la demanda es importante conocer las principales clases de oferta existente y para ello vamos a distinguir las más utilizadas y que juegan papel fundamental en el mercado.

1. De libre mercado, en ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado.

2. Oligopólica, en la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precios.

3. Monopólica, en la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.

COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

“La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

Puesto que la comercialización constituye el aspecto mas descuidado de la mercadotecnia se hace necesario que los proyectistas incluyan en el informe final de la investigación todo el aspecto relacionado con la comercialización del producto de la empresa, destacando que la mejor forma es aquella en la que se coloca el producto en el sitio correcto y en el momento adecuado para dar la satisfacción que el consumidor o usuario desea.

Es importante conocer que para la comercialización se utilizan los canales de distribución los cuales están concebidos como" el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y, en función del cual se puede incrementar su valor". Existen varios canales de comercialización que se aplican para productos de consumo popular como para los de consumo industrial y su elección apropiada depende del productor, las rutas de cada uno de ellos son las siguientes:

1. Para productos industriales.

Productor - Usuario Industrial.- Cuando el productor vende directamente al usuario.

Productor - Distribuidor Industrial Usuario Industrial.- Se utiliza cuando el productor no puede cubrir personalmente diferentes mercados.

Productor - Agente - Distribuidor - Usuario Industrial.- Se da normalmente cuando no es posible al productor cubrir geográficamente los mercados; este agente cumple las veces del productor pero obliga a incrementar el precio del producto.

1. Para productos de consumo popular.

Productores - Consumidores. - Cuando el consumidor acude directamente al productor para adquirir el producto. Es el canal más rápido de comercialización.

Productor - Minorista Consumidor.- El objetivo básico de este canal es que una mayor cantidad de minoristas exhiban y vendan el producto.

Productor - Mayorista - Minorista - Consumidor.- Se utiliza este canal cuando se trata de productos de mucha especialización y en donde el mayorista cumple el papel de auxiliar directo de la empresa.

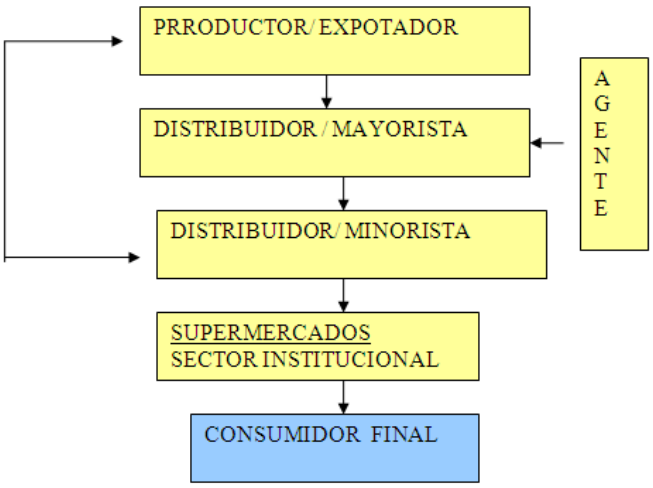
Productor - Agente - Mayorista - Minorista – Consumidor.- Se utiliza para cubrir zonas geográficas alejadas de los lugares de producción, es uno de los más utilizados y se aplica para casi todos los productos."[8]

ANÁLISIS DE SITUACIÓN BASE.

"Nos permite conocer y analizar cuál es la situación actual sin la presencia del proyecto en que se está trabajando, este tiene relación con la calidad, precio, mercado de los productos competidores.

Una vez finalizado el estudio de mercado ya se tiene el primer referente o información que permite tomar la decisión de continuar los estudios o detenerse en ese punto. Si del estudio se desprende la no existencia de demanda insatisfecha por cantidad, calidad, precio, etc., no hay razón de continuar con los estudios."[9]

[8]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.
[9]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.



ESTUDIO TÉCNICO.

"Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico, y recursos humanos."[10]

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Tamaño

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

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de

[10]CARRASCO BELINCHON, Julián: "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial INDEX. Madrid 1984.

materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra, etc. El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto."[11]

Capacidad teórica.

Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc.; que componen el medio ambiente en el que se instala. Esta capacidad se denomina teórica por cuanto una vez salida de fábrica la maquinaria es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúnan las mismas condiciones en las que esta fue diseñada y construida.

b. Capacidad instalada.

"Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

[11]CARRASCO BELINCHON, Julián: "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial INDEX. Madrid 1984.

c. Capacidad utilizada

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio período de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada."[12]

d. Reservas.

Representa la capacidad de producción que no es utilizada normalmente y que permanece en espera de que las condiciones de mercado obliguen a un incremento de producción.

e. Capacidad Financiera.

Para cualquier tipo de proyecto empresarial es importante el analizar las condiciones económicas financieras de que se dispone para ello, esto significa el determinar la capacidad para financiar la inversión, sea con capital propio o mediante crédito, para ello es de vital importancia el conocer el mercado financiero.

Cuando no es posible conseguir el financiamiento total para la inversión, si la situación lo permite, la fase de implementación podría hacerse por etapas.

[12]CARRASCO BELINCHON, Julián: "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial INDEX. Madrid 1984.

f. Capacidad Administrativa.

"Al igual que en el campo financiero, debe tenerse claro el panorama respecto, si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el Talento Humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma, ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se quiere emprender."[13]

Las experiencias sobre los fracasos empresariales demuestran que nueve de cada diez de ellos se deben a fallas en la administración, ésta se pone de manifiesto en los siguientes aspectos: negocio inestable, políticas de venta inadecuadas, falta de control presupuestario y, la relación entre las finanzas y los inventarios.

El éxito en los negocios tiene su base en la combinación de habilidad y conocimiento administrativo para lograr metas de operación y resultados óptimos en los negocios.

Para la fase de operación de una empresa no solamente debe asegurarse que se cuente con el número de personal necesario, sino también que este sea al más idóneo para cada puesto de trabajo.

Localización.

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos

[13]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

a. **Microlocalización.-** En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica (planos urbanísticos) se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local.

b. Macrolocalización.- Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

c. Factores de localización.- Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

“El presente estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y

funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipo necesario."[14]

a. Componente Tecnológico.

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

La tecnología debe responder a ciertas condiciones propias de mercado, pues la misma no deberá ser ni muy alta (tecnología de punta) ni elemental para el pro- ceso, ya que; se debe evitar por un lado el desperdicio de capacidad instalada y por otro debe considerarse la posible expansión de la unidad productiva.

b. Infraestructura Física.

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

[14]JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

c. Distribución en planta.

La distribución del área física así como de la maquinaria y equipo debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.

Una buena distribución debe considerar los siguientes aspectos:

1. Control, todos los componentes necesarios para el proceso deben permitir su control para el trabajo armónico.
2. Movilización, todas las actividades deben ser ejecutadas permitiendo la libre circulación de personal, sin interrumpir otras operaciones.
3. Distancia, el flujo de operaciones secuenciales debe realizarse utilizando los tiempos adecuados sin ocasionar demoras debido a la distancia entre los recursos utilizados para las operaciones.
4. Seguridad, toda operación debe ejecutarse en condiciones que garantice la máxima seguridad al trabajador.
5. Espacio, el espacio de trabajo debe ser considerado no solo en dos dimensiones, sino en forma tridimensional, esto es largo, ancho y alto.
6. Flexibilidad, la distribución debe ser de tal forma que pueda reajustarse cuando las condiciones lo requieran, sin entorpecer o imposibilitar el trabajo.

7. Globalidad, la distribución debe permitir la integración de todos los componentes del proceso en un mismo ambiente.

d. Proceso de Producción.

"Esta parte describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generará el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos casos aquello constituye información confidencial para manejo interno. Posteriormente debe incluirse el flujograma del proceso, es decir representar gráficamente el mismo, indicando los tiempos necesarios para cada fase; además es importante incluir lo relacionado con el diseño del producto, indicando las principales características del mismo tales como: estado, color, peso, empaque, forma, ciclo de vida, etc."[15]

Diseño del producto.

El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en él para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencias de los demandantes, entre ellos se tiene:

- Presentación,
- Unidad de medida,
- Tiempo de vida, etc.

[15]JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

Flujograma de Proceso

"El flujograma constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los flujogramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede utilizar su imaginación; lo que debe quedar claro es que el flujograma debe mostrar las actividades y su secuencia lógica."[16]

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESARIAL.

Estructura Organizativa

"Base Legal

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

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

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

[16]JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

3 Domicilio. Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

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

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

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

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

b. Estructura Empresarial

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena

organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma."[17]

Niveles Jerárquicos de Autoridad

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

1. Nivel Legislativo-Directivo

"Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la Presidencia.

2. Nivel Ejecutivo

Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombra- do por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

[17]JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

3. Nivel asesor

Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.

4. Nivel de Apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa,

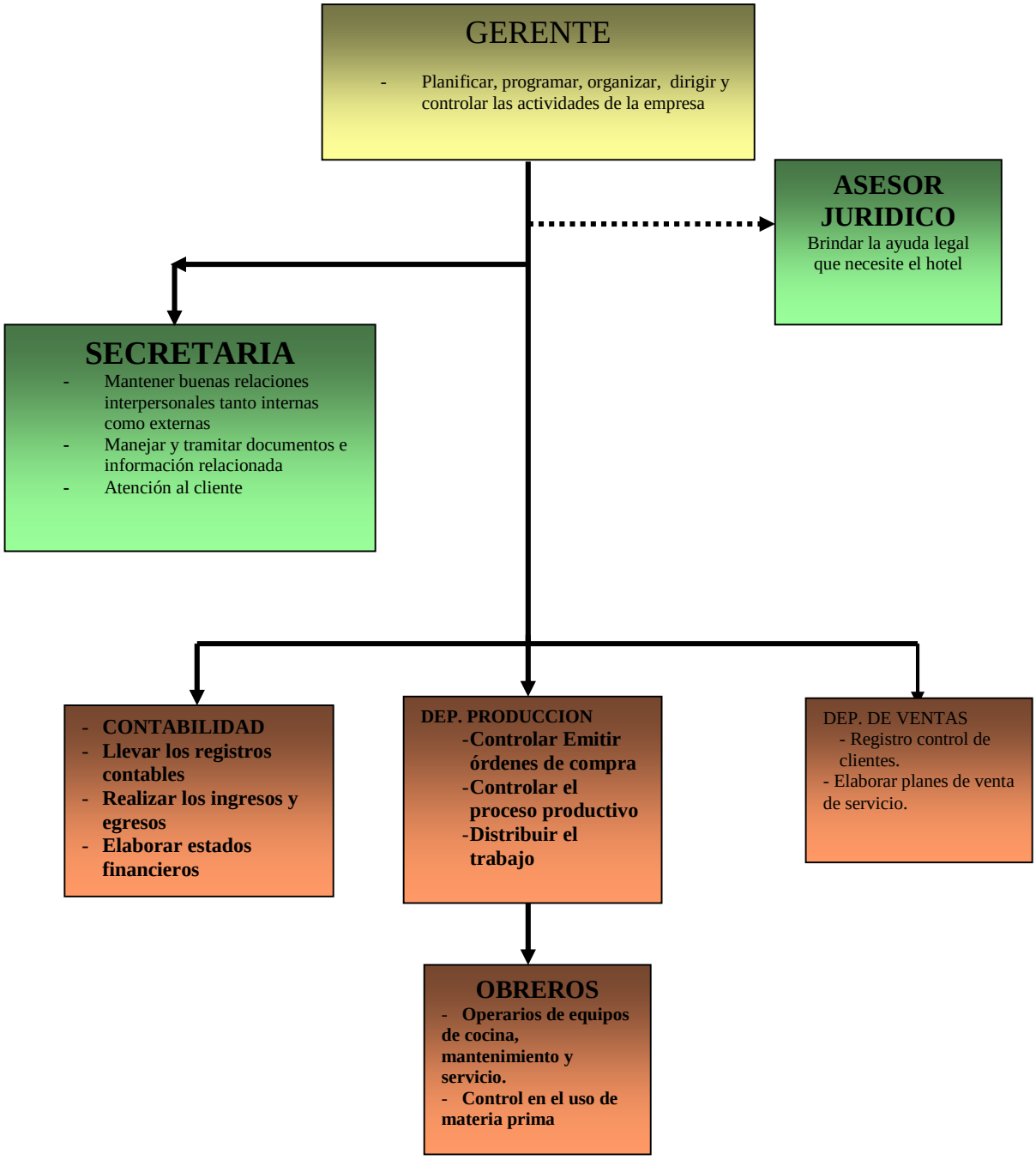
5. Nivel Operativo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo."[18]

[18]CARRASCO BELINCHON, Julián: "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial INDEX. Madrid 1984.

Organigramas

ORGANIGRAMA FUNCIONAL. Empresa "NNN"



Manuales

Manual de Funciones

"Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses."[19]

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

Relación de dependencia (Ubicación interna)

Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)

Naturaleza del trabajo

Tareas principales. Tareas secundarias. Responsabilidades

Requerimiento para el puesto.

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo a información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo

FORMATO PARA EL MANUAL DE FUNCIONES

DEPARTAMENTO: ADMINISTRACION GENERAL

TITULO DEL PUESTO: GERENTE

SUPERIOR INMEDIATO: DIRECTORIO

[19]CARRASCO BELINCHON, Julián: "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial INDEX. Madrid 1984.

SUBALTERNOS: TODO EL PERSONAL

Naturaleza del Trabajo:

Operativizar el proceso administrativo en el ámbito de la gestión empresarial. Se refiere a las principales características sobre la ejecución en el puesto de trabajo.

Funciones principal:

Se incluye en detalle las funciones que debe desempeñar normalmente dentro de su puesto de trabajo, se refiere a las actividades que debe cumplir diariamente y en las cuales se basa su nivel de gestión empresarial.

Funciones secundaria:

Se refiere a aquellas actividades que debe cumplir ocasionalmente en determinados espacios de tiempo y son resultantes de las funciones principales como por ejemplo presentar informes a los directivos de la empresa, lo cual no puede ni debe hacerse diariamente.

Requisitos:

Educación,

Experiencia

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

ASPECTOS GENERALES

“La realización de un proyecto implica la asignación de una cantidad de variados recursos, propios y de terceros, para la obtención de

determinados bienes y servicios, durante un cierto período de tiempo, con la expectativa de obtener un rendimiento en el futuro.

La inversión en determinado proyecto supone, por tanto, la existencia de inversionistas (que pueden ser personas naturales o jurídicas) que están dispuestos a destinar sus recursos disponibles en este momento (sacrificando la satisfacción de sus necesidades o intereses actuales) con la expectativa incierta de obtener un rendimiento futuro. Es decir que la inversión lleva implícito un riesgo."[20]

Los recursos propios de los inversionistas y los recursos de terceros (préstamos) constituyen las fuentes para financiar el proyecto. La relación entre las inversiones y el financiamiento se puede ilustrar mediante lo que se ha dado en llamar "el flujo de valores" el cual consiste en la realización de las siguientes etapas o fases:

PRIMERA: Obtención de los fondos necesarios para ejecutar el proyecto. Las fuentes son, generalmente, capital propio y créditos.

SEGUNDA: Con los recursos obtenidos, se adquieren los bienes y servicios necesarios para poner en marcha el proyecto, es decir terrenos, edificios, maquinarias, vehículos, materias primas, mano de obra y otros.

TERCERA: Una vez obtenidos todos los elementos para la producción, se los "combina" adecuadamente y se prepara el proceso de fabricación, que tiene ciertas características y demora un tiempo determinado en su realización.

---

[20]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

CUARTA: Concluido el proceso de producción se obtienen los bienes y artículos terminados.

QUINTA: Los artículos terminados se venden y así la empresa obtiene dinero en dos formas: al contado o mediante promesas de pago (créditos).

Parte del dinero obtenido se destina a pagar los créditos que recibió la empresa, parte a retribuir el capital de los inversionistas (reparte de utilidades cuando las hay), y la parte restante se reincorpora al circuito, para reponer los bienes y servicios que permitirán mantener en operación el proyecto.

Por tanto, cuando la empresa está en marcha, se unen la primera y quinta fases y se forma un circuito que funciona continuamente.

Los recursos necesarios para el proyecto, se pueden agrupar en dos categorías:

a) Los que requiere la instalación del proyecto, y

b) los requeridos para la etapa de funcionamiento propiamente dicha.

En otras palabras, la inversión total está constituida por la suma de todos los bienes y servicios necesarios para ejecutar el proyecto y mantenerlo en operación. Los recursos necesarios para la instalación, constituyen el capital fijo o inmovilizado del proyecto y los que requiere el funcionamiento, constituyen el capital de trabajo o circulante.

En las empresas en marcha, las inversiones fijas aparecen en la contabilidad como activos fijos (también pueden aparecer como activos

diferidos y otros activos) y el capital de trabajo como activos circulantes o corrientes.

Las fuentes de financiamiento en un proyecto se clasifican en créditos y capital propio, mientras que en el proyecto en marcha la contabilidad las registra como pasivos y capital.

1.- INVERSIONES FIJAS

a) Terrenos y Recursos Naturales

“Comprende el costo de adquisición de los terrenos para la construcción de la planta, de las tierras que contienen minerales, en el caso de explotaciones mineras, y tierras o plantaciones en el caso de proyectos agrícolas.

En el costo del terreno deben incluirse todos los valores pagados por gastos de escrituras, impuestos, tasas, registros y otros originados en la compra. Deben tomarse en cuenta, también, las mejoras del terreno o sea limpieza y nivelación, conexiones de agua, luz y otros servicios y, en general, todos los gastos adicionales que representan un cambio de valor del terreno y por lo mismo una "mejora" permanente.

En el caso de proyectos agrícolas o agro-industriales, deben diferenciarse las mejoras que entrañan un cambio permanente en el valor de le tierra, de la preparación del terreno para un cultivo, la cual es parte del costo de explotación y no del Activo Fijo.

En la parte del estudio de ingeniería, se establecen las necesidades de terrenos (tamaño y localización) tanto para las instalaciones originales

como para futuras ampliaciones. No deben incluirse dentro de un proyecto los terrenos que no se requieran para cubrir sus necesidades actuales y futuras, es decir aquellos que han sido adquiridos con fines especulativos. Estos deben clasificarse como inversiones y no como Activos Fijos.

b) Edificios y Construcciones

Este rubro comprende el costo del edificio de la planta industrial, oficinas administración y ventas, y otras construcciones directamente relacionadas con el proyecto. En algunos casos será necesario considerar salas de exposición y ventas de los productos fabricados por la empresa, así como bodegas que estén fuera de la planta e inclusive fuera de la ciudad en que esté situada. Deben incluirse también obras complementarias, como vías internas, parqueamientos y otras similares.

En el caso de edificios que no son utilizados en: su totalidad para un proyecto, se debe tomar en cuenta solamente la parte necesaria, igual que en el caso de los terrenos.

Si los detalles correspondientes no se han incluido en el estudio general del proyecto, en este rubro se deben incluir también los gastos correspondientes al diseño del edificio, honorarios de los arquitectos, y también los gastos legales y fiscales relativos a la construcción.

Para el caso de los proyectos de infraestructura, el rubro de construcciones será usualmente el más importante de todos, y requerirá en consecuencia un desglose más detallado de sus componentes,

incluyendo campamentos, arrendamiento o depreciación de maquinaria de construcción, materiales, mano de obra, etc.

c) Maquinaria y Equipos.

En proyectos de tipo industrial, este es uno de los rubros más importantes. Debe hacerse una descripción pormenorizada, clasificando los equipos y maquinaria en nacionales e importados.

En el caso de la maquinaria y equipo importados, debe partirse del valor FOB, al cual se añaden fletes y seguros para obtener el valor CIF y, en base a éste/ calcular los impuestos, tasas, muellaje, despacho de aduana y otros gastos adicionales hasta obtener el Valor Fuera de Aduana; a este último se le añade el transporte interno hasta llegar al valor en planta. Al calcular los impuestos a la importación es necesario tomar en cuenta las liberaciones o rebajas, que se obtienen como beneficio de las leyes de fomento o de protección industrial."[21]

"En el caso de la maquinaria y equipo local habrá que tomar en cuenta su costo de adquisición o construcción, más los gastos de transporte y otros gastos adicionales hasta ponerlos en la fábrica de la empresa.

Debe destacarse la importancia de incluir en este rubro los accesorios y equipos complementarios que por su naturaleza forman parte integrante de los equipos principales y por lo mismo están sujetos a depreciación. En cambio, los repuestos y accesorios de reposición muy frecuente no se incluyen en este rubro, pues forman parte del capital de trabajo.

---

[21]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

Para calcular el valor de la maquinaria y equipo es conveniente preparar un cuadro que incluya: Valor FOB, fletes y seguros, Valor CIF, gastos de internación, Valor fuera de Aduana, gastos de transporte interno y Valor en Fábrica. Luego, deben ponerse los valores detallados de la maquinaria y equipo locales para obtener el valor total.

d) Otros Equipos.

Este rubro incluye los equipos no utilizados directamente en el proceso de producción, tales como equipos auxiliares de fuerza, bombas de agua, transformadores, herramientas, laboratorios y otros similares. Debe presentarse el detalle completo con sus valores individuales y el cálculo del costo, en la misma forma que para la maquinaria y equipo."[22]

e) Gastos de Instalación.

Existe discusión sobre este rubro, pues en algunos casos los gastos de instalación se incluyen como parte del costo de construcción y/o del costo de maquinaria; pero en general es preferible presentarlos por separado.

Los Gastos de Instalación deben incluir todo lo relacionado con la colocación de maquinaria y equipo en condiciones de trabajo; es decir, lasbases y estructuras de la maquinaria, las conexiones directas de agua, electricidad yvapor,así como la mano de obra y otros gastos de montaje.

f) Vehículos.

Este rubro debe contemplar tanto los vehículos de transporte interno de la fábrica, como los de transporte fuera de ella.

---

[22]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

En el primer caso, y de acuerdo a las necesidades, deben contemplarse grúas, horquillas, remolques, vagones, etc. En el segundo caso, camiones, camionetas, automóviles y otros vehículos que se requieran para el normal funcionamiento de la empresa.

Para calcular y presentar el costo de los vehículos, debe precederse en la misma forma que en el caso de la maquinaria y equipo.

En este rubro es importante analizar la conveniencia o inconveniencia de adquirir vehículos propios para transporte externo, cuando se puede obtener este servicio de empresas independientes especializadas en este campo.

g) Muebles y Equipos de Oficina.

En la planta misma y en las oficinas de administración y ventas, se requiere de muebles (escritorios, mesas, sillas, butacas, armarios, archivadores, etc.) y máquinas de oficina (calculadoras, máquinas de contabilidad y de escribir, etc.)

En la estimación de este rubro debe tomarse muy en cuenta el tamaño de la empresa, especialmente para establecer las necesidades de los equipos de contabilidad. También, en este caso, es conveniente tener un detalle de los principales ítems, como en el caso de maquinaria y equipo.

En este rubro es importante analizar la conveniencia o inconveniencia de adquirir vehículos propios para transporte externo, cuando se puede obtener este servicio de empresas independientes especializadas en este campo.

h) Envases. Los envases se deben incluir dentro de las inversiones fijas únicamente cuando se trata de pertenencias que se utilizan en la explotación del negocio, sin ánimo de revenderlos. Además, deben ser recuperables automáticamente e identificables por la marca (Ej. botellas de bebidas gaseosas). Estos envases por ser parte del Activo Fijo, están sujetos a depreciación.

No se debe incluir dentro del Activo Fijo los envases no recuperables ni aquéllos que se recuperan mediante compra. (Ej. botellas de salsa de tomate) pues la empresa al venderlos los da por perdidos.

Además de los Activos Fijos Tangibles, es necesario considerar, también, los Activos Intangibles, los principales de los cuales se mencionan a continuación:

i. Investigaciones Previas y Estudios.

Este rubro comprende el costo de investigaciones previas, el estudio de factibilidad del proyecto y otros estudios que hayan sido necesarios para su ejecución.

Algunas veces, estos rubros no se incluyen en el costo del proyecto; tal sería el caso cuando dichas investigaciones y experiencias previas, o el mismo estudio del proyecto, hayan sido costeadas por una institución de fomento, o directamente por el Estado, a través de centros de investigación. Cabe anotar que, para algunos proyectos como podrían ser los que impliquen explotación de minerales o también los de desarrollo hidroeléctrico, las investigaciones preliminares pueden

constituir un rubro de gran importancia dentro del costo total del proyecto considerado.

j) Organización y Patentes.

La ejecución de un proyecto suele comprender la organización de una empresa nueva, a menos que se trate de una ampliación de una empresa existente, aunque también en este caso suelen presentarse problemas de tipo organizativo que implican gastos imputables al proyecto. Deben incluirse en este rubro los gastos legales y notariales, impuestos, etc., originados por la formación de la empresa.

En algunos casos es necesaria la compra de patentes para un producto o proceso. Este gasto debe incluirse entre las inversiones fijas, a menos que se pague de acuerdo a las unidades de producción (Ej. regalías) en cuyo caso van a formar parte de los costos de operación.

k) Capacitación Personal.

En algunos casos, y de acuerdo con el tipo de industria, se deberán realizar gastos para el entrenamiento de personal especializado para el manejo de las instalaciones. Este gasto también constituye una inversión fija, sujeta a amortización. Cabe anotar que, para algunas industrias, y dadas las características de la mano de obra local, este rubro puede alcanzar un valor importante.

l) Puesta en Marcha.

En el proceso de poner en funcionamiento un proyecto, existe un período (que va desde la entrega de los edificios y de la maquinaria instalada, hasta que se inicia la producción efectiva normal) en que la empresa incurre en gastos pues es necesario realizar pruebas o ajustes y la producción es, por tanto, irregular o defectuosa. Estos gastos dependen básicamente del tipo de industria del que se trate y, en consecuencia están sujetos a un amplio rango de variación; deben sumarse a la inversión fija y amortizarse en un período razonable (usualmente de dos a cinco años).

m) Intereses durante la Construcción.

Cuando el proyecto se encuentra en la fase de construcción o instalación, muchas veces la empresa está pagando intereses por créditos recibidos. En esos casos los gastos por concepto de intereses se llevan a la Inversión Fija, hasta el momento en que la empresa entre en operación normal, cuando pasen a constituir gastos financieros.

n) Imprevistos.

Todo presupuesto, por cuidadosamente que haya si do elaborado, tiene siempre un margen de error debido a fluctuaciones de precios, cambios de las condiciones originales, etc. Por esta razón es conveniente incluir un rubro de imprevistos, los cuales se calculan generalmente como un porcentaje de la suma de inversiones fijas y que varía de acuerdo a la experiencia que se tenga en el proyecto y al grado de confianza que

merezcan las diferentes estimaciones. En muchos casos es conveniente fijar los imprevistos para cada uno de los Ítems principales que constituyen el total de las inversiones fijas.

2.- CAPITAL DE TRABAJO O DE OPERACIÓN.

"La estimación de las necesidades de Capital de Trabajo es uno de los aspectos más importantes de un proyecto, pero lamentablemente la mayor parte de las veces se lo descuida y en general existe una tendencia a subestimar el monto requerido e ignorar aspectos básicos.

Se llama capital circulante o de trabajo el patrimonio en cuenta corriente que requieren las empresas para atender las operaciones de producción y distribución de bienes o servicios.

De acuerdo al tipo de industria, las necesidades de capital de trabajo son diferentes; pero siempre existe un periodo de tiempo - mayor o menor - entre la compra de materia prima y la venta del producto terminado. Es decir que para comprar la materia prima, almacenarla, procesarla, obtener el producto terminado, almacenarlo, distribuirlo y venderlo, existe un período de gastos para cubrir los cuales la empresa necesita fondos que constituyen capital de trabajo.

Las necesidades de capital de trabajo son muy diferentes dependiendo del tipo de proyecto de que se trate. Por ejemplo, en el caso de la leche pasteurizada no hay almacenamiento de materia prima ni de producto

terminado, pues el procesamiento y venta se realizan en el mismo día y generalmente no es necesario otorgar crédito. En cambio en el caso del ron se requiere un "añejamiento" del producto durante varios años, además se requiere de un inventario de productos terminados y, con frecuencia, se deben otorgar importantes créditos a los distribuidores. En otros casos como la pesca y enlatado de atún, las actividades están circunscritas a la temporada en que aparece el pescado y por lo mismo se debe procesar el atún y guardar el producto terminado para todo el año. Este es el caso también en cuanto se refiere al procesamiento de productos agrícolas, cuando la materia prima se debe adquirir durante la época de cosecha, para procesarla a lo largo del año.

En los dos últimos casos mencionados aparece lo que se denomina "capital de trabajo variable"; es decir, que los requerimientos para la operación normal de la empresa no permanecen constantes a lo largo del año, sino que en ciertas épocas existen requerimientos adicionales para almacenar materias primas y/o productos terminados. Estos recursos adicionales de capital de trabajo pueden financiarse, generalmente, a través de créditos especiales que deben ser considerados en el proyecto.

En la estimación de capital de trabajo es conveniente incluir las mismas partidas que forman el activo circulante o corriente de una empresa en marcha. Las principales partidas son:

a) Efectivo en Caja y Bancos.

La empresa debe contar con una reserva de recursos, correspondiente a gastos corrientes y sistemáticos, tales como pago de salarios, servicios públicos (energía, agua, teléfonos) gastos de publicidad, etc.- En cada caso deben analizarse separadamente los requerimientos de efectivo; frecuentemente se toman los gastos correspondientes a un mes de operación, pero en muchos casos este período puede ser mayor. Este rubro viene a representar además el margen de imprevistos en el capital de trabajo, pues permite hacer frente a los gastos corrientes de la empresa en los períodos de bajas ventas.

b) Cuentas por cobrar.

Las empresas que venden aunque sólo sea una parte de su producción a crédito, deben necesariamente incluir, dentro de su cálculo de capital de trabajo, los recursos adicionales que le permitan otorgar los créditos a sus clientes.

c) Inventarios.

Las empresas industriales requieren mantener inventarios o existencias de diferentes características, pero especialmente, los siguientes rubros principales:

1.- Materias Primas en Existencia y en Tránsito. Este rubro depende básicamente del abastecimiento que pueda esperarse y de la política de compras de la empresa. Si se trata de materias primas importadas, debe tenerse en cuenta el tiempo que transcurre entre el pedido y la recepción

de las materias primas por parte de la empresa. En el caso de estas materias primas importadas, se requiere de un mayor volumen de existencias debido al tiempo que demoran los pedidos y a las eventualidades que son mayores; por otro lado, se debe considerar que ciertas materias primas no se pueden comprar sino en lotes mínimos, ya sea porque no se despachan cantidades menores o porque bajo cierto volumen los precios son antieconómicos. Por último, no sólo se deben tomar en cuenta las existencias en bodega, sino también los pedidos en tránsito y los depósitos previos que, en algunos casos, pueden ser muy importantes.

Cuando existen materias primas de diferentes orígenes y de diferentes tipos, es necesario estimar las existencias individualmente, pues las de origen nacional que se obtengan fácilmente en el mercado local, se mantendrán en cantidades inferiores a las importadas; igualmente, las materias primas perecederas se mantendrán en las cantidades mínimas necesarias, mientras otras que no lo son podrán mantenerse en cantidades mayores."[23]

En el caso de ciertos proyectos, debe tomarse en cuenta las necesidades de compras máximas en ciertas épocas, (tal es el caso de los proyectos que requieran insumos agrícolas, los cuales se deben adquirir e¡: la época de la cosecha). Lo anterior afecta los inventarios y, por consiguiente, a las necesidades de capital de trabajo.

[23]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

2.- Productos en Proceso o Semielaborados. Las estimaciones de este rubro variarán de acuerdo al tipo de industria de que se trate; pero en general se deben considerar en inventario, solamente aquellos bienes que en un momento cualquiera se encuentran en el proceso de producción. Así por ejemplo en el caso de la leche pasteurizada el procesamiento y venta se lo realiza prácticamente de inmediato por lo que el rubro productos en proceso es inferior a un día; en otros casos, como por ejemplo la producción de sardinas es necesario mantener el producto en "incubación" por espacio de algunas semanas y por lo mismo este rubro es alto.

3.- Productos Terminados. En general, todas las empresas deben almacenar sus productos terminados durante cierto tiempo, dependiendo del tipo de producto y de la política de venta de la empresa.

En el caso de productos perecederos (leche y pan, por ejemplo) prácticamente no se puede mantener inventarios pues se los debe vender el mismo día. En otros casos, como el de especialidades farmacéuticas, es necesario un amplio inventario. Algunas empresas trabajan bajo contrato y entregan toda su producción, mientras otras inclusive deben mantener su propio almacén de ventas.

4.- Materiales, Suministros y Repuestos. En la mayor parte de los casos es necesario mantener inventarios de materiales de limpieza, combustible, lubricantes y repuestos de uso frecuente, por tanto, debe estimarse un rubro que permita a la empresa operar sin problemas.

d) Anticipos a Proveedoras y Gastos Pagados por Adelantado. En algunos casos, se requiere entregar un anticipo a los proveedores para asegurar el abastecimiento de materias primas y, por lo mismo, se debe incluir este rubro en la estimación de capital de trabajo, así como también ciertos gastos como seguros que se pagan anticipadamente.

FINANCIAMIENTO.

Una vez determinados los montos correspondientes a las inversiones fijas y el capital de trabajo y, en consecuencia, el costo total del proyecto, se requiere analizar la manera de financiarlo.

En esencia, el estudio del financiamiento del proyecto debe indicar las fuentes de recursos financieros necesarios para su ejecución y funcionamiento, y describir los mecanismos mediante los cuales se canalizarán estos recursos hacia los usos específicos del proyecto.

De acuerdo con su origen, existen dos formas básicas de clasificar los recursos para el proyecto:

- Forma Primera
- Fuentes Internas
- Fuentes Externas
- Segunda Forma
- Recursos Propios
- Créditos.

A continuación se presenta una descripción de dichas formas de financiamiento:

1. PRIMERA FORMA.

a) Fuentes Internas de Financiamiento.

"Son aquellos fondos originados en la operación misma de la empresa; o sea:

- Utilidades no distribuidas (superávit). Estos fondos pueden ser utilizados temporalmente como fuente de financiamiento y luego ser distribuidos a los accionistas o por el contrario, pueden ser incorporados definitivamente a los fondos de la empresa a través de una elevación del capital social."[24]

- Reservas de Depreciación de Activos Fijos Tangibles,
- Reservas de Amortización de Activos Intangibles.
- Reservas Legales y Voluntarias.

b) Fuentes Externas de Financiamiento.

Son aquéllas que vienen de fuera de la empresa o no se originan en sus operaciones. Estas fuentes provienen básicamente del Mercado de Capitales, del Sistema Bancario y de los Proveedores.

Mercado de Capitales.- La empresa obtiene fondos a través de la colocación de acciones y obligaciones. Las acciones son títulos de participación en el capital social de una compañía que le dan derecho, al

[24]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

tenedor, a participar en la administración y en los rendimientos del negocio.- Las acciones pueden ser ordinarias o preferentes y se diferencian fundamentalmente en la prioridad para la distribución de utilidades y a la recuperación del capital, en caso de liquidación de la empresa.[25]

"Las Obligaciones o Bonos, son títulos emitidos por las sociedades, garantizados por sus activos o por una institución financiera que los coloca en el mercado. Son realmente préstamos que los compradores de los títulos hacen a la empresa a un plazo fijo y con un rendimiento también fijo. Algunas obligaciones pueden llevar la opción a ser convertidas en acciones, en el momento de su rescate.

Sistema Bancario.- En el sistema bancario se pueden obtener créditos a corto, mediano y largo plazo. Generalmente se considera financiamiento a corto plazo al inferior a un año, mediano plazo sobre un año hasta los cinco años, y, a largo plazo, sobre los cinco años. En el sistema bancario se deben diferenciar los créditos de bancos o financieras privadas que son menos ventajosos que los de bancos o financieras de desarrollo, entidades que manejan fondos públicos.

Proveedores.- Los proveedores de maquinaria y equipo, así como también los que abastecen de materias primas y otros materiales, financian, también, a las empresas que adquieren sus productos. Este

[25]AYALA HUGO, "Diccionario de Términos Económicos", Quito, 1999.

financiamiento es, generalmente, a corto o mediano plazo aunque en algunas ocasiones otorgan, también, créditos a largo plazo. Estos financiamientos son, la mayoría de veces, menos beneficiosos que los otros, debido a que son "ligados" y a que el tipo de interés real es usualmente más alto.

2. SEGUNDA FORMA

a) Recursos Propios

Son los que provienen de la emisión y venta de acciones, de aportes en efectivo o en especie de los socios y de las utilidades y reservas de la empresa.

b) Créditos.

Son los que se obtienen de bancos y financieras privadas o de fomento, de proveedores o a través de la emisión de obligaciones propias de la empresa.

No existe ninguna norma que permita definir a priori qué porcentaje del costo del proyecto se debe financiar con recursos propios y qué porcentaje con créditos, pues este problema depende de muchos factores, entre ellos el tipo de proyecto de que se trate, su rentabilidad, su capacidad de pago, etc.

Sin embargo, conviene no descuidar algunos criterios básicos:

a) Los Activos Fijos de una empresa deben financiarse siempre con recursos de capital propio y/o créditos a mediano o largo plazo.

b) El Capital de Trabajo debe financiarse en parte con capital propio y/o créditos a mediano o largo plazo y otra puede financiarse con créditos a corto plazo.

c) Debe buscarse un equilibrio entre los recursos propios y los créditos. No se debe descuidar el hecho de que si una empresa utiliza muy poco crédito puede estar desperdiciando la oportunidad de mejorar sus rendimientos a través de la utilización de recursos de terceros; por otro lado una empresa que se haya endeudado excesivamente puede poner en peligro su estabilidad financiera. Como ya se mencionó anteriormente, los porcentajes de financiamiento con recursos propios y de terceros deben ser establecidos en base al tipo de proyecto, a la rentabilidad de la empresa y a su capacidad de pago.

- Accesibilidad a recursos (como los de bancos y compañías de seguros) que frecuentemente sólo están disponibles para créditos y no para inversión directa en empresas."[26]

VALUACION ECONOMICA.

El Flujo de Caja Proyectado.

"La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen. La información básica para realizar esta proyección está contenida en los estudios de mercado, técnico organizacional, así como en el cálculo de

[26]AYALA HUGO, "Diccionario de Términos Económicos", Quito, 1999.

los beneficios a que se hizo referencia en el capítulo anterior. Al proyectar el flujo de caja, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas."[27]

Período de recuperación de la inversión (PRI).- consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsara el desembolso original de capital.

Los periodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El periodo de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

$$PRC = \text{AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN} + \frac{\text{INVERSIÓN-SUMA DE PRIMEROS FLUJOS}}{\text{SUMA AÑOS QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

Análisis beneficio-costo (A B/C).- de interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues dada la toma de decisiones se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C>1 Se puede realizar el proyecto

B/C=1 Es indiferente realizar el proyecto

B/C<1 Se debe rechazar el proyecto

"Valor actual neto (VAN).- consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del

[27]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997

proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizaran en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

VAN = ∑FNA - INVERSIÓN INICIAL

Tasa interna de retorno (TIR).- Se define a la Tasa Interna de Retorno, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial. La tasa de descuento es el valor presente neto sea 0; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

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

Análisis de sensibilidad.- se trata de medir si le afectan o no a un proyecto.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conoce las condiciones que se espera en el futuro"[28].

[28]BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997

FÓRMULAS:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

$$\textbf{\% de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

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

e) MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para la presente investigación se utilizaron:

- Alquiler de equipo de computación
- Textos
- Suministros de oficina
- Impresiones
- Copias
- Internet
- Empastados.

MÉTODOS

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se utilizó los siguientes Métodos

Método Científico.- El Método Científico está basado en los datos científicos y matemáticos, con la utilización de todos los pasos de la investigación, en la presente se relacionaron con el Complejo Deportivo ya que se utilizaron conceptos científicos o referentes de autores lo que

permitió tener una mejor visión sobre la temática que se investigó como se puede crear un Complejo Deportivo.

Método Inductivo.- El cual parte de lo particular para llegar a lo general, es así que mediante el estudio de las diversas partes que comprenden una evaluación del proyecto se llegó a obtener la conclusión general como es la factibilidad del proyecto.

Método Deductivo.- Se trata del método científico más usual, que se caracteriza por cuatro etapas básicas: la observación y el registro de todos los hechos: el análisis y la clasificación de los hechos; la derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos; y la contrastación.

En la investigación se investigó los temas generales relacionados con la Elaboración de proyectos, llegándose a obtener resultados particulares de cada caso como el estudio de mercado, el estudio técnico, estudio financiero, evaluación de proyectos, etc. Para el Complejo Deportivo.

Método Estadístico.- Este método se aplicó para reunir, organizar y analizar datos numéricos ya que ayudó a resolver problemas y representar gráficamente; a través de éste método se pudo medir los resultados obtenidos de la encuesta y así pudo determinar el mayor porcentaje de los cuales permitió determinar el problema de determinar la factibilidad de crear un Complejo Deportivo.

Método Bibliográfico.- · Este método permitió conocer todos los autores de libros que se han dedicado a analizar sobre empresas de servicios y de otra manera también sirvió de guía para obtener más información. Por

lo tanto la bibliografía es el conjunto de catálogos, libros, folletos, Internet o escritos referentes de una materia determinada.

Método Sintético: Implica la síntesis, esto es, unión de elementos para formar un todo.

El juicio analítico implica la descomposición del fenómeno, en sus partes constitutivas. Es una operación mental por la que se divide la representación totalizadora de un fenómeno en sus partes.

El método sintético se lo utilizó en la presente cuando se utilizó las ciencias administrativas ya que mediante ésta se extrajeron las leyes generalizadoras de empresa.

TECNICAS

LA OBSERVACIÓN DIRECTA: Se la realizo al proceso de prestación de servicios, frente al comportamiento del usuario al hacer notar la perspectiva que tiene el centro en sí y su importancia sobre todo porque se trata de hacer prevalecer el entorno natural. La comercialización o venta del servicio se hará considerando a los centros ya existentes en la localidad.

LAS ENCUESTAS: Con esta información en forma estructurada determinara la oferta y los tipos de demanda, entre otros indicadores propios del estudio de mercado.

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la

responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores o el investigador. Por tal motivo se ha creído conveniente tomar como dato principal el Censo realizado el 2010 por parte del INEC, lo cual nos ayudará a determinar con mejor precisión la muestra y su distribución. El índice de crecimiento de Loja, es del 1.22%

DATOS DE LA POBLACIÓN

CENSO DEL 2010 DE LA CIUDAD DE LOJA

CUADRO 1

HOMBRES	MUJERES	TOTAL DE LA POBLACIÓN	TOTAL CIUDAD DE LOJA 86%
103.470	111.385	214.855	184.775

Elaborado por: El autor

Datos: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN AL 2012

CUADRO 2

AÑO	PERIODO	POBLACIÓN
2010	1	184.775
2011	2	187.029
2012	3	189.311

Elaborado por: El autor
Datos: INEC: Índice de crecimiento actual 1,22

Para determinar el tamaño de la muestra utilizaremos la siguiente fórmula:

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

SIMBOLOGÍA:

n = Tamaño de la muestra

N = Población total

e = Error experimental

DESARROLLO DE LA FÓRMULA:

$$n = \frac{189.311}{(1) + (0{,}05)^2(184.775)}$$

$$n = \frac{189.311}{473{,}2775}$$

n= 399,13

n= 399 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar la oferta del servicio se ha obtenido información del GAD Municipal de Loja, en el Departamento de Turismoen el cual se determina que existen 10 Complejos Deportivos de naturaleza diversa, por tal motivo se ha realizado una encuesta a estos 10 establecimientos.

f) RESULTADOS

TABULACION DE ENCUESTAS A DEMANDANTES

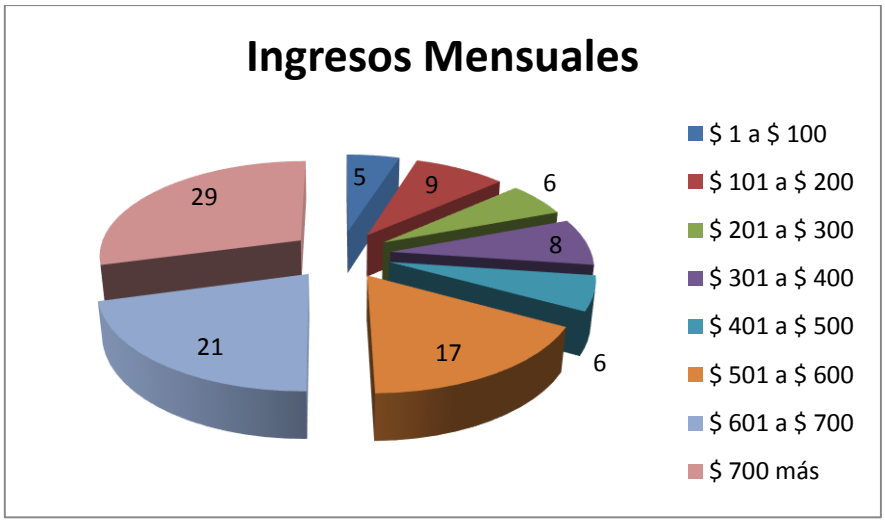
1) Determine el ingreso económico mensual de su familia, en dólares.

CUADRO 3
INGRESOS MENSUALES

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
$ 1 a $ 100	20	5
$ 101 a $ 200	36	9
$ 201 a $ 300	24	6
$ 301 a $ 400	31	8
$ 401 a $ 500	23	6
$ 501 a $ 600	67	17
$ 601 a $ 700	83	21
$ 700 más	115	29
Total	**399**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 1



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- De los resultados del cuadro Nº 3 se determina que un total de 399 familias tienen unos ingresos mayores a $

700 dólares con un 29%, mientras que 83 tienen unos ingresos que varían entre $ 601 a $ 700 dólares con un 21%, 67 familias tiene unos ingresos entre $ 501 a $ 600 dólares que represente el 17%, 36 familias tienen unos ingresos entre $ 101 a $ 200 dólares lo que representa el 9% del total de los encuestados, 31 familias tienen unos ingresos entre $ 301 a $ 400 dólares lo que representa el 8%; y, se puede deducir que el 5% de los encuestados tienen unos ingresos entre 1 a 100 dólares.

Por los resultados obtenidos de las encuestas podemos deducir que los ingresos económicos de nuestra población están considerados dentro de nuestros parámetros, lo que permite aceptar como positivos para alcanzar nuestros objetivos.

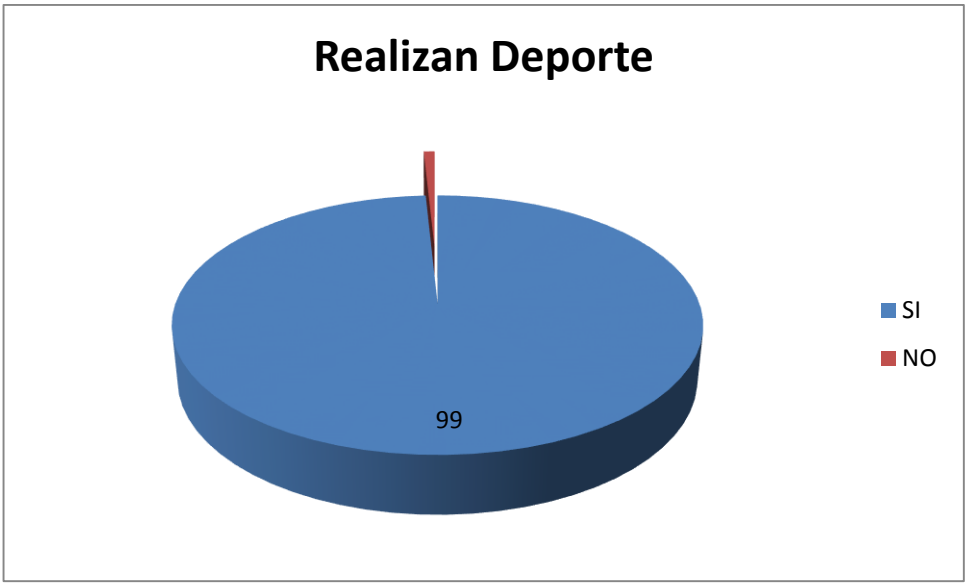
2) ¿Ud. Y su familia tienen la costumbre de realizar Deporte en forma General?

CUADRO 4
REALIZAN DEPORTE

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	395	99
NO	4	1
Total	**399**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 2



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.-Las 399 encuestas que equivalen al 100% de los cuales 395 personas que son el 99% opinan que en su seno familiar tienen el hábito de realizar deporte y 4 encuestados que corresponde al 1% son quienes manifiestan que no suelen hacer actividades deportivas.

Luego de haber obtenido los resultados podemos deducir que tenemos el 99% de la población como una posible fuente demandante de nuestro servicio, mientras que el 1% que equivale a las respuestas negativas de la población desfavorable a nuestros objetivos.

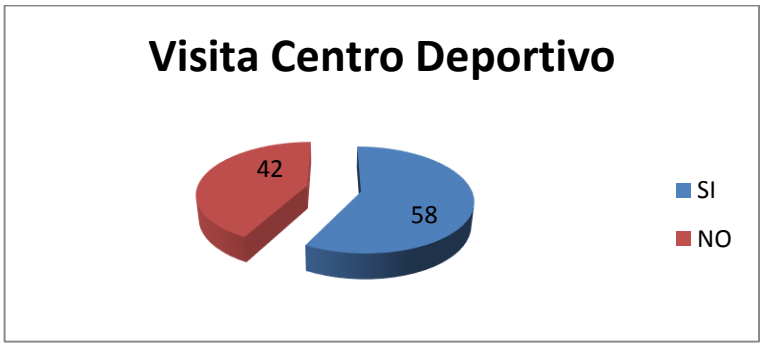
3. ¿Visita algún centro deportivo en la ciudad de Loja?

CUADRO 5
VISITA CENTRO DEPORTIVO

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	229	58
NO	166	42
Total	**395**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 3



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- Tenemos alternativas que enfocan las 395 encuestas cuyo porcentaje es del 100% de las cuales 229 familias equivalente al 58% visitan un centro deportivo en la ciudad de Loja, Mientras que el 42% de ellos no visitan centros deportivos en la ciudad de Loja.

Por los resultados obtenidos podemos inferir que la población potencial de nuestra muestra de forma mayoritaria visitan centros deportivos en la ciudad de Loja, por consiguiente a nosotros nos permite abalizar una gran acogida a nuestra propuesta.

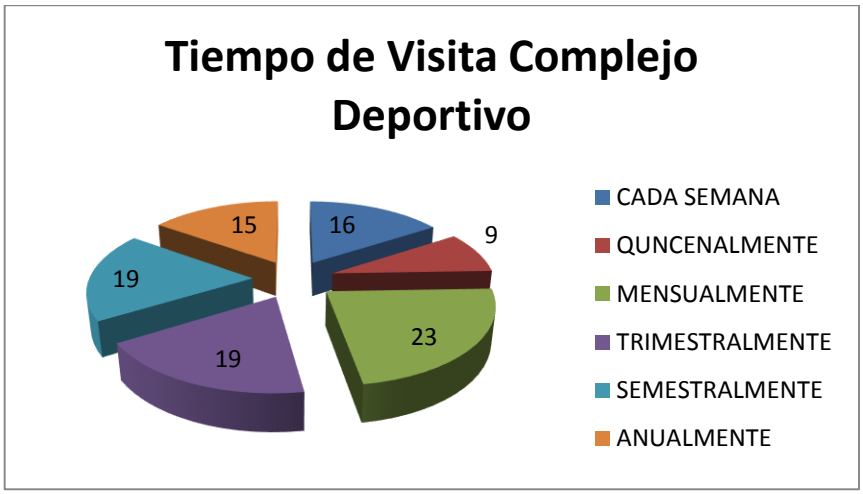
4. ¿Si visita un complejo deportivo, cada que tiempo realiza la visita?

CUADRO 6
TIEMPO DE VISITA CENTRO DEPORTIVO

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
CADA SEMANA	37	16
QUNCENALMENTE	21	9
MENSUALMENTE	52	23
TRIMESTRALMENTE	43	19
SEMESTRALMENTE	43	19
ANUALMENTE	33	15
Total	**229**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 4



ANÁLISIS E INTERPRERTACIÓN.- En la pregunta cuatro se les pregunto que si visitan un complejo deportivo cada que tiempo lo realizan, de lo que contestaron el 23% mensualmente, el 19% entre trimestralmente y semestralmente respectivamente, el 16% cada semana, el 15% anualmente; y, el 9% quincenalmente.

Por los resultados obtenidos podemos inferir que son la mayor parte de nuestros encuestados quienes realizan actividad deportiva por lo menos mensualmente una vez, población potencial para cumplir nuestros objetivos.

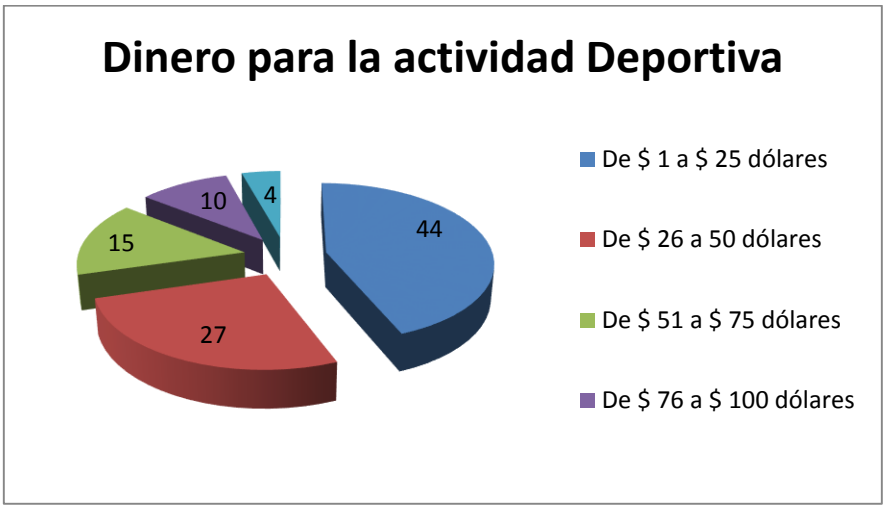
5) ¿Cuánto dinero asigna para la actividad deportiva?

CUADRO 7
DINERO PARA LA ACTIVIDAD DEPORTIVA

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
De $ 1 a $ 25 dólares	100	44
De $ 26 a 50 dólares	62	27
De $ 51 a $ 75 dólares	34	15
De $ 76 a $ 100 dólares	24	10
Más de $ 100,00 dólares	9	4
Total	**229**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 5



ANÁLISIS E INTEPRETACIÓN.- En la pregunta número cinco sobre cuánto dinero asignan para la actividad deportiva, el 44% de ellos asignan entre $ 1 a $ 25 dólares, el 27% entre $ 26 a $ 50 dólares, el 15% entre $51 a $75 dólares, el 10% entre $76 a $ 100 dólares; mientras, que el 4% más de $ 100 dólares.

De acuerdo a los datos obtenidos podemos interpretar que las familias invierten entre $ 25 a $ 50 dólares para su actividad deportiva, lo que avizora un panorama alentador para la nueva empresa.

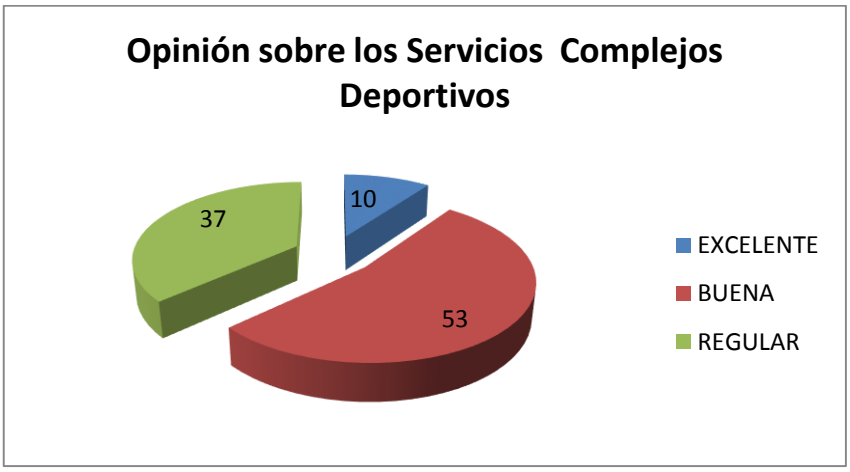
6) ¿Qué opinión tiene sobre los servicios de los Complejos Deportivos de la ciudad de Loja?

CUADRO 8
OPINIÓN SOBRE SERVICIOS COMPLEJOS DEPORTIVOS

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
EXCELENTE	23	10
BUENA	121	53
REGULAR	85	37
Total	**229**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 6



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- En esta pregunta se puso tres alternativas las que corresponden al 100% de la muestra tomada de las cuales el 53% de ellos manifiestan que los servicios de los Complejos Deportivos de la ciudad de Loja son Buenos, el 37% que son regulares; mientras, que el 10% que son excelentes.

De los datos obtenidos luego de haber aplicado las encuestas podemos darnos cuenta que existe una población que opina estar de acuerdo con los servicios que ofrecen estos centros deportivos, así como también hay un mayor porcentaje de la población insatisfecha de servicios, siendo esto muy favorable para la puesta en marcha de nuestra empresa.

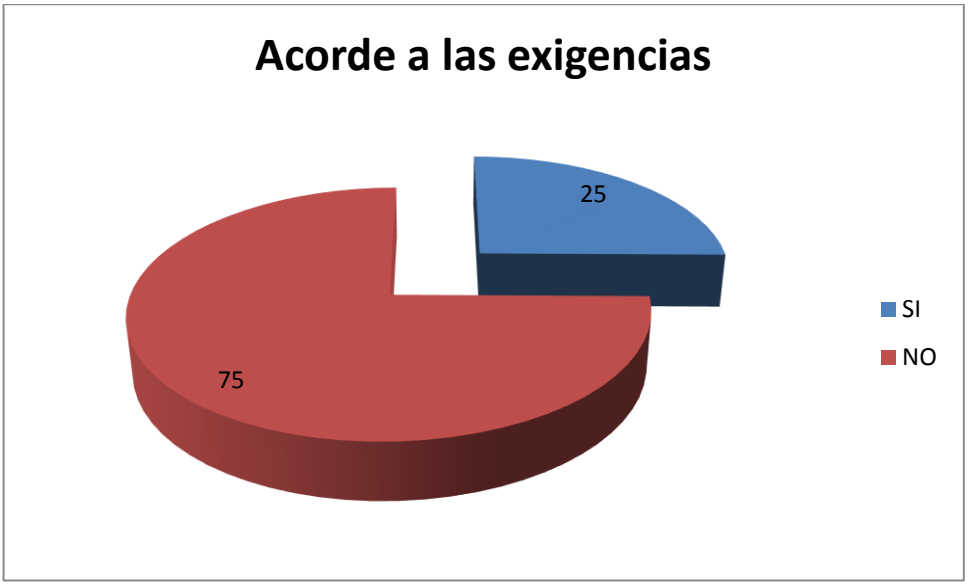
7) ¿Los centros deportivos existentes están acorde a las necesidades de usted y su familia?

CUADRO 9
ACORDE A LAS EXIGENCIAS

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	57	25
NO	172	75
Total	**229**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 7



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- Esta pregunta hace alusión a si los centros deportivos existentes están acorde a las necesidades de ellos, lo que supieron contestar que el 75% no está conforme; mientras, que el 25% de ellos manifiestan que sí.

Por los datos obtenidos podemos deducir que existe una población ávida por contar en su entorno con un centro deportivo que proporcione toda esta gama de alternativas que son parte del convivir ciudadano, más aun si la propuesta es de crear un centro deportivo, entonces nuestra propuesta tiene aceptación mayoritaria.

8) ¿De crearse un Centro Turístico en la ciudad de Loja, iría con su familia?

CUADRO 10
NUEVA EMPRESA

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	215	94
NO	14	6
Total	**229**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 8

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.-Esta pregunta se pone de manifiesto la interrogante que de instalarse un centro deportivo en la ciudad de Loja irían con su familia, el 94% de ellos manifiestan que si asistirían; mientras, que únicamente el 6% de ellos responden de manera negativa.

Luego de haber analizado los resultados de las alternativas podemos deducir que nuestro propósito es viable más aun cuando le damos imagen de servicio de calidad con varias alternativas de diversión.

9) ¿De lo que usted conoce que criterio tiene acerca del precio actual de los diferentes servicios que prestan los Complejos Deportivos de la ciudad de Loja?

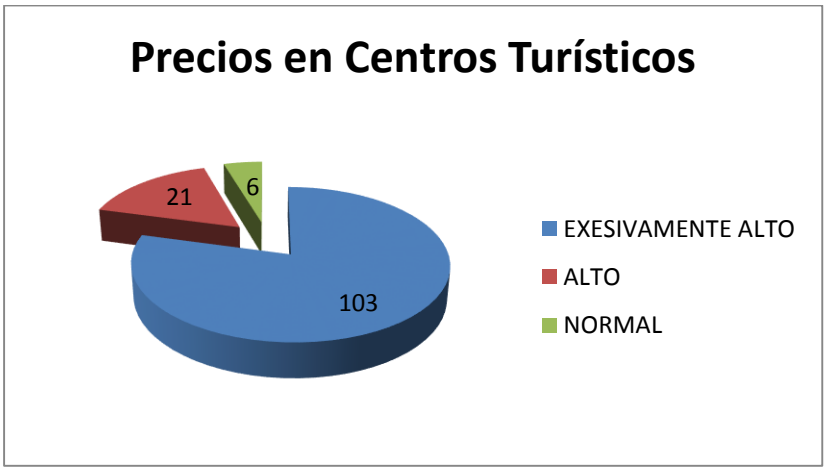
CUADRO 11
PRECIOS EN CENTROS TURÍSTICOS

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
EXESIVAMENTE ALTO	170	79
ALTO	34	16
NORMAL	11	5
Total	**215**	**100**

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: El Autor

GRÁFICA 9



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- En esta pregunta se hace alusión al precio de los servicios que ofrecen los centros deportivos existentes en la que se incluye tres alternativas que son el 100% de la muestra aplicada, 170 personas que corresponden al 79% opinan que los precios son excesivamente altos, 34 personas aducen que son altos ellos son el 16%, 11 encuestados que corresponden al 5% infieren que son normales.

Luego de haber interpretado esta pregunta la cual nos permite aducir que los precios son altos de acuerdo a las respuestas, también podemos decir que un porcentaje estimativo responden que son normales, todo ello permite determinar que el criterio de la población acerca de los precios que ofrecen los centros existentes, no son acorde a los escuálidos ingresos de la ciudadanía y por consiguiente nos permitirá dotar de servicios con precios más accesibles.

10) ¿En caso de hacerse efectiva la instalación de un complejo deportivo estaría usted y su familia dispuesto a utilizar sus servicios?

CUADRO 12
UTILIZACIÓN SERVICIOS NUEVA EMPRESA

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	204	95
NO	11	5
Total	**215**	**100**

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 10

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- En la pregunta sobre si estarían dispuestos a utilizar los servicios de la nueva empresa, el 95% de ellos responden que SI; mientras, que el 5% no utilizarían sus servicios ya que poseen su centro deportivo.

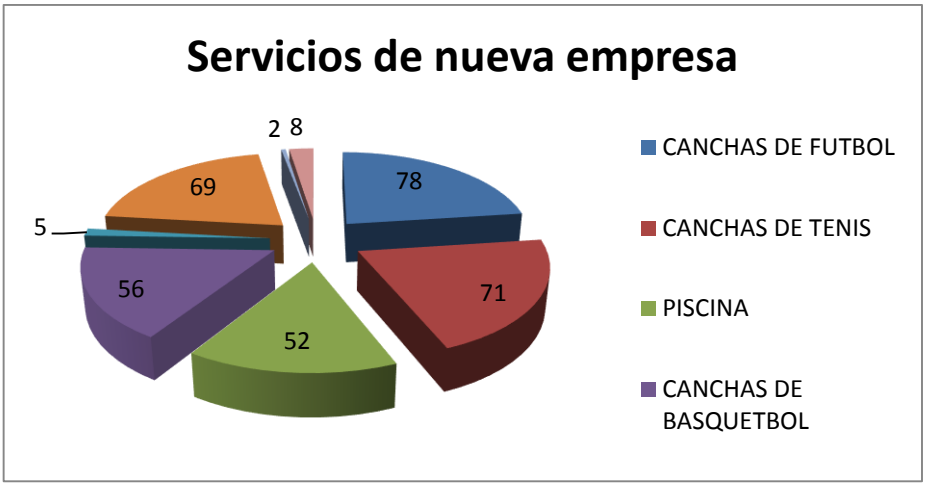
11) ¿Cuáles cree usted que son los servicios que debe ofrecer el nuevo Complejo Deportivo?

CUADRO 13
SERVICIOS NUEVA EMPRESA

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
CANCHAS DE FUTBOL	103	78
CANCHAS DE TENIS	94	71
PISCINA	68	52
CANCHAS DE BASQUETBOL	74	56
PISTA ATLÉTICA	6	5
GIMNASIO	91	69
RAQUETBOL	2	2
VOLEIBOL	11	8

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 11



ANÁLISIS E INPERPRETACIÓN.- Se les preguntó sobre cuales creen que serían los servicios que tiene que ofrecer el nuevo complejo deportivo, lo cual los encuestados contestaron de varias alternativas, esto es, el 78% canchas de futbol, el 71% canchas de tenis, el 69% gimnasio, el 56% canchas de básquet, el 52% piscina; mientras que un porcentaje bajo entre pista atlética y de voleibol.

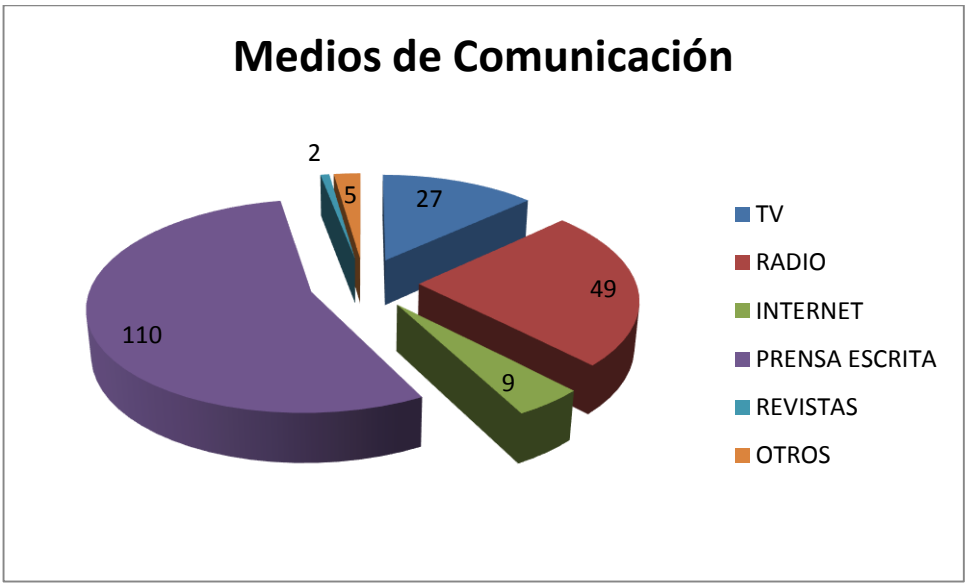
12) ¿Por qué medio de comunicación le gustaría a usted informarse sobre los servicios que ofrezca la nueva empresa de Complejo deportivo, indique una sola alternativa?

CUADRO 14
MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
TV	35	27
RADIO	65	49
INTERNET	12	9
PRENSA ESCRITA	145	93
REVISTAS	2	2
OTROS	6	5

Fuente: Investigación de Campo
Elaboración: El Autor

GRÁFICA 12



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- Del 100% de la muestra, ellos contestaron de varias alternativas sobre por qué medio de comunicación le gustaría a usted informarse sobre los servicios que ofrezca la nueva

empresa de Complejo deportivo, el 93% por medio de la prensa escrita, el 49% por la radio, el 27% por la televisión, el 9% por medio del Internet, y el 5% otros medios.

Podemos establecer que la mayoría de pobladores suelen informarse a través de la prensa escrita, y radio, en mínimo porcentaje la prensa, revistas, suficiente para dar publicidad.

13) ¿Qué promociones les gustaría que ofrezca la nueva empresa (Complejo Turístico)?

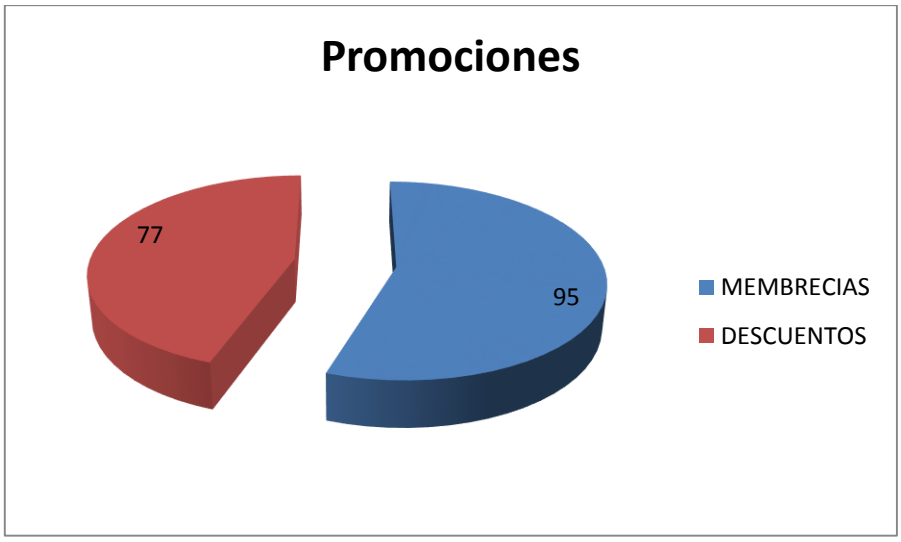
CUADRO 15

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
MEMBRECIAS	125	95
DESCUENTOS	101	77
Total	**226**	**171**

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: El Autor

GRÁFICA 13



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.- La pregunta cuenta con dos alternativas las mismas que corresponden a 226 encuestas que equivalen al 100%, siendo 125 personas que eligen la opción de membresías que representa el 95%, 101 encuestados que equivalen al 77% opinan que descuentos.

Haciendo énfasis a los datos obtenidos de estas dos alternativas podemos deducir que la mayor parte de la población que se debe realizare promociones.

RESULTADOS DE LA ENTREVISTA APLICADA A LOS OFERTANTES

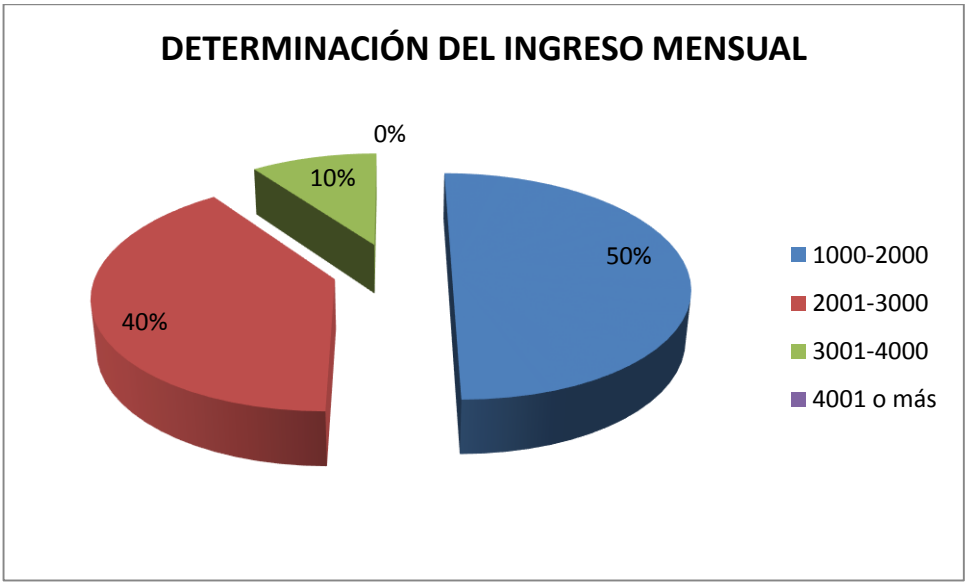
1. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

CUADRO 16
DETERMINACIÓN DEL INGRESO MENSUAL

INDICADORES	FRECUENCIA	TOTAL%
1000-2000	5	50,00
2001-3000	4	40,00
3001-4000	1	10,00
4001 o más	0	0,00
TOTAL	**10**	**100**

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICA 14



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El ingreso mensual de los propietarios de complejos deportivos y canchas sintéticas en la ciudad de Loja es, un 50% respondieron que su ingreso mensual es de 1000-2000 dólares y el 40% que su ingreso es de 2001-3000; y, el 10% entre 3001 a 4000 dólares.

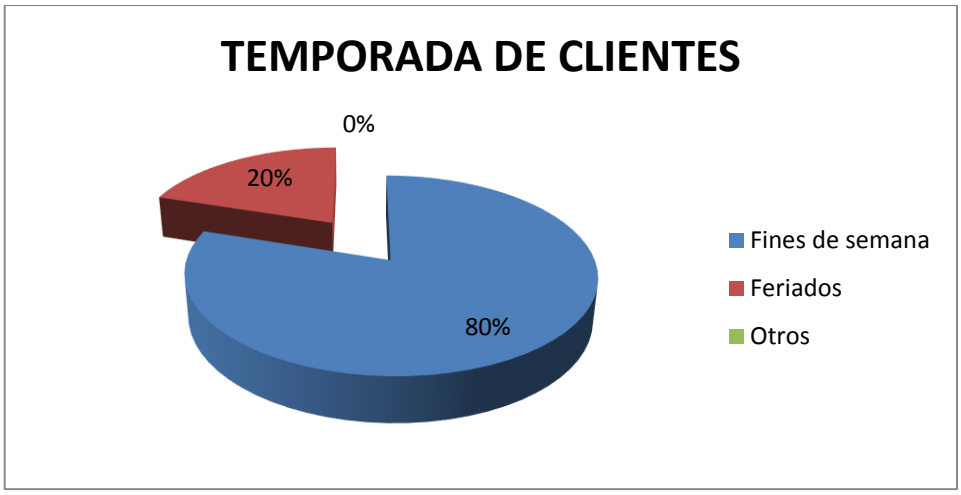
2. ¿En qué temporada hay mayor afluencia de clientes?

CUADRO 17
TEMPORADA DE CLIENTES

INDICADORES	FRECUENCIA	TOTAL%
Fines de semana	8	80,00
Feriados	2	20,00
Otros	0	0,00
TOTAL	**10**	**100**

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICA 15



ANÁLISIS E INTERPRETACIÒN

La temporada de mayor afluencia de turistas es el fin de semana con un 80%, el 20% en cambio manifiesta en los feriados, donde la gente aprovecha para salir con su familia.

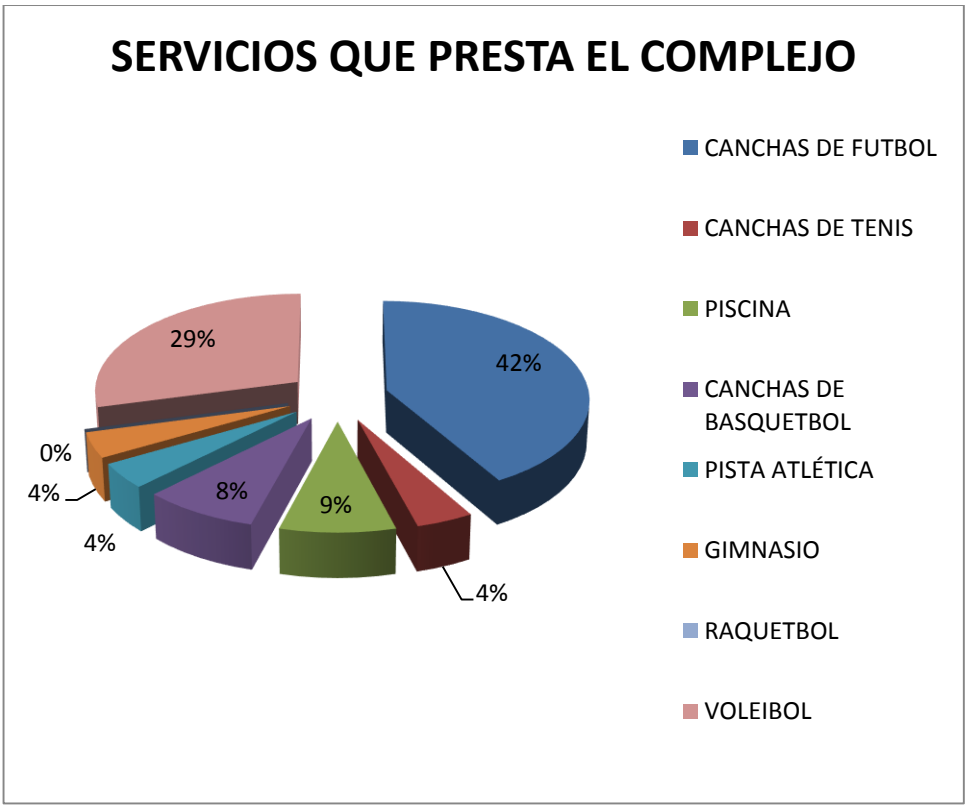
3. ¿Cuáles son los servicios que presta su Complejo?

CUADRO 18
SERVICIOS QUE PRESTA EL COMPLEJO

INDICADORES	FRECUENCIA	TOTAL%
CANCHAS DE FUTBOL	10	100,00
CANCHAS DE TENIS	1	10,00
PISCINA	2	20,00
CANCHAS DE BASQUETBOL	2	20,00
PISTA ATLÉTICA	1	10,00
GIMNASIO	1	10,00
RAQUETBOL	0	0,00
VOLEIBOL	7	70,00

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICA 16



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de personas encuestadas el 42% cuentan con Canchas de futbol, el 29% Voleibol, el 9% Piscina, el 8% canchas de Basquetbol; y, en 4% entre Pista Atlético Gimnasio, esto por tratarse de una pregunta abierta, los encuestados respondieron de varias alternativas.

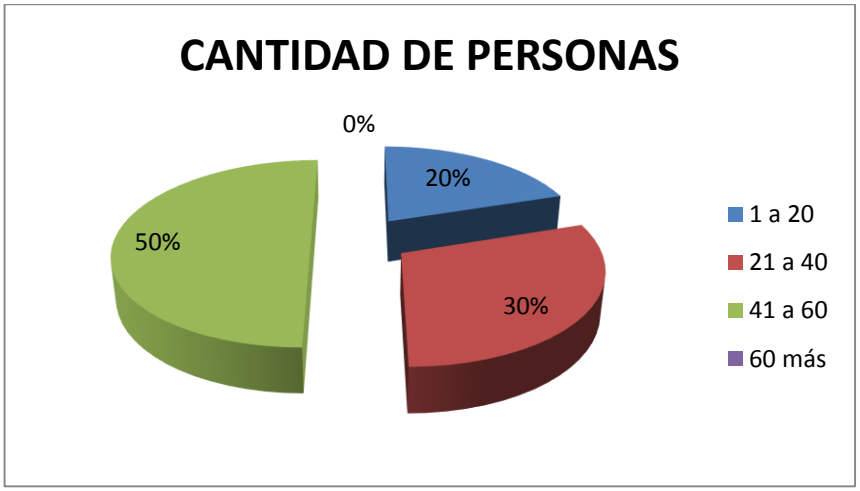
4. ¿Cuántas personas hacen uso de su Complejo al mes?

CUADRO 19
CANTIDAD DE PERSONAS

INDICADORES	FRECUENCIA	TOTAL%
1 a 20	2	20,00
21 a 40	3	30,00
41 a 60	5	50,00
60 más	0	0,00
TOTAL	**10**	**100**

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES
ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRÁFICA 17



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como podemos ver en el cuadro anterior el 50% de los oferentes reciben un promedio entre 41 a 60 personas al mes, el 30% entre 21 a 40 personas; y, el 20% entre 1 a 20 personas al mes.

g) DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

La demanda del servicio a ofrecer está sujeta a los gustos y preferencias del usuario, así como también a la competencia de servicios similares o también de servicios sustitutos.

La demanda actual da una pauta de la cantidad de usuarios que se tendrá en años futuros.

Para determinar el análisis de la demanda en primer lugar se realizará el análisis de las visitas percapita.

DETERMINACIÓN DE LAS VISITAS PERCAPITA

Las visitas percapita es el número de veces que una persona adquiere el servicio o visita el Complejo Deportivo. Para determinar la frecuencia promedio de asistencia al año se realizó el siguiente análisis en base a los datos de la pregunta número cuatro de la encuesta que hace referencia al tiempo que visitan un Complejo Deportivo. Los cual se ve reflejado en el siguiente cuadro.

CUADRO 20
VISITAS PER CÁPITA

VARIABLES	FRECUENCIA	TIEMPO	CANT. ANUAL
CADA SEMANA	37	52	1924
QUNCENALMENTE	21	24	504
MENSUALMENTE	52	12	624
TRIMESTRALMENTE	43	4	172
SEMESTRALMENTE	43	2	86
ANUALMENTE	33	1	33
TOTAL	**229**		**3343**

FUENTE: CUADRO Nº 6
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO 21
FRECUENCIA

FRECUENCIA DE VISITAS ANUALES	TOTAL DE VISITANTES (encuestados)	VISITAS ANUALES POR PERSONA
3.343	229	15

FUENTE: CUADRO Nº 20
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para analizar la demanda se encuestó a las personas de la ciudad de Loja (datos del INEC) siendo esta muestra de 399 encuestados para la demanda total.

La demanda está representada por las personas interesadas en hacer uso de este servicio, basándose en tres segmentaciones se obtuvo la demanda potencial, demanda actual y demanda efectiva.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial son todas las personas que pueden realizar actividades deportivas, siendo estas representadas con el 100% de la población

CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL

Demanda Potencial = Total

Demanda Potencial = 189.311

Demanda Potencial = 99 %

Demanda Potencial = 187.418

CUADRO 22

DEMANDA POTENCIAL

TOTAL POBLACIÓN	REALIZAN DEPORTE	DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE
189.311	99%	187.418	99%

FUENTE: Cuadro 4 Pregunta 2
ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO 23

DEMANDA POTENCIAL

AÑOS DE VIDA UTIL	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL (99%)
0	189.311	187.418
1	191621	189704
2	193958	192019
3	196325	194361
4	198720	196733
5	201144	199133
6	203598	201562
7	206082	204021
8	208596	206510
9	211141	209030
10	213717	211580

FUENTE: Cuadro 22
ELABORACIÓN: EL AUTOR

DEMANDA REAL

Es la demanda que existe en el mercado para el servicio del Complejo Deportivo y que por diversos factores, no ha llegado a cubrir satisfactoriamente las necesidades del consumidor en cuanto se refiere al Complejo Deportivo. Para determinar la demanda real se preguntó en la encuesta, si Vistan algún Centro Deportivo. Ver cuadro Nº 5 de la pregunta Nº 3.

CÁLCULO DE LA DEMANDA REAL

Demanda real= Demanda Potencial – % de personas que vistan Complejos Deportivos

Demanda real= 187.418 x 58%

Demanda real= 108.702 equivalente al 58%

CUADRO 24

DEMANDA REAL

DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	PORCENTAJE
187.418	108.702	58%

FUENTE: CUADRO 6
ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para obtener la demanda real obtenemos de las 187.418 personas de la demanda potencial el Nº de porcentaje que visitan Complejos Deportivos que es de 58% dándonos una demanda real de 108.702 personas que representa el 58% del total de los encuestados.

DEMANDA EFECTIVA

Para obtener la demanda efectiva se preguntó. ¿Si a usted le dijeran que en la ciudad de Loja, existe un lugar en donde se hace deporte de manera diferente a los otros lugares iría con su familia? Ver resultados en los cuadros Nº10.

CÁLCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA

Demanda Efectiva= Demanda Real * % de personas que asistirán

Demanda Efectiva = 108.702 * 94%

Demanda Efectiva = 102.180

Demanda Efectiva = 94**%**

CUADRO 25
DEMANDA EFECTIVA DE LA MUESTRA

DEMANDA REAL	% PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA
108.702	94	102.180

FUENTE: CUADRO 10
ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para obtener la demanda efectiva multiplicamos de las 108.702 personas el número de personas que les gustaría asistir al nuevo Complejo Deportivo que son el 94%, dándonos una demanda de 102.180 personas.

Para determinar el total de visitas al Complejo Deportivo en el año, se multiplica la demanda efectiva por el número de visitas promedio por persona que es de 15, obteniendo un total de visitas.

CUADRO 26
CUADRO DE RESUMEN DE LAS DEMANDAS Y DEMANDA FUTURA

AÑOS DE VIDA UTIL	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL (99%)	DEMANDA REAL 58%	DEMANDA EFECTIVA 94%	VISITAS PERCAPITA ANUAL	DEMANDA FUTURA (VISITAS)
0	**189.311**	**187.418**	**108702**	**102180**	**15**	**1.532.704**
1	**191621**	**189704**	**110029**	**103427**	**15**	**1.551.402**
2	**193958**	**192019**	**111371**	**104689**	**15**	**1.570.330**
3	**196325**	**194361**	**112730**	**105966**	**15**	**1.589.488**
4	**198720**	**196733**	**114105**	**107259**	**15**	**1.608.879**
5	**201144**	**199133**	**115497**	**108567**	**15**	**1.628.508**
6	**203598**	**201562**	**116906**	**109892**	**15**	**1.648.375**
7	**206082**	**204021**	**118332**	**111232**	**15**	**1.668.486**
8	**208596**	**206510**	**119776**	**112589**	**15**	**1.688.841**
9	**211141**	**209030**	**121237**	**113963**	**15**	**1.709.445**
10	**213717**	**211580**	**122716**	**115353**	**15**	**1.730.300**

FUENTE: CUADROS 1, 4, 5, 10 (TC. 1,22% INEC)
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a ofrecer a los usuarios o consumidores a precios alternativos, durante un periodo de tiempo determinado.

En la ciudad de Loja, existen 2 centros Deportivos y 8 canchas sintéticas las mismas que proporcionaron los datos que sirvieron para determinar la oferta.

CUADRO 27
VISITAS PER CÁPITA

VARIABLES	FRECUENCIA	Xm	F x Xm
1 a 20	2	10,5	21
21 a 40	3	30,5	91,5
41 a 60	5	50,5	252,5
TOTAL	**10**		**365**

FUENTE: CUADRO Nº 19
ELABORACIÓN: EL AUTOR

A las visitas de personas al mes que es de 365 personas como promedio se le multiplica para los 12 meses al año siendo esta 43.800 visitantes al año en los 10 complejos Deportivos.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

De la información que se ha obtenido en el Gobierno Autónomo Municipal de Loja, Departamento de Turismo de acuerdo a los registros que llevan conjuntamente con los ofertantes el porcentaje de crecimiento de la oferta es de 2,6%, porcentaje que permite calcular la oferta futura que tendrá este servicio en el mercado, lo que se explica a continuación.

FÓRMULA: Proyección

$Of = Oa\ (1 + i)^{n}$

En donde:

Of= Oferta Futura

Oa= Oferta inicial

i= Tasa de Crecimiento

n= Número de Periodos

$Of = Oa\ (1 + i)^{n}$

$Of = 43.800\ (1 + 0,026)^{1}$

$Of = 43.800\ (1,026)^{1}$

Of= 43.800 (1,026)

Of= 44.939

CUADRO 28

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑO	OFERTA
0	43.800
1	44.939
2	46.107
3	47.306
4	48.536
5	49.798
6	51.093
7	52.421
8	53.784
9	55.182
10	56.617

FUENTE: CUADRO 20 (TC. 2,6% GAML)

ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA / DEMANDA INSATISFECHA

Es la relación que existe entre la demanda y la oferta, la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pudieron hacer uso del servicio por falta de ofertantes en el mercado.

Para poder cuantificar esta demanda se realiza un balance entre oferta y demanda y de esta manera se toma como base la cantidad demandada y la cantidad ofertada establecidas en la proyección de la demanda y la oferta, lo que se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 29
DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS DE VIDA ÚTIL	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA (VISITAS)
0	1.532.704	43.800	1.488.904
1	1.551.402	44.939	1.506.464
2	1.570.330	46.107	1.524.222
3	1.589.488	47.306	1.542.182
4	1.608.879	48.536	1.560.343
5	1.628.508	49.798	1.578.710
6	1.648.375	51.093	1.597.283
7	1.668.486	52.421	1.616.065
8	1.688.841	53.784	1.635.057
9	1.709.445	55.182	1.654.263
10	1.730.300	56.617	1.673.683

FUENTE: CUADROS 26, 28
ELABORACIÓN: EL AUTOR

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Está diseñado en función de las cuatro variables del marketing: servicio, precio, plaza y promoción:

PRODUCTO

Los usuarios del complejo deportivo serán las familias de la ciudad de Loja.

SERVICIO

El producto o servicio es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color, etc.) e intangibles (imagen y el servicio que se otorga, etc.) que el comprador acepta como algo que va a satisfacer sus necesidades.

El servicio que el complejo deportivo brindara a la comunidad para su sano esparcimiento de la población de la ciudad de Loja son 2 definidos de la siguiente manera:

1. Los servicios estará específicamente definido por el uso exclusivo de las instalaciones implementadas para los usuarios del complejo deportivo, estas instalaciones son:
    - Cancha sintética de fulbito

- Cancha de volibol
- Cancha de Basquetbol
- Cancha de Tenis
- Piscina

PRESENTACIÓN DEL SERVICIO.- Es el nombre y la expresión gráfica que facilita la identificación del servicio y permite recordar a los usuarios de la existencia de la organización, para lo cual la marca de nuestro producto será:

Gráfica 18

SLOGAN.- Es un elemento verbal que se utiliza para publicitar el mismo que provoca una asociación entre la marca y su ventaja principal, para lo cual el slogan de nuestro servicio será:

PRECIO

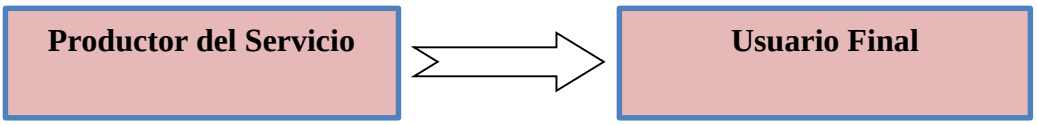
El precio del servicio será económico, ya que al ser el primer Complejo Deportivo de este tipo, que se implementara en la ciudad; se debe ganar mercado, brindando un servicio de calidad.

Las estrategias de precio estarán encaminadas hacia el posicionamiento de la agencia, claro está, sin que se exceda las capacidades adquisitivas del mercado. Es necesario tener en cuenta que la determinación del precio final del servicio se lo hará sumando, un margen de utilidad al costo unitario; el precio es un elemento importante de la estrategia de mercado ya que definirá el nivel de ingresos.

PLAZA

La plaza es la función que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario en las condiciones óptimas de lugar y tiempo; para dar cumplimiento a esta función existen los denominados canales de distribución que es el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y en virtud del cual se puede incrementar su valor.

Por tal razón al ser considerado un elemento indispensable para la comercialización de nuestro servicio el canal de distribución más idóneo para el mismo será:



PROMOCIÓN

Es un conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para informar persuadir o recordar al público objetivo acerca de los productos o servicios que se comercializan.

Para dar a conocer a la comunidad el servicio que presta el complejo turístico utilizaremos la herramienta de la publicidad.

- **Publicidad.-**Es una técnica de comunicación masiva, destinada a difundir o informar al público sobre un bien o servicio a través de los medios de comunicación, el objetivo es motivar al cliente hacia una acción compulsiva.

La publicidad que se realizara para este proceso de información será en un medio de comunicación, en este caso Radio La Hechicera la misma que tiene alcance a nivel de toda la provincia y un alto nivel de sintonía.

Para garantizar la publicidad radio La Hechicera y Complejo Deportivo Tauro firmarán contratos en donde se establecen los costos, la cantidad y los programas en donde se transmitirán diariamente las cuñas publicitarias.

ESTUDIO TÉCNICO

Conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se determina la posibilidad técnica de prestar el servicio, en el cual se analizan variables tales como el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar el servicio.

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia de un proyecto.[29]

La determinación del tamaño del proyecto está relacionado directamente con factores que permiten decidir sobre los niveles de operación como: la capacidad instalada, y utilizada, con la cual el proyecto empezará a

[29]Juan José Miranda Miranda - Gestión de Proyectos - 4ta edición- año 2003. Pag. 119

operar una vez que se ponga en marcha, luego de haber establecido estos factores se ha determinado el tamaño de la planta cuyo detalle se describe a continuación:

CAPACIDAD INSTALADA.- Considerada aquella que indica cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles, es decir la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.[30]

Para determinar la capacidad instalada del proyecto fue necesario analizar el espacio físico que se construirá, mismo que estará diseñado para atender a 120 deportistas diarios, los mismos que harán uso de todos los servicios que preste el complejo deportivo Tauros (Piscina, Cancha Sintética, Cancha de Basquetbol, Cancha de Tenis y Cancha de Volibol), y si analizamos que en el año el Complejo estará abierto 312 días, estimando que se puede atender a 37.440 deportistas al año, lo que significa que para el primer año de vida útil del complejo se atenderá al 2,49% de la demanda insatisfecha.

[30]Juan José Miranda Miranda - Gestión de Proyectos - 4ta edición- año 2003. Pag. 119 Internet- Cesar Patricio García- Capacidad Teórica – Instalada – Utilizada

CUADRO 30
CAPACIDAD INSTALADA

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA AL 100%	% PARTICIPACIÓN
1	1.506.464	37440	2,49
2	1.524.222	37440	2,46
3	1.542.182	37440	2,43
4	1.560.343	37440	2,40
5	1.578.710	37440	2,37
6	1.597.283	37440	2,34
7	1.616.065	37440	2,32
8	1.635.057	37440	2,29
9	1.654.263	37440	2,26
10	1.673.683	37440	2,24

Fuente: Cuadro 29
Elaboración: El Autor

CAPACIDAD UTILIZADA.- Constituye parte de la capacidad instalada que se está empleando, refleja su real utilización en un determinado periodo de tiempo.

Para establecer la capacidad utilizada en el presente proyecto se tomó como base los resultados de la capacidad instalada, vale recalcar que si la infraestructura está diseñada para atender a 37.440 deportistas en el primer año se utilizará el 80% al primer año, esto debido a que al iniciar una empresa nunca se comienza con el 100% de su capacidad, con lo que se incrementara un 5% a los años restantes de vida útil del proyecto; estos cálculos son demostrados en la siguiente tabla:

CUADRO 31
CAPACIDAD UTILIZADA

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE %	CAPACIDAD UTILIZADA
1	37440	80	29952
2	37440	85	31824
3	37440	90	33696
4	37440	95	35568
5	37440	95	35568
6	37440	95	35568
7	37440	95	35568
8	37440	95	35568
9	37440	95	35568
10	37440	95	35568

Fuente: Cuadro Nº 30
Elaboración: El Autor

LOCALIZACIÓN

El estudio de la localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto.

MACROLOCALIZACIÓN.- Se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto, tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un país o una región determinada.

El complejo DEPORTIVO Tauros estará ubicada en el Ecuador, Región Siete, Provincia de Loja, Cantón Loja, mismo que se demuestra en la siguiente gráfica.

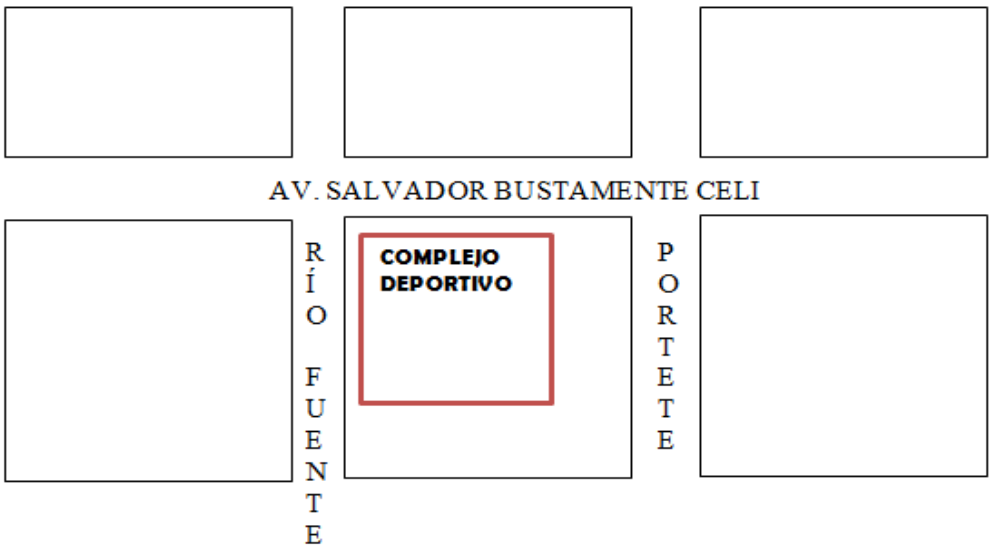
MICROLOCALIZACIÓN.-Consiste en el sitio en que se localizará y operará específicamente un proyecto, para lo cual se hace necesario analizar algunos factores como son: la distancia a las fuentes de abastecimiento de materia prima e insumos, disponibilidad de mano de obra, cercanía a los clientes, disponibilidad de servicios básicos: agua, luz, teléfono y los factores legales.

CUADRO 31

MATRIZ PONDERADA

FACTORES LOCACIONALES	PESO	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN			
		A		B	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Costo de Terreno	35	60	21	70	24,5
Seguridad	30	70	21	80	24
Facilidad de parqueo	20	60	12	80	16
Disponibilidad de servicios básicos	15	100	15	100	15
TOTAL	100		69		79,9

Luego de haber analizado los factores anteriormente señalados y la matriz ponderada de localización, se llegó a determinar que el complejo deportivo estará ubicado en la parte norte de la ciudad de Loja, en la Av. Salvador Bustamante Celi, Barrio Amable María y que cuenta con una superficie de 4.000 metros cuadrados en donde se construirá las instalaciones, con estas indicaciones a continuación se presenta la siguiente.



INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniera del proyecto está orientada a determinar todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta desde la descripción del proceso productivo, adquisición de equipo y maquinaria y la distribución optima de las instalaciones.[31]

Para poner en práctica la implementación del complejo deportivo es necesario tener en cuenta los siguientes elementos:

COMPONENTE TECNOLÓGICO.- Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos que serán necesarios para poder otorgar el servicio, en este caso son:

Bomba de agua

Frigorífico

Cocina industrial

Calentador de agua

COMPONENTE HUMANO- Consiste en definir cuantas personas y sus respectivas funciones serán necesarias para brindar el mejor servicio al usuario:

- Administrador (1)

www.scribd.com/doc/6181169/Estudio-Tecnico - 291k-pdf
Juan José Miranda Miranda - Gestión de Proyectos - 4ta edición- año 2003. Pág. 133,134.

- Cocinero (1)
- Gerente (1)
- Secretaria - Contador (1)
- Conserje Guardián (1)
- Vendedor de servicio (1)

Las funciones de cada uno de ellos se las explicará más adelante:

PROCESO DE PRODUCCIÓN

Llamado procedimiento de transformación de insumos determinados en un producto o servicios específicos, transformación que se efectúa mediante una actividad humana determinada, utilizando una serie de instrumentos de trabajo tales como herramientas, máquinas e instalaciones.

Proceso.

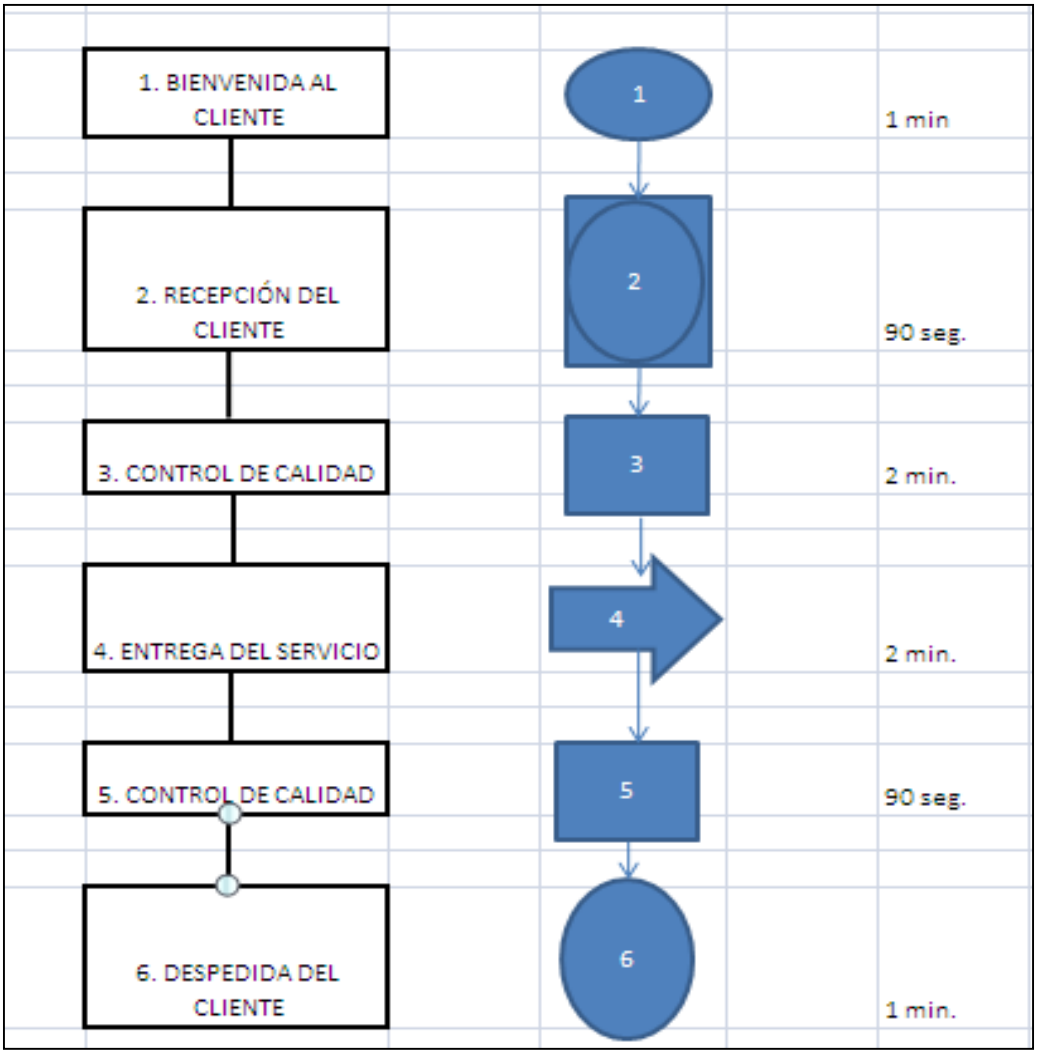
Es un proceso bien detallado de las actividades que realiza una empresa de servicios o bien una empresa de fabricación. El diagrama de flujo usa simbología para representar las operaciones efectuadas con sus tiempos y movimientos, los mismos que son descritas en el diagrama de flujo que a continuación se presentan para cada uno de los servicios:

Flujo de proceso del Complejo Deportivo Tauros.

1. **Acercarse a la secretaría para el pago de la entrada.-** para utilizar las instalaciones del complejo deportivo los visitantes debe realizar el pago de los servicios a utilizar.
2. **Recibo de pago.-** la cajera entrega un recibo a los visitantes.
3. **Acercarse a la puerta de ingreso.**- unas ves cancelada el costo del servicio los visitantes se acercan a la puerta para recibir su ticket de entrada.
4. **Entrega de la entrada.-** Se realiza la entrega del ticket para la entrada al complejo.
5. **Ingreso.**- Los visitantes hace su respectivo ingreso al complejo Deportivo.

El proceso en el diagrama se lo detalla a continuación, para tomar en cuenta el tiempo y la simbología a utilizar para realizar el ingreso de deportistas al complejo deportivo.

PROCESO DE GENERACIÓN DEL SERVICIO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DEPORTIVOS



DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA

Con la finalidad de ilustrar de una mejor manera la ubicación en la que se encuentra la Hostería, se detallará a continuación el aspecto físico de la misma. Donde el área total del terreno es de 2000 m^2, del cual 1000 m^2 estará destinada a construcciones, en la que se edificará canchas deportivas, distribuidos de la siguiente manera:

- Una nave para oficinas administrativas.
- Canchas deportivas.
- Parqueadero.
- Juegos recreativos.
- Piscina.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Como toda empresa a constituirse necesita tener una estructura legal que le permita operar sin ninguna informalidad legal, por lo tanto la empresa estará constituida bajo Escritura Pública, de acuerdo a las leyes de la

superintendencia de compañías, también contara con el registro de la cámara provincial de turismo de Morona Santiago, el Ministerio de Turismo y permisos otorgados por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Loja, Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Gobierno y Policía, Bomberos ya que estos requisitos son los requerimientos fundamentalmente y necesarios para el funcionamiento legal de una empresa.

CONSTITUCION DEL CENTRO TURÍSTICO

Para constitución del Centro Turístico se determinara como compañía de responsabilidad limitada que estará registrada en la superintendencia de compañías y para su conformación requiere de:

El nombre.- Puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía.

Solicitud de aprobación.

- Presentación de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía incluida la solicitud por el abogado al superintendente de compañías.

Número mínimo y máximo de socios.- se constituirá con un mínimo de dos socios y un máximo de quince.

Capital mínimo.- el capital mínimo para constituirse es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América.

MINUTA DE CONSTITUCION DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras a su cargo, sírvase insertar una de constitución de Compañía, contenida en las siguientes clausulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura Jorge Hernán Zaruma S. y Carlos Manuel Romo Zaruma, de nacionalidad ecuatoriana, portadores de la cédula de ciudadanía 1102822620 y 1103411260.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Las comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA

Titulo 1

Del nombre, domicilio, objeto y plazo.

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es "COMLEJO DEPORTIVO TAUROS ZARUMA CÍA. LTDA."

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es Av. Salvador Bustamante Celi, perteneciente al Cantón Loja, provincia de Loja.

Artículo 3º.- Objeto.- El objeto de la compañía consiste en: Entregar al cliente momentos de esparcimiento, recreación e inclusive alimentación especializada con la finalidad de que este se sienta satisfecho, por ello se entregará servicios de: canchas deportivas, piscina, etc*. (Se estará a la dispuesta en el numeral 3º del artículo 137 de la Ley de Compañías.)* En cumplimiento de su objeto, la Compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la Ley.

Artículo 4º.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de diez años (10 años) *(Se expresara en años),* contratos desde la fecha de inscripción de esta escritura.

Título II

Del Capital

Artículo 5º.- Capital y participaciones.- El capital suscrito es de… *(Suma en que se lo fije que no puede ser menor a 400 dólares de los Estados Unidos de América),* divide en… *(Número de participaciones sociales en que se fraccione el capital)* participaciones sociales de *(valor de las participaciones, que deberá ser de un dólar a múltiplos de un dólar)*… de valor nominal de cada una.

OBLIGACIONES LABORALES

La empresa cumplirá con todas las obligaciones de la ley con sus empleados como son:

EMPLEADOR:

- Indemnizar a los clientes internos por los accidentes que sufran él en establecimiento por enfermedades profesionales.
- Permisos para sufragar en las elecciones.
- Conferir gratuitamente al cliente interno certificados relativos a su trabajo.
- Pagar las cantidades que correspondan al cliente interno de acuerdo a los códigos del trabajo.
- Suscribir al personal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Suministrar cada año uniformes gratuitos al personal.

EMPLEADO:

- Ejecutar el trabajo en los términos del contrato.
- Buena conducta durante el trabajo.
- Dar aviso al empleador cuando por causa justa faltara al trabajo.
- Restituir al empleador los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos útiles de trabajo.
- Comunicar al empleador los peligros y daños materiales que pueden ocasionar en la vida, o en los intereses de empleadores y trabajadores.

BENEFICIOS LABORALES

- Vacaciones que se establecerán de acuerdo a los años laborales en la empresa

- A cada cliente interno que haya trabajado durante un año calendario se le pagara la décima tercera remuneración y décimo cuarta remuneración.
- Pago al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Participación del 15% de las utilidades.
- Cuando hayan permanecido los clientes internos por más de un año en el establecimiento tendrán derecho a los fondos de reserva.
- Los clientes internos, que permanecieron por más de 25 años tienen derecho a la jubilación.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Para el funcionamiento de la empresa se necesita un permiso municipal que es la patente.

Para obtener dicho documente es necesario cumplir con las siguientes normas:

- Registrarse en la Jefatura Municipal de Rentas y cancelar el impuesto de patente anual.
- Presentar el formulario respectivo debidamente lleno.
- Adjuntar copia de la escritura de constitución.
- Copia de la resolución de la superintendencia de Compañías.
- Cedula de identidad del representante legal.
- Cancelar el valor siguiente.
- Para el cobro de impuestos se emite el Título de Crédito.

- De igual manera es necesario obtener el RUC (registro único contribuyente).

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Requisitos de Inscripción

INSCRIPCION EN EL RUC

Las personas que deseen inscribirse en el RUC deberán presentar los siguientes requisitos:

- ❖ Presentar el original y entregar una copia de la cedula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- ❖ Presentaran el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal supremo electoral (TSE).

Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica, presentaran el original y entregaran una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- ✓ Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres (3) meses anteriores a la fecha de inscripción; o,
- ✓ Contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción; o,
- ✓ Pago del impuesto predial, puede corresponder al año actual o al anterior a la fecha de inscripción; o,

- ✓ Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta, de uno de los últimos tres (3) meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente.

ESCRITURA PÚBLICA

Loja, 26 de junio del 2013

Sr. Notario del Registro de Escritura Pública, sírvase insertar una de creación de compañía limitada, de acuerdo a las siguientes clausulas:

PRIMERA, COMPARECIENTE: Los señores Jorge Hernán Zaruma S. y Carlos Manuel Romo Zaruma, como mayores de edad, de estados civiles solteros, domiciliados en el Cantón Loja comparecen ante la Ley todo acto de contratos.

SEGUNDA CONSTITUCION DE SOCIEDAD: Quienes comparecen queremos conformar una compañía limitada llamada "COMLEJO DEPORTIVO TAUROS ZARUMA CÍA. LTDA." que tendrá un capital de 400 dólares americanos: que se dedicara a prestar servicios turísticos, la cual está formado por dos accionistas quienes aportaran con una capital de la siguiente manera y la cual estará sujeta en las normas de la Ley de compañías y otras leyes.

TERCERO; UTILIDADES: Las accionistas mencionadas se repartirán la utilidad liquida en porcentajes de acuerdo a la inversión de cada una

CUARTA, DISOLUCION: En caso de disolver la empresa, toda ella se repartirá en el porcentaje en que el socio aporto.

a) Se publica el extracto de la escritura de constitución en el periódico de mayor circulación. Se púbico en el Periódico La Hora al Instante el extracto de la escritura de la nueva compañía “COMLEJO DEPORTIVO TAUROS ZARUMA CÍA. LTDA.”

b) La Superintendencia de Compañías aprueba mediante resolución la sociedad: la Superintendencia de Compañías nos aprueba “COMLEJO DEPORTIVO TAUROS ZARUMA CÍA. LTDA.” Mediante Resolución Nº 23589.

c) Margina en la notaria la escritura y la resolución; y se inscribe en el registro mercantil: La escritura “COMLEJO DEPORTIVO TAUROS ZARUMA CÍA. LTDA.” y la Resolución Nº 23589 se inscribió en el Registro Mercantil.

d) Se escribe los nombramientos en el registro mercantil: los siguientes nombramientos se inscribieron en el Registro Mercantil:

_____ _____

Jorge Hernán Zaruma **Carlos Manuel Romo**

C.I. **C.I.**

ESTRUCTURA EMPRESARIAL INTERNA

La organización administrativa de una empresa es de vital importancia en el proceso y desarrollo de las operaciones empresariales ya que permite asignar funciones y responsabilidades a cada una de las personas que conforman la empresa. Dentro de la estructura administrativa la empresa está constituida por niveles jerárquicos, organigramas y manual de funciones.

NIVELES JERÁRQUICOS

Los niveles jerárquicos están integrados por niveles administrativos, con funciones y responsabilidades. El complejo deportivo "TAUROS ZARUMA CÍA. LTDA." está integrada por los siguientes niveles jerárquicos:

NIVEL LEGISLATIVO

Representa el primer nivel jerárquico y está constituido por la Junta General de Socios, cuyas funciones básicas son las de normar y determinar las diferentes políticas a seguir por la empresa, normar mediante creación de reglamentos, resoluciones y acuerdos asuntos a competencia; planificar, organizar, dirigir y controlar planes de trabajo y acción que conlleven a obtener resultados favorables para la empresa a fin de alanzar los objetivos y metas.

NIVEL EJECUTIVO

El nivel ejecutivo está representado por el Gerente, quien es nombrado por la Junta General de Socios, sobre la base de requisitos previamente establecidos.

Este nivel es el encargado de la aplicación de los objetivos, políticas y metas sugeridas e impuestas por la Junta General de Socios; toma decisiones basándose en las políticas generales, ejerce autoridad como tal, permitiéndole garantizar fiel cumplimiento a lo planificado.

NIVEL ASESOR

Este nivel está representado por el Asesor Jurídico y cuya función es asesorar, informar, analizar temáticas en materia jurídica y resolver cualquier problema de orden legal en la cual esté relacionado a empresa. En este caso la contratación de un Abogado será temporal o Adhoc.

NIVEL AUXILIAR O DE APOYO

Este nivel es considerado como un apoyo a los otros niveles administrativos y directivos, su responsabilidad se limita cumplir órdenes de los niveles ejecutivos y su grado de autoridad es mínimo. En esta empresa el nivel auxiliar estará representado por la Secretaria – Contadora, Ayudante y el Conserje.

NIVEL OPERATIVO

Este nivel se encuentra conformado por las personas que directamente son los responsables de ejecutar, transformar, organizar y programar las actividades que se realizará en la empresa y está conformado por el personal que labora en el departamento de producción y ventas, está bajo las ordenes de los niveles, Legislativo y Ejecutivo.

En caso de esta empresa el nivel operativo estará representado por el Operario, Vendedor de servicios.

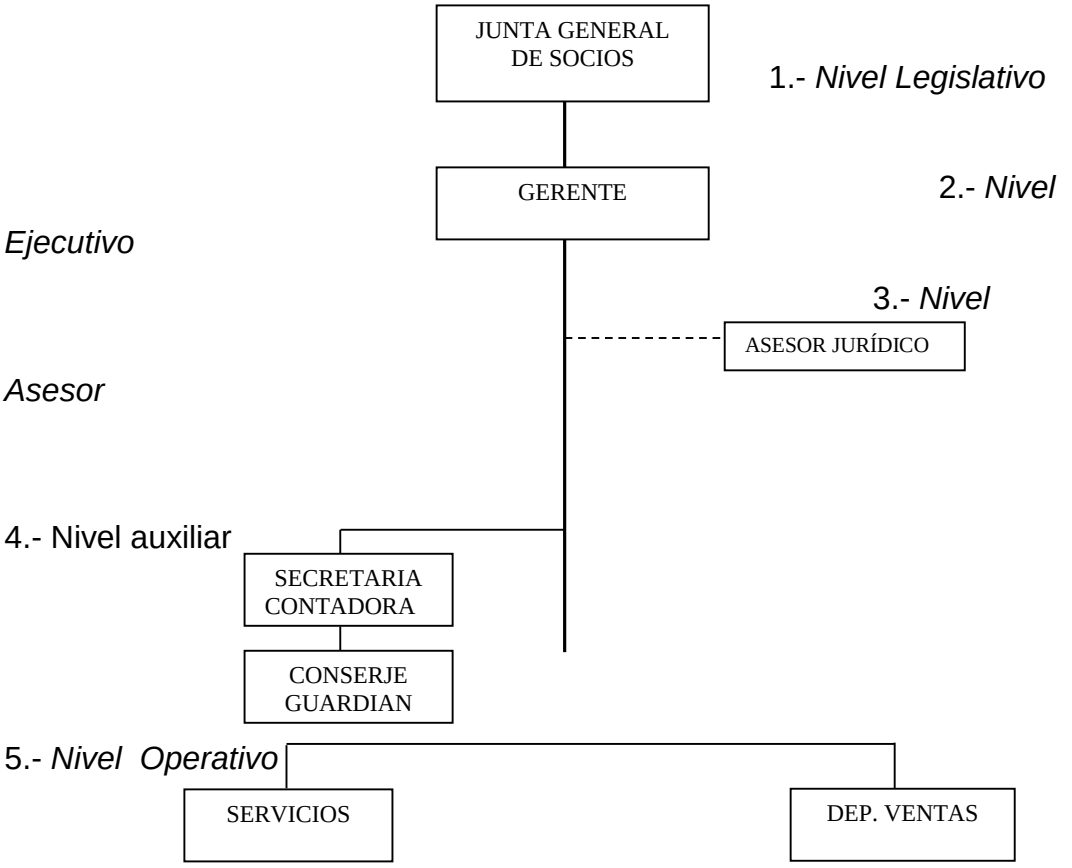
ORGANIGRAMA

Son representaciones gráficas de la estructura organizativa; dar una visión rápida y resumida de la estructura de una organización o parte de ella. Un organigrama debe suministrar un cuadro donde se puedan ver la articulación de las distintas funciones de la estructura, los puestos de trabajo y las unidades existentes y su posición estructural, las relaciones formales, las líneas de comunicación y las conexiones existentes entre los distintos puestos y unidades.

En esta empresa se ha considerado establecer tres tipos de organigramas como son: el Estructural, Funcional y de Posición.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL COMPLEJO DEPORTIVO

"TAUROS ZARUMA CIA. LTDA."



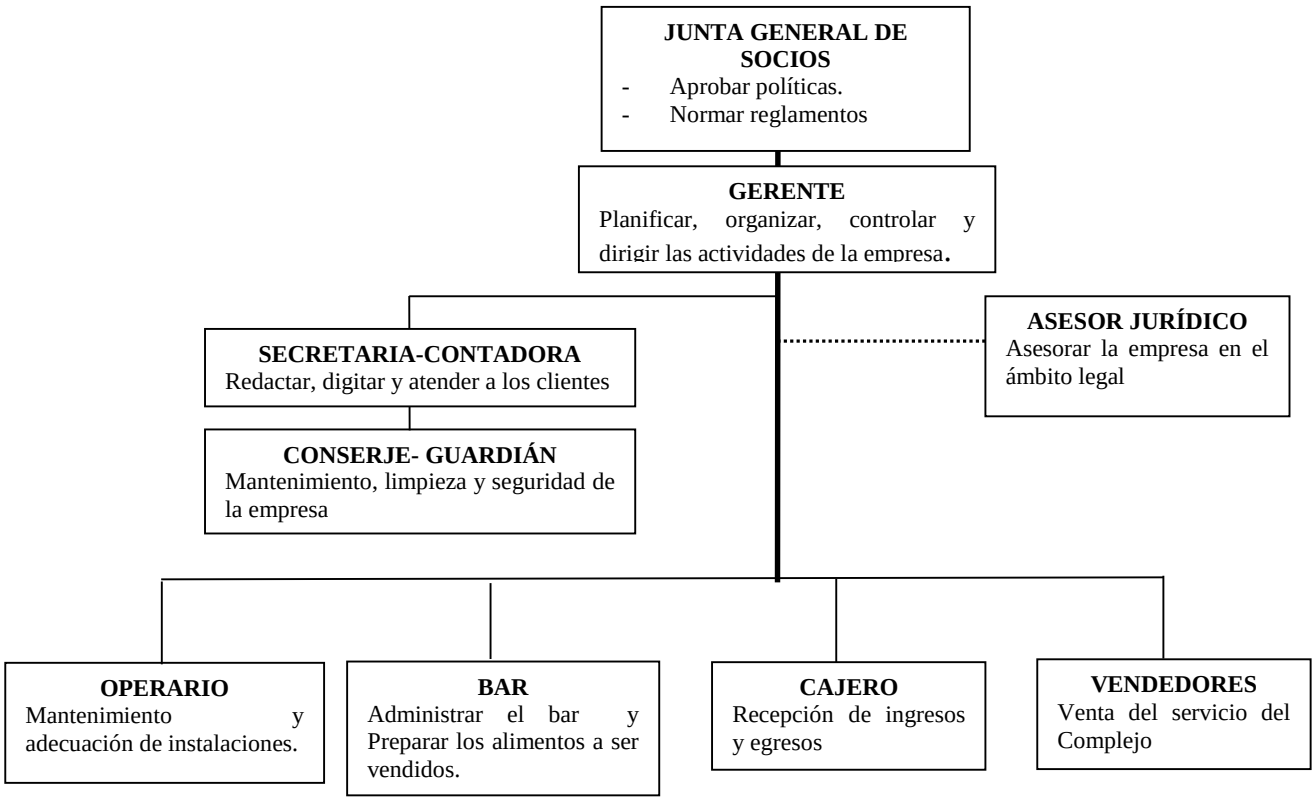
LEYENDA

1. Nivel Operativo
2. Nivel Ejecutivo
3. Nivel Asesor
4. Nivel Auxiliar
5. Nivel Operativo

Elaboración: El Autor

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL COMPLEJO DEPORTIVO

"TAUROS ZARUMA CIA. LTDA."



MANUAL DE FUNCIONES

CÓDIGO: 01

TITULO DEL PUESTO: Gerente.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar la buena marcha del Complejo Deportivo a fin de lograr los objetivos propuestos.

TAREAS TÍPICAS:

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial del Complejo.
- Contratar, manejar y supervisar al personal de cada uno de los departamentos cumpliendo con los requisitos del caso y/o renovar de acuerdo a las normas internas de la empresa.
- Establecer relaciones estratégicas con instituciones públicas o privadas para el progreso y desarrollo de la empresa.
- Organizar talleres y cursos de capacitación dirigidos al personal que labora en la misma.
- Aprobar los programas y presupuestos.
- Analizar y aprobar los planes y proyectos planteados por los jefes departamentales.
- Cumplir y hacer cumplir la ley, estatutos, normas y reglamentos.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsabilidad administrativa económica y técnica en la ejecución de las tareas.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Ingeniero Comercial.
- Experiencia mínimo 2 años en funciones similares.
- Curso de Mercadotecnia.
- Liderazgo.
- Alta Gerencia.

CÓDIGO: 02

TITULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

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

TAREAS TÍPICAS:

- Asesorar a los directivos y funcionarios del Complejo Deportivo sobre asuntos de carácter legal.
- Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para el Complejo.
- Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicial al Complejo.
- Participar en procesos contractuales.
- Participar en sesiones de la Junta General de Socios.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Se caracteriza por mantener autoridad funcional más no de mando en razón de que aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es eventual.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Abogado.
- Experiencia mínimo 2 años en funciones similares.
- Curso de régimen laboral.

CÓDIGO: 03

TITULO DEL PUESTO: Secretaria – Contadora.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Manejar y tramitar documentos e información confidencial del Complejo Deportivo, ejecutar operaciones contables y realizar el análisis financiero.

TAREAS TÍPICAS DE SECRETARIA:

- Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas.
- Manejar datos e información confidencial del Complejo Deportivo.
- Llevar las actas de las reuniones de la Junta General de Socios.
- Tramitar pedidos del Jefe.
- Enviar y recibir correspondencia.
- Mantener la información administrativa al día.

TAREAS TÍPICAS DE CONTADORA:

- Llevar actualizado el sistema contable del Complejo Deportivo.
- Preparar estados financieros del Complejo Deportivo.
- Determinar el control previo sobre gastos.
- Organizar en forma adecuada los registros contables.
- Ejecutar operaciones contables.
- Realizar análisis financiero.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsabilidad técnica y económica en el manejo de trámites administrativos y operaciones contables, se caracteriza por tener autoridad funcional más no de mando.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Contador.
- Experiencia mínimo 2 años en funciones similares.
- Curso de Secretariado.
- Relaciones Humanas.

CÓDIGO: 04

TITULO DEL PUESTO: Conserje – Guardián.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Encargado de las actividades de tramitación administrativa, limpieza y vigilancia de las instalaciones del Complejo Deportivo.

TAREAS TÍPICAS DE CONSERJE -GUARDIAN:

- Mantener limpia el área física del Complejo Deportivo.
- Mantenerse vigilante y a expectativa de los servicios básicos.
- Determinar el control previo sobre gastos.
- Estar vigilando permanentemente el Complejo Deportivo.
- Controlar el ingreso y egreso de personas del Complejo Deportivo.
- Informar a sus superiores acontecimientos que atenten con la seguridad de del Complejo Deportivo.
- Garantizar la protección de las personas y de los bienes del Complejo Deportivo.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Se caracteriza por tener autoridad funcional más no de mando, ya que cumple con las funciones encomendadas a él y no toma decisiones.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Bachiller.
- Experiencia mínimo 2 años en funciones similares.
- Curso de Preparación física.
- Haber realizado el servicio militar obligatorio.

CÓDIGO: 05

TITULO DEL PUESTO: Administrador Bar.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Administrar el bar de la mejor manera, empleando el arte culinario a fin de proporcionar una óptima impresión y atraer de esta manera la demanda de la clientela.

TAREAS TÍPICAS DE ADMINISTRADOR DE BAR:

- Preparación de los alimentos.
- Elaboración de platos típicos de la zona.
- Preparación de todo tipo de pasteles y dulces.
- Delegar y supervisar todas las tareas a su cargo.
- Supervisor de las materias primas utilizadas para la preparación de los alimentos.
- Lavar y secar los utensilios en la preparación de las comidas.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Reportará sobre sus funciones, además de ser responsable de la preparación adecuada de los alimentos y de la satisfacción del cliente.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Educación en chef profesional.
- Experiencia mínima 1 año.
- Curso de cocina internacional.

CÓDIGO: 06

TITULO DEL PUESTO: Ayudante.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecución de labores de mesero y atención a los clientes.

TAREAS TÍPICAS DEL MESERO:

- Brindar atención a los clientes con cultura y esmero.
- Realizar limpieza en el área correspondiente al restaurante.
- Mantener el orden de los muebles y materiales respectivos.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Requiere responsabilidad, agilidad y formalidad en el cumplimiento de labores.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Educación: Título de Bachiller.
- Experiencia: Un año en cargos similares.

CÓDIGO: 07

TITULO DEL PUESTO: Vendedor.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecución de labores de venta del servicio.

TAREAS TÍPICAS DEL MESERO:

- Ofrecer los servicios que presta el Complejo Deportivo a diferentes instituciones.
- Realizar convenios con Instituciones Públicas y Privadas.
- Realizar repostes mensuales sobre las ventas realizadas.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Requiere responsabilidad, agilidad y formalidad en el cumplimiento de labores.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Educación: Título de Ingeniero Comercial.
- Experiencia: Un año en cargos similares.

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES

La inversión está considerada como los desembolsos de dinero que se deben efectuar para la implementación, funcionamiento y puesta en marcha de una unidad productiva. La inversión consta de bienes tangibles e intangibles que son necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales.

ACTIVOS. Es el conjunto de bienes y derechos que dispone una empresa.

En el presente proyecto se utilizan los tres tipos de activos antes mencionados.

a. Activos Fijos

Son todas las inversiones en bienes tangibles necesarios para el desarrollo habitual de una empresa con una duración de más de un año y se originan en la instalación de la empresa. En lo que a valor de activos fijos se refiere se tiene un total de $ 352.520,70 dólares, los mismos que se encentran distribuidos de la siguiente manera:

TERRENO.- Según la distribución de la planta, el Complejo Deportivo requiere para poner en marcha sus actividades, el terreno tiene una extensión de 2000 m^2, por el sector Norte de la ciudad de Loja, a pocos

pasos del Colegio Eugenio Espejo, el costo del metro cuadrado es de $ 120 dólares según avalúos y catastros del Ilustre Municipio de Loja.

CUADRO Nº 32
TERRENO

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	2000 m^2	$ 120,00	$ 240.000
		TOTAL	**$ 240.000**

FUENTE: Municipio de Loja (Avalúos y Catastros)
ELABORACIÓN: El Autor

CONSTRUCCIONES.- Para la construcción del Complejo Deportivo se utilizará en algunas partes hormigón armado, madera, césped, para ello se realizó cotizaciones para la construcción por metro cuadrado, entre hormigón, madera y césped el cual tiene un valor de $ 120 dólares el metro cuadrado, en Complejo Deportivo se construirá 620 metros cuadrados, lo que determina un valor de $ 74.400. El resto de terreno comprende a senderos, laguna, campos, etc.

CUADRO Nº 33
CONSTRUCCIONES

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Construcción	620 m^2	$ 120	$ 74.400
		TOTAL	**$ 74.400**

FUENTE: ABF
ELABORACIÓN: El Autor

MAQUINARIA Y EQUIPO.- Es aquella que se obtiene por la compra de maquinaria y equipos para el Complejo Deportivo en empresas locales de la ciudad y provincia de Loja.

CUADRO 34
MAQUINARIA Y EQUIPO

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Televisor plasma 50´´	1	$ 1.100	$ 1.100
Equipo de sonido	1	$ 520	$ 520
Cocina Industrial acero inoxidable	1	$ 450	$ 450
Refrigerador electrolux	1	$ 1.300	$ 1.300
Microondas electrolux	1	$ 140	$ 140
Horno	1	$ 65	$ 65
Batidora	2	$ 70	$ 140
Licuadora	1	$ 90	$ 90
Ollas (juego)	1	$ 210	$ 210
Sanduchera	1	$ 50	$ 50
Frigorífico	1	$ 520	$ 520
Equipo de audio – iluminación (bar)	1	$ 600	$ 600
		TOTAL	**$ 5.185**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

MUEBLES Y ENSERES.- Se cuantifica los valores por la compra de muebles que se necesita para desarrollar las actividades en el Complejo Deportivo.

CUADRO 35
MUEBLES Y ENSERES

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorios	1	$ 110	$ 110
Sillas Giratorias	2	$ 65	$ 130
Archivadores	1	$ 120	$ 120
Mostrador	1	$ 320	$ 320
Sillas de plástico	10	$ 21	$ 210
Basureros	5	$ 12	$ 60
Mesas maderas	8	$ 80	$ 640
Sillas de madera	20	$ 22	$ 440
Muebles de cocina (restaurant)	2	$ 120	$ 240
Anaquel horizontal (restaurant)	1	$ 220	$ 220
Mueble de bar	1	$ 400	$ 400
Anaquel Horizontal (bar)	1	$ 180	$ 180
Vestidores	3	$ 210	$ 630
Mesas de plástico (piscina)	3	$ 100	$ 300
Sillas de plástico (piscina)	10	$ 21	$ 210
Bancas de vestidores	6	$ 60	$ 360
Anaquel	1	$ 300	$ 300
Canastillas (piscina)	20	$ 14	$ 280
		TOTAL	**$ 5.150**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja

EQUIPO DEPORTIVOS.- Se refiere a los equipos deportivos que se necesita para el Complejo Deportivo.

CUADRO 36
EQUIPOS DEPORTIVOS

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Red	6	$ 150	$ 900
Arcos	2	$ 210	$ 420
Pelotas Fulbito	5	$ 140	$ 700
Pelotas Tenis	100	$ 18	$ 1.800
Pelotas Volibol	5	$ 140	$ 700
Pelotas básquet	4	$ 240	$ 960
		TOTAL	**$ 5.480**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja

EQUIPO DE OFICINA.- Se refiere al equipo de oficina que se va utilizar en el Complejo Deportivo para la parte administrativa.

CUADRO 37
EQUIPOS DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	1	$ 100	$ 100
Sumadora	1	$ 85	$ 85
		TOTAL	**$ 185**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.- Son los equipos informáticos que se utilizará en el Complejo Deportivo para el cumplimiento de sus actividades.

CUADRO 38
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora Core Duo	1	$ 750	$ 750
Impresora	1	$ 85	$ 85
		TOTAL	**$ 835**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

UTILERIA, LENCERIA Y MENAJE.- Se refiere a todas las utilerías lencerías y menajes que se requiere para el desarrollo del Complejo Deportivo.

CUADRO 39
UTILERIA LENCERIA Y MENAJE

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gorros para piscina	100	$ 1	$ 100
Basureros	10	$ 12	$ 120
Chalecos	60	$ 9	$ 540
Cuadros decorativos	5	$ 45	$ 225
Vajilla de 30 piezas	2	$ 120	$ 240
Juego de vasos	100	$ 20	$ 2.000
Juego de copas	20	$ 30	$ 600
Jarras	5	$ 10	$ 50
Ollas	4	$ 30	$ 120
Sartén	4	$ 30	$ 120
Cucharones	10	$ 15	$ 150
Juego de cuchillos	2	$ 45	$ 90
Espejos	6	$ 24	$ 144
		TOTAL	**$ 4.499**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

ACTIVOS DIFERIDOS

Comprende todos aquellos desembolsos por bienes intangibles cuya utilidad y beneficio se supone corresponde a varios periodos y son requeridos para la puesta en marcha del proyecto, que para el presente proyecto los amortizamos para 10 años; el monto total es de $ 1.312,50 los mismos que se detallan a continuación:

CUADRO 40
COSTO DE ESTUDIO PRELIMINARES

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Estudios e Investigaciones	1	$ 300	$ 300

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO 41
COSTO DE GASTOS DE ORGANIZACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Constitución Legal	1	$ 400	$ 400
Permisos de Funcionamiento y	1	$ 350	$ 350
Patente	1	$ 200	$ 200
Registro Sanitario			
		TOTAL	**$ 950**

FUENTE: Registro mercantil, Consultor Jurídico, Municipio de Palora
ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO 42
COSTO EN ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	TOTAL
Estudios Preliminares	$ 300
Gastos de Organización	$ 950
Imprevistos 5%	$ 62,50
TOTAL	**$ 1.312,50**

FUENTE: Cuadros Nº 40 y 41
ELABORACIÓN: El Autor

ACTIVO CORRIENTE

Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes para la puesta en marcha del proyecto durante un periodo productivo.

Aquí se detallan los siguientes rubros:

- Materia prima y materiales directos
- Mano de obra directa
- Gastos generales
- Gastos de publicidad
- Gastos de suministros de limpieza
- Imprevistos

a. **MATERIA PRIMA DIRECTA Y MATERIALES DIRECTOS.-** La materia se calcula de acuerdo al producto que se va a elaborar, como el presente proyecto trata de la prestación de servicios de varios para atender las necesidades de la demanda determinada en el tamaño del proyecto, se considera los requerimientos en cuanto a las provisiones del restaurant y el bar del complejo deportivo como se detalla a continuación.

CUADRO 43
COSTO EN MATERIA PRIMA

CONCEPTO	TOTAL
Verduras	$ 70,00
Legumbres	$ 110,00
Hortalizas	$ 50,00
Carnes Rojas	$ 280,00
Carnes Blancas	$ 120,00
Mariscos	$ 300,00
Frutas	$ 40,00
Arroz	$ 60,00
Lácteos	$ 30,00
Panes y Cereales	$ 30,00
Aliños	$ 10,00
Embutidos	$ 100,00
Bebidas gaseosas	$ 250,00
Bebidas sin gas	$ 200,00
Confitería	$ 140,00
Picadas	$ 150,00
Otros 5 %	$ 97,00
TOTAL MENSUAL	**$ 2.037,00**
TOTAL ANUAL	**$ 24.444,00**

FUENTE: Índice de Precios al consumidor INEC
ELABORACIÓN: El Autor

b. MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA.- Los salarios se fijan de acuerdo a las leyes vigentes, se requiere de seis empleados y se detalla a continuación:

CUADRO 44
COSTO EN MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	1 Operario	1 Administrador de Bar	1 cajero	1 Ayudante
REMUNERACIONES				
Salario Básico	318	364	318	318
13º Sueldo	26,50	26,50	26,50	26,50
14º Sueldo	26,50	26,50	26,50	26,50
Aporte Patronal (11.15%)	41,37	46,50	41,37	41,37
IECE (0.50%)	1,59	1,82	1,59	1,59
SECAP (0.50%)	1,59	1,82	1,59	1,59
Vacaciones	13,25	15,17	13,25	13,25
Total	**428,80**	**482,30**	**428,80**	**428,80**
Numero de empleados	1	1	1	1
Total Mensual	**428,80**	**482,30**	**428,80**	**428,80**
Total Anual	**5.145,56**	**5.787,63**	**5.145,56**	**5.145,56**

FUENTE: Sueldos y Salarios Ministerio de Trabajo
ELABORACIÓN: El Autor

NOTA: A partir del segundo año se paga fondos de reserva

c. GASTOS GENERALES.- Se refiere a todos los gastos en servicios básicos que se empleara en el proyecto y se detalla a continuación:

CUADRO 45
COSTOS EN GASTOS GENERALES

CONCEPTO	TOTAL
Servicio Eléctrico (consumo aproximado de 90nKw)	$ 35
Servicio de TV cable	$ 28,5
Agua Potable (consumo aproximado de 100 m3)	$ 81
Servicio Telefónico	$ 21
Gas	$ 12
TOTAL MENSUAL	**$ 178**
TOTAL ANUAL	**$ 2.130,00**

FUENTE: CNT, TV CABLE, MUNICIPIO DE LOJA, EMPRESA ELECTRICA
ELABORACIÓN: El Autor

d. GASTO PUBLICIDAD.- Se considera todos los gastos publicitarios para el funcionamiento y puesta en marcha del proyecto.

CUADRO 46
GASTOS DE PUBLICIDAD

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Publicidad en Radio	4 cuñas	$ 21,00	$ 81,00
Publicidad en TV	2 Spots Tv	$ 60,00	$ 120,00
Trípticos (1000)	1 paquete	$ 96,00	$ 96,00
TOTAL MENSUAL			**$ 297,00**
TOTAL ANUAL			**$ 3.564,00**

FUENTE: Medios de Comunicación
ELABORACIÓN: El Autor

e. GASTO DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA.- Se refiere a todos los útiles de limpieza que se utilizara en el Complejo Turístico.

CUADRO 47
COSTO EN GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Escobas de fibra de 30 cm	12	$ 2,50	$ 30,00
Galones de cloro	12	$ 3,00	$ 36,00
Jabones de tocador 5g	1000	$ 0,30	$ 300,00
Franelas	24	$ 1,00	$ 24,00
Detergentes de 1000g	24	$ 2,00	$ 48,00
Pares de guantes	24	$ 1,10	$ 26,40
Rollos de papel higiénico 12 rollos	24	$ 5,30	$ 127,20
Toallas de mano	4	$ 3,00	$ 12,00
Trapeadores de 30cm	12	$ 2,20	$ 26,40
Palas de basura	5	$ 2,00	$ 10,00
Paquetes de 50 fundas de basuras	6	$ 1,00	$ 6,00
Desinfectante galón	12	$ 3,00	$ 36,00
Paquetes de 100 servilletas	24	$ 1,50	$ 36,00
Vasos plásticos desechables	1000	$ 0,03	$ 30,00
Champú en Sachet de 10 mililitros	100	$ 0,50	$ 50,00
		TOTAL	**$ 798,00**
		TOTAL ANUAL	**$ 9.576,00**

FUENTE: Almacenes de la localidad
ELABORACIÓN: El Autor

f. GASTO DE SUMINISTROS DE OFICINA.- Se refiere a todos los útiles de oficina que se utilizara en el Complejo Deportivo.

CUADRO 48
COSTO EN GASTOS DE SUMINISTROS DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Factureros	10	$ 10,00	$ 100,00
Papel membretado	1000	$ 0,02	$ 20,00
Papel Boom (1 resma A4)	5	$ 3,50	$ 17,50
Sello	1	$ 12,00	$ 12,00
Tinta impresora	4	$ 25,00	$ 100,00
Perforadora	1	$ 15,00	$ 15,00
Grapadora	1	$ 12,00	$ 12,00
Esferos	12	$ 0,75	$ 9,00
Lápices	12	$ 0,30	$ 3,60
Carpetas	24	$ 0,50	$ 12,00
		TOTAL ANUAL	**$ 301,10**
		TOTAL MENSUAL	**$ 25,09**

FUENTE: Librería La Reforma
ELABORACIÓN: El Autor

g) SUELDOS ADMINISTRATIVOS.- Se refiere a todos los gastos para el pago de personal administrativo que se utilizara en el Complejo Deportivo.

CUADRO 49
COSTO EN MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	1 Gerente	1 Secretaria Contadora	1 Conserje Guardián
REMUNERACIONES			
Salario Básico	510	380	318
13º Sueldo	42,50	31,67	26,50
14º Sueldo	26,50	26,50	26,50
Aporte Patronal (11.15%)	64,56	48,86	41,37
IECE (0.50%)	2,55	1,9	1,59
SECAP (0.50%)	2,55	1,9	1,59
Vacaciones	21,25	15,83	13,25
Total	**669,91**	**506,66**	**428,80**
Número de empleados	1	1	1
Total Mensual	**669,91**	**506,66**	**428,80**
Total Anual	**8.038,90**	**6.079,87**	**5.145,56**

FUENTE: Sueldos y Salarios Ministerio de Trabajo
ELABORACIÓN: El Autor

RESUMEN DE LA INVERSION TOTAL PREVISTA

El resumen de la inversión total se lo demuestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 50
INVERSIÓN TOTAL

INVERSION	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	$ 240.000,00
Construcción	$ 74.400,00
Maquinaria y equipo	$ 5.185,00
Muebles y enseres	$ 5.150,00
Equipo de oficina	$ 185,00
Equipos deportivos	$ 5.480,00
Equipo de computación	$ 835,00
Utilería, lencería y menaje	$ 4.499,00
Imprevistos 5%	$ 16.786,70
TOTAL ACTIVO FIJO	**$ 352.520,70**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudios preliminares	$ 300,00
Gastos de organización	$ 950,00
Imprevistos 5%	$ 62,50
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	**$ 1.312,50**
ACTIVO CORRIENTE (UN MES)	
Materia prima directa	$ 2.037,00
Mano de obra directa	$ 1.712,00
Gastos generales	$ 178,00
Gastos de publicidad	$ 297,00
Gastos suministros de limpieza	$ 798,00
Gastos suministros de oficina	$ 25,09
Personal Administrativo	$ 1.605,37
Imprevistos 5%	$ 332,62
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**6.985,08**
TOTAL INVERSIÓN	**360.818,28**

FUENTE: Cuadros del 32 al 49
ELABORACIÓN: El Autor

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El presente proyecto hará uso de las fuentes de financiamiento internas y externas, debido a que se trata de inversiones muy elevadas.

CUADRO 51
FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO	VALOR	%
Fuente Externa	200.000,00	52,52
Fuente Interna	160.818,28	47,48
TOTAL	360.818,28	**100%**

FUENTE: CUADRO 50
ELABORACIÓN: El Autor

FINANCIAMIENTO INTERNO O PROPIO

Están constituidas por las acciones que se emiten y se presentan a disposición de los proponentes. El monto del capital propio de la empresa será de 160.818,28 USD, lo que representa el 47,48% de la inversión total.

FINANCIAMIENTO EXTERNO O POR ENDEUDAMIENTO

Para poder adquirir el financiamiento externo, de requiere acudir a los créditos de entidades financieras particulares, en este caso se solicitará el crédito a la Corporación Financiera Nacional (CFN) el cual ofrece la tasa de interés más conveniente, por lo tanto se accede al préstamo bancario por el monto de 200.000,00 USD, lo que representa el 52,52% del total de la inversión.

CUADRO 52
AMORTIZACIÓN CRÉDITO

CAPITAL:	200000		**PAGO:**	SEMESTRAL
INTERÉS:	11%			
TIEMPO:	10	AÑOS		
SEMESTRES	**CAPITAL**	**INTERÉS**	**DIVIDENDO**	**CAPITAL RED.**
0				200.000,00
1	10.000,00	11.000,00	21.000,00	190.000,00
2	10.000,00	10.450,00	20.450,00	180.000,00
3	10.000,00	9.900,00	19.900,00	170.000,00
4	10.000,00	9.350,00	19.350,00	160.000,00
5	10.000,00	8.800,00	18.800,00	150.000,00
6	10.000,00	8.250,00	18.250,00	140.000,00
7	10.000,00	7.700,00	17.700,00	130.000,00
8	10.000,00	7.150,00	17.150,00	120.000,00
9	10.000,00	6.600,00	16.600,00	110.000,00
10	10.000,00	6.050,00	16.050,00	100.000,00
11	10.000,00	5.500,00	15.500,00	90.000,00
12	10.000,00	4.950,00	14.950,00	80.000,00
13	10.000,00	4.400,00	14.400,00	70.000,00
14	10.000,00	3.850,00	13.850,00	60.000,00
15	10.000,00	3.300,00	13.300,00	50.000,00
16	10.000,00	2.750,00	12.750,00	40.000,00
17	10.000,00	2.200,00	12.200,00	30.000,00
18	10.000,00	1.650,00	11.650,00	20.000,00
19	10.000,00	1.100,00	11.100,00	10.000,00
20	10.000,00	550,00	10.550,00	0,00

FUENTE: Corporación Financiera Nacional
ELABORACIÓN: El Autor

COSTOS E INGRESOS

COSTOS

El proceso del servicio comprende una serie de gastos y costos, cuya sumatoria corresponde al costo total del servicio del Complejo Deportivo. El objeto de presupuestar los costos totales es con la finalidad de calcular

los costos unitarios del servicio deportivo, mismos que permiten establecer el precio de venta a nivel del Complejo Deportivo.

PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

El presupuesto de operación está integrado por el costo del servicio que comprende la materia prima y mano de obra directa; los costos generales de producción, costos de operación y financieros.

La presupuestación de estos costos requieren ser proyectados para la vida útil estimada del proyecto, por lo que se debe considerar dicha proyección tomando en cuenta la tasa de inflación anual que el INEC haya oficialmente calculado, de acuerdo a la situación económica y perspectivas del periodo en el cual se va a realizar este presupuesto.

Para el efecto se ha considerado una tasa de inflación del 3,01% acumulada a mayo de 2013. En el siguiente cuadro se presenta este presupuesto.

CUADRO 53

PRESUPUESTO DE OPERACIONES

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS DEL SERVICIO										
Materia Prima Directa	24444,00	25179,76	25937,68	26718,40	27522,62	28351,05	29204,42	30083,47	30988,99	31921,75
Mano de Obra	21.224,31	21863,16	22521,24	23199,13	23897,43	24616,74	25357,70	26120,97	26907,21	27717,12
SUB TOTAL:	45.668,31	47.042,93	48.458,92	49.917,53	51.420,05	52.967,79	54.562,12	56.204,44	57.896,20	59.638,87
DEPRECIACIONES										
Construcciones	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00	5.952,00
Maquinaria y Equipo	414,8	414,8	414,8	414,8	414,8	414,8	414,8	414,8	414,8	414,8
Muebles y Enseres	463,5	463,5	463,5	463,5	463,5	463,5	463,5	463,5	463,5	463,5
Equipo de Oficina	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65
Equipo de Computación	185,56	185,56	185,56	185,56	185,56	185,56	185,56	185,56	185,56	185,56
Equipos Deportivos	986,4	986,4	986,4	986,4	986,4	986,4	986,4	986,4	986,4	986,4
Utilería, Lencería y Menaje	809,82	809,82	809,82	809,82	809,82	809,82	809,82	809,82	809,82	809,82
SUB TOTAL:	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73	8.828,73
COSTO DE OPERACIÓN										
Sueldos	19264,44	19844,30	20441,61	21056,91	21690,72	22343,61	23016,15	23708,94	24422,58	25157,70
Amortización Diferida	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25
Gastos Generales	2.136,00	2200,29	2266,52	2334,74	2405,02	2477,41	2551,98	2628,80	2707,92	2789,43
Gastos de Publicidad	3.564,00	3671,28	3781,78	3895,61	4012,87	4133,66	4258,08	4386,25	4518,28	4654,28
Gastos Suministros de Limpieza	9.576,00	9864,24	10161,15	10467,00	10782,06	11106,60	11440,91	11785,28	12140,02	12505,43

Gastos Suministros de Oficina	301,08	310,14	319,48	329,09	339,00	349,20	359,71	370,54	381,70	393,18
Imprevistos 5%	1748,64	1801,07	1855,09	1910,73	1968,05	2027,09	2087,90	2150,55	2215,09	2281,56
SUB TOTAL:	36.721,41	37.822,57	38.956,89	40.125,34	41.328,96	42.568,82	43.845,99	45.161,61	46.516,82	47.912,83
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses	20.450,00	19250	17050	14850	12650	10450	8250	6050	3850	1650
SUBTOTAL:	20.450,00	19250	17050	14850	12650	10450	8250	6050	3850	1650
TOTAL:	111.668,45	112.944,23	113.294,53	113.721,60	114.227,74	114.815,34	115.486,85	116.244,78	117.091,75	118.030,44

FUENTE: Presupuestos unitarios y Anexos

ELABORACIÓN: El Autor

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

COSTOS FIJOS

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción, se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

CUADRO 54
CLASIFICACIÓN DE COSTOS

DESCRIPCIÓN	1		5		10	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTOS DEL SERVICIO						
Materia Prima Directa		24444		27522,62		31921,75
Mano de Obra		21.224,31		23897,43		27717,12
DEPRECIACIONES						
Construcciones	5.952,00		5.952,00		5.952,00	
Maquinaria y Equipo	414,8		414,8		414,8	
Muebles y Enseres	463,5		463,5		463,5	
Equipo de Oficina	16,65		16,65		16,65	
Equipo de Computación	185,56		185,56		185,56	
Equipos Deportivos	986,4		986,4		986,4	
Utilería, Lencería y Menaje	809,82		809,82		809,82	
COSTO DE OPERACIÓN						
Sueldos	19264,44		21690,72		25157,7	
Amortización Diferida	131,25		131,25		131,25	
Gastos Generales	2.136,00		2405,02		2789,43	
Gastos de Publicidad	3.564,00		4012,87		4654,28	
Gastos Suministros de Limpieza	9.576,00		10782,06		12505,43	
Gastos Suministros de Oficina	301,08		339		393,18	
Imprevistos 5%		1748,64		1968,05		2281,56
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-	-
Intereses	20.450,00		12650		1650	
TOTAL:	**64.251,50**	**47.416,95**	**60.839,65**	**53.388,10**	**56.110,00**	**61.920,43**

FUENTE: Cuadro Nº 53
ELABORACIÓN: El Autor

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL SERVICIO

Al costo del servicio se incrementará el 50% de utilidad y se obtienen los siguientes resultados para cada año.

CUADRO 55
INGRESOS TOTALES

AÑO	COSTOS	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTOS UNITARIOS	UTILIDAD 50%	INGRESOS
1	121.679,41	11.680	10,42	17,71	206855,00
2	124.104,61	11.680	10,63	18,06	210977,84
3	126.656,69	11.680	10,84	18,43	215316,37
4	129.340,10	12.114	10,68	18,15	219878,17
5	133.214,25	12.114	11,00	18,69	226464,23
6	135.119,42	12.114	11,15	18,96	229703,01
7	138.225,02	12.114	11,41	19,40	234982,53
8	141.481,32	12.114	11,68	19,85	240518,24
9	144.893,59	12.114	11,96	20,33	246319,10
10	149.522,11	12.114	12,34	20,98	254187,59

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **“PUNTO MUERTO”** porque en él no hay ni perdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existe utilidades ni perdidas, es

decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Para realizar este cálculo, es menester clasificar los costos en Fijos y Variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de “Costos Fijos y Variables” para los años 1, 5 y 10 de vida útil del proyecto.

En el presente trabajo se calculara el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando además la gráfica para su representación.

AÑO 1

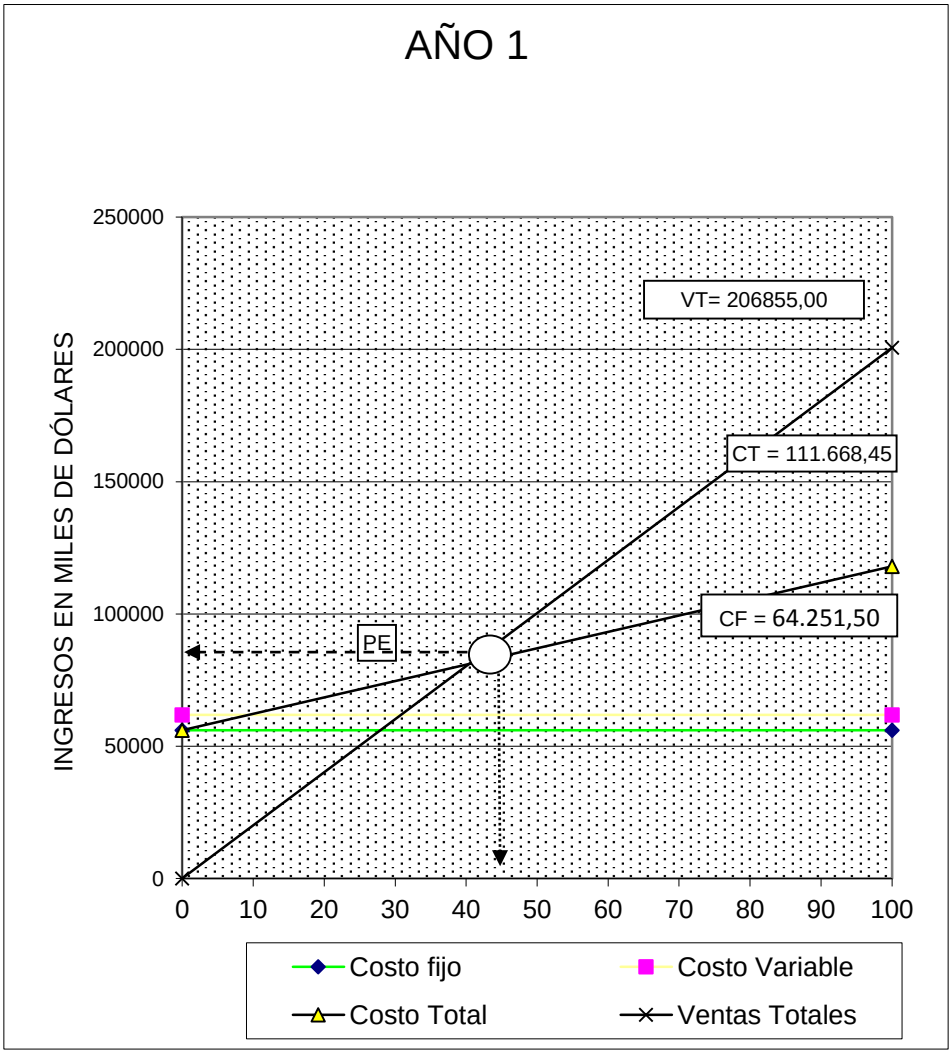
*** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{64251,50}{206855,00 - 47416,95} * 100 = \mathbf{45,11\%}$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{64251,50}{1 - \frac{47416,95}{206855,00}} = \mathbf{85643,32}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: El Autor

AÑO 5

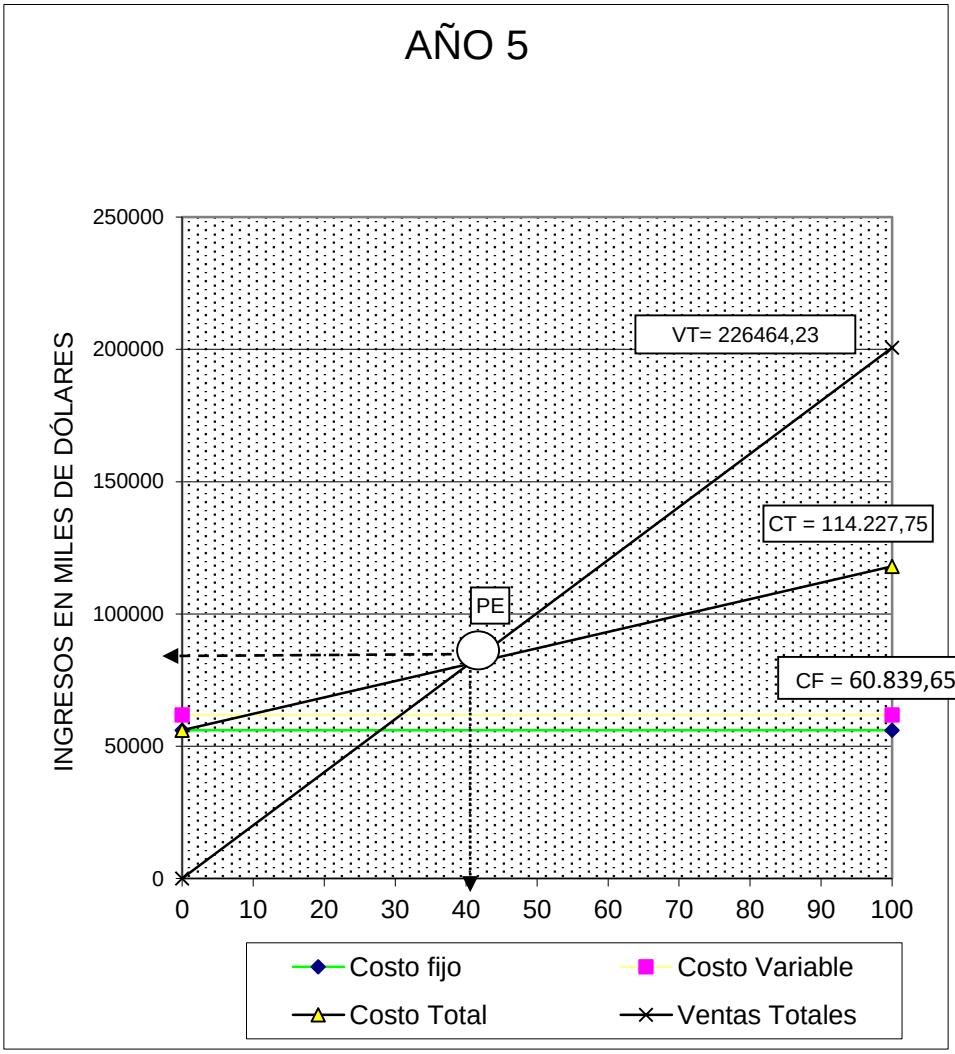
*** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{60839,65}{226464,23 - 53388,10} * 100 = \mathbf{43,21\%}$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{60839,65}{1 - \frac{53388,10}{226464,23}} = \mathbf{83908,79}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: El Autor

AÑO 10

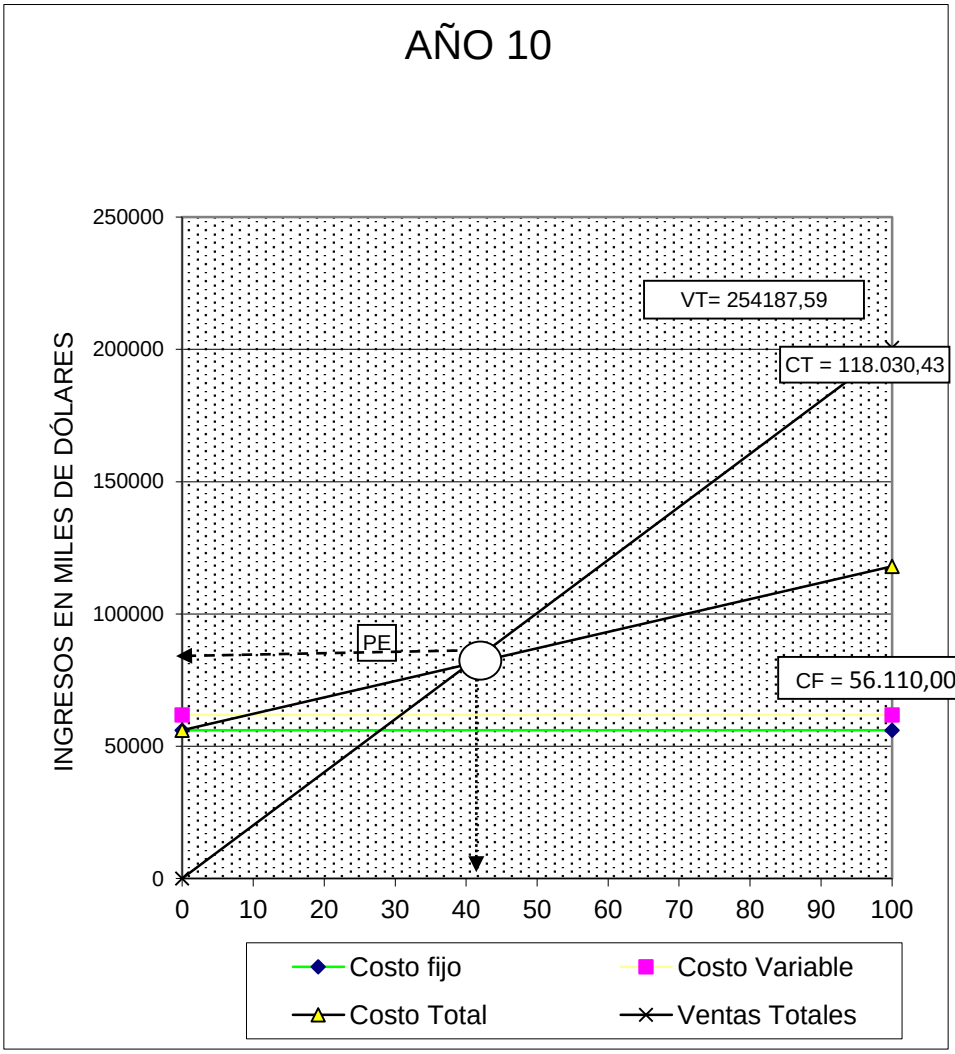
*** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{56110,00}{254187,59 - 61920,43} * 100 = \mathbf{40,45\%}$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{56110,00}{1 - \frac{61920,43}{254187,59}} = \mathbf{81153,77}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: El Autor

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera busca determinar los ingresos y egresos asociados a la ejecución de un proyecto y en función de ellos la rentabilidad que se generará. Se basa en la rentabilidad financiera, su clave es el flujo de fondos esperado. Se trabaja con precios de mercado.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias presenta en forma resumida el comportamiento de los ingresos y egresos durante un ejercicio económico, en este caso anual y durante la vida útil de la empresa, y permite a la vez determinar relaciones que conducen al conocimiento de la rentabilidad en algunas formas que serán indicadas a continuación, por otro lado permite determinar la utilidad que se obtendrá cada año.

Para el presente proyecto se realizará anualmente: es decir, para cinco años de vida útil, para lo cual se basará en los datos del presupuesto proyectado.

CUADRO 56

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	206855	210977,84	215316,37	219878,17	226464,23	229703,01	234982,53	240518,24	246319,1	254187,59
(-) Costo Total	111.668,45	112.944,23	113.294,53	113.721,60	114.227,74	114.815,34	115.486,85	116.244,78	117.091,75	118.030,44
(=) Utilidad Bruta Ventas	95.186,55	98.033,61	102.021,84	106.156,57	112.236,49	114.887,67	119.495,68	124.273,46	129.227,35	136.157,15
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	14.277,98	14.705,04	15.303,28	15.923,49	16.835,47	17.233,15	17.924,35	18.641,02	19.384,10	20.423,57
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	80.908,57	83.328,57	86.718,56	90.233,08	95.401,02	97.654,52	101.571,33	105.632,44	109.843,25	115.733,58
(-) 25% Impuesto a la renta	20.227,14	20.832,14	21.679,64	22.558,27	23.850,25	24.413,63	25.392,83	26.408,11	27.460,81	28.933,39
(=) Utilidad Liquida ejercicio	60.681,43	62.496,43	65.038,92	67.674,81	71.550,76	73.240,89	76.178,50	79.224,33	82.382,44	86.800,18
(-) 10% reserva Legal	6.068,14	6.249,64	6.503,89	6.767,48	7.155,08	7.324,09	7.617,85	7.922,43	8.238,24	8.680,02
(=) Utilidad Neta	**54.613,28**	**56.246,78**	**58.535,03**	**60.907,33**	**64.395,69**	**65.916,80**	**68.560,65**	**71.301,90**	**74.144,19**	**78.120,16**

FLUJO DE CAJA

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables, en razón de que no son estos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o comprar activos, se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 57

FLUJO DE CAJA

AÑOS / DETALLES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS										
Ventas	206855	210977,84	215316,37	219878,17	226464,23	229703,01	234982,53	240518,24	246319,1	254187,59
Valor Residual			**278,31**		449,90	295,21			312,21	16.646,71
TOTAL INGRESOS	**206.855,00**	**210.977,84**	**215.594,68**	**219.878,17**	**226.914,13**	**229.998,22**	**234.982,53**	**240.518,24**	**246.631,31**	**270.834,30**
EGRESOS										
Costo de Producción	111.668,45	112.944,23	113.294,53	113.721,60	114.227,74	114.815,34	115.486,85	116.244,78	117.091,75	118.030,44
Reinversiones				1.625,00			1.749,00			2015,00
EGRESOS	**111.668,45**	**112.944,23**	**113.294,53**	**115.346,60**	**114.227,74**	**114.815,34**	**117.235,85**	**116.244,78**	**117.091,75**	**120.045,44**
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	**95.186,55**	**98.033,61**	**102.300,15**	**104.531,57**	**112.686,39**	**115.182,88**	**117.746,68**	**124.273,46**	**129.539,56**	**150.788,86**
(-) 15% Utilidad Trabajadores	14277,98	14705,04	15345,02	15679,74	16902,96	17277,43	17662,00	18641,02	19430,93	22618,33
UTILIDAD ANT. IMPUESTO	**80.908,57**	**83.328,57**	**86.955,13**	**88.851,83**	**95.783,43**	**97.905,45**	**100.084,68**	**105.632,44**	**110.108,63**	**128.170,53**
(-) 25% Impuesto a la renta	20227,14	20832,14	21738,78	22212,96	23945,86	24476,36	25021,17	26408,11	27527,16	32042,63
UTILIDAD LIQUIDA	**60.681,43**	**62.496,43**	**65.216,35**	**66.638,88**	**71.837,57**	**73.429,09**	**75.063,51**	**79.224,33**	**82.581,47**	**96.127,90**
Amortización	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25	131,25
Depreciaciones	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00	6.524,00
UTILIDAD NETA	**54.026,18**	**55.841,18**	**58.561,10**	**59.983,63**	**65.182,32**	**66.773,84**	**68.408,26**	**72.569,08**	**75.926,22**	**89.472,65**
FUJO NETO DE CAJA	**54.026,18**	**55.841,18**	**58.561,10**	**59.983,63**	**65.182,32**	**66.773,84**	**68.408,26**	**72.569,08**	**75.926,22**	**89.472,65**

VALOR ACTUAL NETO

El método del Valor Actual Neto (VAN) consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizan en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos, el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse del préstamo a obtener.

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

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es pertinente.

Cuadro 58

VALOR ACTUAL NETO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 11%	VALOR ACTUALIZADO
0	360.818,28		
1	54.026,18	0,900900901	48.672,23
2	55.841,18	0,811622433	45.321,95
3	58.561,10	0,731191381	42.819,37
4	59.983,63	0,658730974	39.513,07
5	65.182,32	0,593451328	38.682,54
6	66.773,84	0,534640836	35.700,02
7	68.408,26	0,481658411	32.949,41
8	72.569,08	0,433926496	31.489,65
9	75.926,22	0,390924771	29.681,44
10	89.472,65	0,352184479	31.510,88
			376.340,56
			360.818,28
			15.522,28

FA = 1 / (1 + i)n

VAN = ΣFNA - INVERSIÓN INICIAL

VAN = 376.340,56 360.818,28

VAN = 15.522,28

TASA INTERNA DE RETORNO

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN) toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método

actualmente es muy utilizado por bancos, empresa privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

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

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiera loa inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abanado con los ingresos provenientes de proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

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

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

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

- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Para el presente proyecto la TIR es 11,94% siendo este valor satisfactorio para implementar el proyecto.

CUADRO 59

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 11,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	VAN MAYOR
0			360.818,28		360.818,28
1	54.026,18	0,9009009009	48.672,23	0,8928571429	48.237,66
2	55.841,18	0,8116224332	45.321,95	0,7971938776	44.516,24
3	58.561,10	0,7311913813	42.819,37	0,7117802478	41.682,63
4	59.983,63	0,6587309741	39.513,07	0,6355180784	38.120,68
5	65.182,32	0,5934513281	38.682,54	0,5674268557	36.986,20
6	66.773,84	0,5346408361	35.700,02	0,5066311212	33.829,70
7	68.408,26	0,4816584109	32.949,41	0,4523492153	30.944,42
8	72.569,08	0,4339264963	31.489,65	0,4038832280	29.309,43
9	75.926,22	0,3909247714	29.681,44	0,3606100250	27.379,76
10	89.472,65	0,3521844788	31.510,88	0,3219732366	28.807,80
			15.522,28		**-1.003,75**

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

$$TIR = 11 + 1{,}00 \left(\frac{15522{,}28}{16526{,}03} \right)$$

$$TIR = 11 + 1{,}00 \left(0{,}94 \right)$$

$$TIR = 11 + 0{,}94 \left(\right.$$

TIR = 11,94 %

RELACION BENEFICIO/COSTO

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

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

El presente proyecto, la relación beneficio/costo es mayor que uno (1,96) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibirá 96 centavos de dólar como utilidad.

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

CUADRO 60
RELACIÓN BENEFICIO COSTO R(B/C)

ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL				ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
PERIODO	**COSTO ORIGINAL**	**FACT. ACTUALIZ. 11,00%**	**COSTO ACTUALIZADO**	**INGRESO ORIGINAL**	**FACT. ACTUALIZ. 11,00%**	**INGRESO ACTUALIZADO**
0						
1	111668,45	0,9009009009	100602,21	206855,00	0,9009009009	186355,86
2	112944,23	0,8116224332	91668,07	210977,84	0,8116224332	171234,35
3	113294,53	0,7311913813	82839,98	215316,37	0,7311913813	157437,47
4	113721,60	0,6587309741	74911,94	219878,17	0,6587309741	144840,56
5	114227,74	0,5934513281	67788,60	226464,23	0,5934513281	134395,50
6	114815,34	0,5346408361	61384,97	229703,01	0,5346408361	122808,61
7	115486,85	0,4816584109	55625,21	234982,53	0,4816584109	113181,31
8	116244,78	0,4339264963	50441,69	240518,24	0,4339264963	104367,24
9	117091,75	0,3909247714	45774,07	246319,10	0,3909247714	96292,24
10	118030,44	0,3521844788	41568,49	254187,59	0,3521844788	89520,92
			672.605,23			1.320.434,06

$$R\ (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R\ (B/C) = \frac{1320434,06}{672605,23}$$

R (B/C) = 1,96 Dólares

PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

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

Comúnmente los periodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El periodo de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial de capital.

CUADRO 61

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	F. ACUMULADO
0			
1		54.026,18	
2		55.841,18	109.867,35
3		58.561,10	168.428,45
4		59.983,63	228.412,07
5		65.182,32	293.594,40
6		66.773,84	360.368,23
7	360.818,28	68.408,26	428.776,49
8		72.569,08	501.345,57
9		75.926,22	577.271,79
10		89.472,65	666.744,44
		666.744,44	

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{INVERSIÓN - SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUPERE LA INVERSIÓN}}{\text{FLUJO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$PRC = 7 \quad \frac{360818,28 - 66773,84}{428776,49}$$

PRC = 7,69

7 Años

0,69 * 12 = 8,23 **8 Meses**

0,23 * 30 = 6,88 **6 Días**

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad porque se trata si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa considerando parámetros con un aumento del 43% en los costos y una disminución del 22,16% en los ingresos.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

- Cuando el coeficiente de sensibilidad e igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad no son mayores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos o incrementados en un 43 y disminuidos en un 22,16%, respectivamente, es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios.

FORMULAS:

Diferencia de TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

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

CUADRO 62

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 43 %

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 43,00%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 10,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 11,00%	VAN MAYOR
0						360.818,28		360.818,28
1	111.668,45	160.255,39	206.855,00	46.599,61	0,9090909091	42.363,28	0,9009009009	41.981,63
2	112.944,23	162.086,26	210.977,84	48.891,58	0,8264462810	40.406,26	0,8116224332	39.681,50
3	113.294,53	162.588,98	215.316,37	52.727,39	0,7513148009	39.614,87	0,7311913813	38.553,81
4	113.721,60	163.201,87	219.878,17	56.676,30	0,6830134554	38.710,68	0,6587309741	37.334,44
5	114.227,74	163.928,23	226.464,23	62.536,00	0,6209213231	38.829,94	0,5934513281	37.112,07
6	114.815,34	164.771,49	229.703,01	64.931,52	0,5644739301	36.652,15	0,5346408361	34.715,04
7	115.486,85	165.735,18	234.982,53	69.247,35	0,5131581182	35.534,84	0,4816584109	33.353,57
8	116.244,78	166.822,88	240.518,24	73.695,36	0,4665073802	34.379,43	0,4339264963	31.978,37
9	117.091,75	168.038,37	246.319,10	78.280,73	0,4240976184	33.198,67	0,3909247714	30.601,88
10	118.030,44	169.385,48	254.187,59	84.802,11	0,3855432894	32.694,88	0,3521844788	29.865,99
						11.566,71		**-5.639,99**

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor - VAN mayor}} \right) = 10{,}00 + 1{,}00 \left(\frac{11566{,}71}{17206{,}70} \right) = \mathbf{10{,}67\ \%}$$

Diferencias TIR = *Tir Proyecto - Nueva Tir* 11,94 - 10,67 = 1,27 %

Porcentaje de variación = *Diferencia. Tir / Tir del proyecto* 1,27 / 11,94 = 10,61%

Sensibilidad = *Porcentaje de variación / Nueva Tir* 10,61 / 10,67 = **0,990**

CUADRO 63

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL 22,16 %

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL 22,16%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 10,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 11,00%	VAN MAYOR
0						360.818,28		360.818,28
1	111.668,45	161.015,93	206.855,00	49.347,48	0,9090909091	44.861,35	0,9009009009	44.457,19
2	112.944,23	164.225,15	210.977,84	51.280,92	0,8264462810	42.380,93	0,8116224332	41.620,75
3	113.294,53	167.602,26	215.316,37	54.307,73	0,7513148009	40.802,20	0,7311913813	39.709,35
4	113.721,60	171.153,17	219.878,17	57.431,57	0,6830134554	39.226,53	0,6587309741	37.831,95
5	114.227,74	176.279,76	226.464,23	62.052,02	0,6209213231	38.529,42	0,5934513281	36.824,85
6	114.815,34	178.800,82	229.703,01	63.985,48	0,5644739301	36.118,14	0,5346408361	34.209,25
7	115.486,85	182.910,40	234.982,53	67.423,55	0,5131581182	34.598,94	0,4816584109	32.475,12
8	116.244,78	187.219,40	240.518,24	70.974,62	0,4665073802	33.110,18	0,4339264963	30.797,77
9	117.091,75	191.734,79	246.319,10	74.643,04	0,4240976184	31.655,93	0,3909247714	29.179,81
10	118.030,44	197.859,62	254.187,59	79.829,18	0,3855432894	30.777,60	0,3521844788	28.114,60
						11.242,95		**-5.597,64**

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor - VAN mayor}} \right) = 10,00 + 1,00 \left(\frac{11242,95}{16840,60} \right) = \mathbf{10,67\ \%}$$

Diferencias TIR = *Tir Proyecto - Nueva Tir* 11,94 - 10,67 = 1,27 %

Porcentaje de variación = *Diferencia. Tir / Tir del proyecto* 1,27 / 11,94 = 10,65%

Sensibilidad = *Porcentaje de variación / Nueva Tir* 10,65 / 10,67 = **0,995**

h) CONCLUSIONES

Al finalizar la presente investigación se llegó a determinar varias conclusiones entre las cuales señalare las siguientes:

- Después de haber realizado el estudio de mercado, he demostrado que existe una demanda que es atendida por las empresas ya instaladas en la localidad, existiendo familias que estarían dispuestas a demandar el producto y/o servicio de nuestro complejo.

- El servicio que ofrecemos esta implementado de acuerdo a las condiciones y necesidades de las personas que utilizaran el mismo.

- Al establecer el VAN, el presente proyecto se ha obtenido un valor positivo de 15.522,28 dólares, lo que indica que el proyecto es factible, en tales circunstancias la inversión es conveniente.

- Para el presente proyecto la TIR determinada es de 11,94% siendo este valor satisfactorio para viabilizar el proyecto.

- El tiempo que se requerirá para recuperar la inversión original es de 7 años, 8 meses y 6 días.

- La relación Beneficio Costo del proyecto, es de 1,96, lo que significa que por cada dólar invertido, se tendrá una utilidad de 96 centavos de dólar.

- El análisis de sensibilidad demuestra que el proyecto no será sensible a cambios, cuando los costos se llegarán a incrementar hasta en 43% y los ingresos a disminuirse en 22,16% respectivamente.

- La empresa jurídicamente se constituirá en una Compañía de Responsabilidad limitada administrativamente, se encontrara organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, con sus respectivos organigramas y manuales de funciones, que permitirán manejar y desarrollar técnicamente los procesos administrativos.

i) RECOMENDACIONES

- El presente proyecto, está encaminado a la inversión privada dado que existe beneficios económicos y sociales para el adelanto del sector en el ámbito empresarial.

- Mediante la factibilidad: financiera, económica y técnica del presente proyecto, permite la ejecución del mismo brindando de esta manera la creación de fuentes de trabajo.

- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer los servicios que ofrece el Complejo Deportivo y obtener aceptación en el mercado local.

- Al poner en marcha este proyecto, es importante contratar mano de obra del lugar, con el fin de ayudar al progreso de la ciudad y reducir en parte el problema del desempleo.

- Para este tipo de proyecto es necesario ofrecer al cliente servicios de calidad con la finalidad de poseer liderazgo en el mercado.

- Se hace necesario que para los proyectos de factibilidad que se realizan, sean tomados en cuenta para su ejecución, logrando así beneficios para los inversionistas y la sociedad.

j) BIBLIOGRAFÍA

- ACADEMIA FRANCESA DE CIENCIAS COMERCIALES, "Diccionario de Marketing. Asociación para el progreso de la Dirección", Madrid.

- ACHIG, Lucas, "Metodología de la Investigación Científica" México, Edit. Harl. 1995.

- AYALA HUGO, "Diccionario de Términos Económicos", Quito, 1999.

- BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997.

- CARRASCO BELINCHON, Julián: "Organización de Empresas y Administración de Personal". Editorial INDEX. Madrid 1984.

- GITMAN LAWRENCE J; RESTREPO S. CARLOS, "Fundamentos de Administración Financiera", Harla. México D. F.1989.

- JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Graficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

- EL TURISMO UNA ALTERNATIVA PARA VIVIR, Andrés López, Ecuador Turístico, 2008.

k) ANEXOS

ANEXO 1

FICHA RESUMEN

TEMA:

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA"

PROBLEMA

Tenemos en nuestras manos el futuro de nuestros sucesores a los que queremos dejarle un lugar mejor que el que nosotros encontramos, es por eso que se ha visualizado un problema bastante frecuente entre los pobladores de nuestro ciudad, vivimos en una sociedad de consumo y eso está generando que las personas se vuelvan sedentarias.

Por tal razón escogí realizar éste tema, ya que he visto la necesidad de que exista en nuestra ciudad un complejo deportivo que brinde seguridad y sobre todo que tenga diferentes opciones deportivas para que la sociedad en general realice su deporte favorito.

El sedentarismo y el stress en nuestra ciudad está aumentando, y la mejor recomendación para que las personas puedan evitar enfermedades debido al sedentarismo y el stress es brindar un lugar en donde la gente pueda realizar su deporte favorito inclusive en la noche y no tenga el

impedimento del clima ya que la idea central del proyecto es colocar cubiertas para las diferentes canchas del complejo deportivo, áreas verdes de esparcimiento, iluminación y seguridad

Otro problema se da por la falta de un lugar seguro que preste buenas condiciones y variedad de opciones deportivas, este problema evita el crecimiento de las capacidades deportivas de niños y jóvenes que pueden tener un futuro lleno de glorias en el ámbito deportivo.

Otro motivo por el cual vi la necesidad de la creación de un Complejo Deportivo es el aumento de jóvenes inmersos en vicios que perjudican su salud, esperando que al ver una opción diferente estos puedan salir adelante fomentando el deporte.

Existen personas que buscan opciones para la práctica deportiva en la noche ya que muchas canchas sintéticas las cuales tienen los cupos llenos no abastecen a los clientes, ni pueden llevar a su familia para que practiquen otras disciplinas deportivas.

Es por esto que pongo a consideración el siguiente proyecto de factibilidad para determinar si es o no factible realizar el mismo dentro de nuestra ciudad.

De esa forma planteo el problema que es: **“DETERMINAR SI ES FACTIBLE LA CREACIÓNDE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de un complejo deportivo en la ciudad de Loja.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda existente.
- ✓ Elaborar un estudio técnico para analizar y determinar el tamaño y la localización óptima del proyecto.
- ✓ Realizar el estudio organizativo y administrativo para el complejo deportivo.
- ✓ Establecer el estudio financiero el cual nos permita determinar los estados financieros, los balances y el flujo de caja con miras a la creación del complejo deportivo en la ciudad de Loja.
- ✓ Realizar la evaluación financiera que nos permita determinar si es o no factible invertir, en el complejo deportivo.

METODOLOGÍA

MÉTODOS

MÉTODO INDUCTIVO.

Proceso analítico, sintético mediante el cual se parte del estudio de hecho o fenómeno particular, es para llegar al descubrimiento de un principio o ley general

El tener un complejo deportivo adecuado ayudará a la sociedad a evitar el sedentarismo y mejorar sustancialmente la salud de la sociedad en general.

MÉTODO DEDUCTIVO.

Es el que va de lo general a lo particular, con el cual se analizará en qué medida puede ser acogido el proyecto, aplicando técnicas de recolección como: encuestas, entrevistas, observaciones directas.

En mi proyecto utilizaré la entrevista y la observación directa, la entrevista realizada a profesores de escuelas de formación deportiva que nos manifestarán la causa y el ¿por qué? los deportistas no mejoren su rendimiento.

El deporte es necesario para tener una buena salud, por ende la sociedad en general necesita practicarlo y teniendo la posibilidad de contar con un complejo deportivo seguro y de buena calidad para realizar la actividad física.

MÉTODO DESCRIPTIVO

El método descriptivo lo utilizaré en el proyecto para realizar cuadros estadísticos desde su tabulación hasta enunciar el ¿por qué? de los hechos.

MÉTODO ANALÍTICO.

A este método lo utilizaré para analizar e interpretar los resultados, llegando de esta manera a las conclusiones y recomendaciones necesarias.

COMO TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN UTILIZARÉ.

La observación: La observación la orientaré hacia los espacios físicos en donde se me permitiría implementar el complejo deportivo.

Las consultas bibliográficas: Las consultas bibliográficas las utilizaré en este proyecto para determinar conceptos fundamentales y a la vez consultar determinados temas desconocidos lo cual ayudará a mejorar mis conocimientos**.**

Las encuestas: Las encuestas serán dirigidas al consumidor final que serán los habitantes de la ciudad de Loja.

Esta se utilizará como una parte esencial de mi proyecto ya que me ayudará a determinar la oferta y la demanda.

POBLACIÓN.

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores o el investigador. Por tal motivo he creído conveniente

tomar como dato principal el Censo realizado el 2010 por parte del INEC, lo cual nos ayudará a determinar con mejor precisión la muestra y su distribución. El índice de crecimiento de Loja, es del 1.22%

ANEXO 2

ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES

Estimado amigo/a con el compromiso de cumplir con los requerimientos académicos para la elaboración de la tesis de grado de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja que tiene como tema: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LOJA"**, estoy interesado en el desarrollo de una investigación para lo cual, preciso de su información veraz y confiable. El proceso se llevara sin ocuparle demasiado de su tiempo.

2) Determine el ingreso económico mensual de su familia, en dólares.

- $ 1 a $ 300 ( )
- $ 301 a $ 400 ( )
- $ 401 a $ 500 ( )
- $ 501 a $ 600 ( )
- $ 601 a $ 700 ( )
- $ 700 más ( )

3) ¿Ud. Y su familia tienen la costumbre de realizar Deporte en forma General?

SI ( ) NO ( )

4) ¿Visita algún centro deportivo en la ciudad de Loja?

SI ( ) NO ( )

5) ¿Si visita un complejo deportivo, cada que tiempo realiza la visita?

Cada semana ( )
Quincenalmente ( )
Mensualmente ( )
Trimestralmente ( )
Semestralmente ( )
Anualmente ( )

6) ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar para realizar la actividad

deportiva?

De $ 1 a $ 25 dólares ( )
De $ 26 a 50 dólares ( )
De $ 51 a $ 75 dólares ( )
De $ 76 a $ 100 dólares ( )
Más de $ 100,00 dólares ( )

7) ¿Qué opinión tiene sobre los servicios de los Complejos Deportivos de la ciudad de Loja?

EXCELENTE ( )
BUENA ( )
REGULAR ( )

8) ¿Los centros deportivos existentes están acorde a las necesidades de usted y su familia?

SI ( ) NO ( )

9) ¿Si a usted le dijeran que en la ciudad de Loja, existe un lugar en donde se hace deporte de manera diferente a los otros lugares iría con su familia?

SI ( ) NO ( )

10) ¿De lo que usted conoce que criterio tiene acerca del precio actual de los diferentes servicios que prestan los Complejos Deportivos de la ciudad de Loja?

EXCESIVAMENTE ALTO ( )
ALTO ( )
NORMAL ( )

11) ¿En caso de hacerse efectiva la instalación de un complejo deportivo estaría usted y su familia dispuesto a utilizar sus

servicios?

SI ( ) NO ( )

12) ¿Cuáles cree usted que son los servicios que debe ofrecer el nuevo Complejo Deportivo?

CANCHAS DE FUTBOL ( )
CANCHAS DE TENIS ( )
PISCINA ( )
CANCHAS DE BASQUETBOL ( )
PISTA ATLÉTICA ( )
GIMNASIO ( )
RAQUETBOL ( )
VOLEIBOL ( )
OTROS ( )
Cuáles ¿……..?

13) ¿Por qué medio de comunicación le gustaría a usted informarse sobre los servicios que ofrezca la nueva empresa de Complejo deportivo, indique una sola alternativa?

TV ( )
RADIO ( )
INTERNET ( )
PRENSA ESCRITA ( )
REVISTAS ( )
OTROS ( )

14) ¿Cómo le gustaría que fuera el servicio en el nuevo complejo Turístico?

Buen servicio ( )
Precios Cómodos ( )
Instalaciones en buen estado ( )

Otros ( ) Cuáles?.....

15) ¿Qué promociones les gustaría que ofrezca la nueva empresa (Complejo Turístico)

Membrecías ( )
Descuentos ( )
Otros ( ) Cuáles?.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3

PRESUPUESTO PARA MAQUINARIA

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Televisor plasma 50´´	1	$ 1.100	$ 1.100
Equipo de sonido	1	$ 520	$ 520
Cocina Industrial acero inoxidable	1	$ 450	$ 450
Refrigerador electrolux	1	$ 1.300	$ 1.300
Microondas electrolux	1	$ 140	$ 140
Horno	1	$ 65	$ 65
Batidora	2	$ 70	$ 140
Licuadora	1	$ 90	$ 90
Ollas (juego)	1	$ 210	$ 210
Sanduchera	1	$ 50	$ 50
Frigorífico	1	$ 520	$ 520
Equipo de audio – iluminación (bar)	1	$ 600	$ 600
		TOTAL	**$ 5.185**

FUENTE: Importadoras Locales y Nacionales
ELABORACIÓN: El Autor

ANEXO 3.A
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA

VALOR DEL ACTIVO: 5.185,00

10 AÑOS DE VIDA ÚTIL **20% DEPRECIACIÓN**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	5.185,00	1.037,00		4.148,00
1	4.148,00		414,8	3.733,20
2	3.733,20		414,8	3.318,40
3	3.318,40		414,8	2.903,60
4	2.903,60		414,8	2.488,80
5	2.488,80		414,8	2.074,00
6	2.074,00		414,8	1.659,20
7	1.659,20		414,8	1.244,40
8	1.244,40		414,8	829,60
9	829,60		414,8	414,80
10	414,80		414,8	0,00

ANEXO 4
PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIONES

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Construcción	620 m^2	$ 120	$ 74.400
		TOTAL	**$ 74.400**

FUENTE: ABF
ELABORACIÓN: El Autor

ANEXO 4 A
DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES

VALOR DEL ACTIVO: 74.400,00

10 AÑOS DE VIDA ÚTIL **20% DEPRECIACIÓN**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	74.400,00	14.880,00		59.520,00
1	59.520,00		5952	53.568,00
2	53.568,00		5952	47.616,00
3	47.616,00		5952	41.664,00
4	41.664,00		5952	35.712,00
5	35.712,00		5952	29.760,00
6	29.760,00		5952	23.808,00
7	23.808,00		5952	17.856,00
8	17.856,00		5952	11.904,00
9	11.904,00		5952	5.952,00
10	5.952,00		5952	0,00

ANEXO 5
MUEBLES Y ENSERES

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorios	1	$ 110	$ 110
Sillas Giratorias	2	$ 65	$ 130
Archivadores	1	$ 120	$ 120
Mostrador	1	$ 320	$ 320
Sillas de plástico	10	$ 21	$ 210
Basureros	5	$ 12	$ 60
Mesas maderas	8	$ 80	$ 640
Sillas de madera	20	$ 22	$ 440
Muebles de cocina (restaurant)	2	$ 120	$ 240
Anaquel horizontal (restaurant)	1	$ 220	$ 220
Mueble de bar	1	$ 400	$ 400
Anaquel Horizontal (bar)	1	$ 180	$ 180
Vestidores	3	$ 210	$ 630
Mesas de plástico (piscina)	3	$ 100	$ 300
Sillas de plástico (piscina)	10	$ 21	$ 210
Bancas de vestidores	6	$ 60	$ 360
Anaquel	1	$ 300	$ 300
Canastillas (piscina)	20	$ 14	$ 280
		TOTAL	**$ 5.150**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja

ANEXO 5.A
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VALOR DEL ACTIVO: 5.150,00

10 AÑOS DE VIDA ÚTIL **10% DEPRECIACIÓN**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	5.150,00	515,00		4.635,00
1	4.635,00		463,5	4.171,50
2	4.171,50		463,5	3.708,00
3	3.708,00		463,5	3.244,50
4	3.244,50		463,5	2.781,00
5	2.781,00		463,5	2.317,50
6	2.317,50		463,5	1.854,00
7	1.854,00		463,5	1.390,50
8	1.390,50		463,5	927,00
9	927,00		463,5	463,50
10	463,50		463,5	0,00

ANEXO 6

EQUIPOS DEPORTIVOS

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Red	6	$ 150	$ 900
Arcos	2	$ 210	$ 420
Pelotas Fulbito	5	$ 140	$ 700
Pelotas Tenis	100	$ 18	$ 1.800
Pelotas Volibol	5	$ 140	$ 700
Pelotas básquet	4	$ 240	$ 960
		TOTAL	**$ 5.480**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja

ANEXO 6.A
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DEPORTIVOS

VALOR DEL ACTIVO: 5.480,00

5 AÑOS DE VIDA ÚTIL **10% DEPRECIACIÓN**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	5.480,00	548,00		4.932,00
1	4.932,00		986,4	3.945,60
2	3.945,60		986,4	2.959,20
3	2.959,20		986,4	1.972,80
4	1.972,80		986,4	986,40
5	986,40		986,4	0,00

ANEXO 7
EQUIPOS DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	1	$ 100	$ 100
Sumadora	1	$ 85	$ 85
		TOTAL	**$ 185**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

ANEXO 7.A
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA

VALOR DEL ACTIVO: 185,00

10 AÑOS DE VIDA ÚTIL **10% DEPRECIACIÓN**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	185,00	18,50		166,50
1	166,50		16,65	149,85
2	149,85		16,65	133,20
3	133,20		16,65	116,55
4	116,55		16,65	99,90
5	99,90		16,65	83,25
6	83,25		16,65	66,60
7	66,60		16,65	49,95
8	49,95		16,65	33,30
9	33,30		16,65	16,65
10	16,65		16,65	0,00

ANEXO 8
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora Core Duo	1	$ 750	$ 750
Impresora	1	$ 85	$ 85
		TOTAL	**$ 835**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

ANEXO 8.A
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

VALOR DEL ACTIVO: 835,00

3 AÑOS DE VIDA ÚTIL 33,33% DEPRECIACIÓN

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	835,00	278,31		556,69
1	556,69		185,5648333	371,13
2	371,13		185,5648333	185,56
3	185,56		185,5648333	0,00

CUADRO 9
UTILERIA LENCERIA Y MENAJE

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gorros para piscina	100	$ 1	$ 100
Basureros	10	$ 12	$ 120
Chalecos	60	$ 9	$ 540
Cuadros decorativos	5	$ 45	$ 225
Vajilla de 30 piezas	2	$ 120	$ 240
Juego de vasos	100	$ 20	$ 2.000
Juego de copas	20	$ 30	$ 600
Jarras	5	$ 10	$ 50
Ollas	4	$ 30	$ 120
Sartén	4	$ 30	$ 120
Cucharones	10	$ 15	$ 150
Juego de cuchillos	2	$ 45	$ 90
Espejos	6	$ 24	$ 144
		TOTAL	**$ 4.499**

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: El Autor

ANEXO 9.A
DEPRECIACIÓN DE UTILERIA Y LENCERIA

VALOR DEL ACTIVO: **4.499,00**

5 **AÑOS DE VIDA ÚTIL** **10,00% DEPRECIACIÓN**

AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	4.499,00	449,90		4.049,10
1	4.049,10		809,82	3.239,28
2	3.239,28		809,82	2.429,46
3	2.429,46		809,82	1.619,64
4	1.619,64		809,82	809,82
5	809,82		809,82	0,00

ANEXO 10
AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

AÑOS	VAL. ACT. DIF.	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	1312,50	131,25	1.181,25
2	1.181,25	131,25	1.050,00
3	1.050,00	131,25	918,75
4	918,75	131,25	787,50
5	787,50	131,25	656,25
6	656,25	131,25	525,00
7	525,00	131,25	393,75
8	393,75	131,25	262,50
9	262,50	131,25	131,25
10	131,25	131,25	0,00

FUENTE: Cuadros 42
ELABORACIÓN: El Autor

ÍNDICE

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
a. Titulo	1
b. Resumen	2
Abstract	5
c. Introducción	8
d. Revisión de literatura	11
e. Materiales y métodos	68
f. Resultados	73
g. Discusión	100
h. Conclusiones	187
i. Recomendaciones	189
j. Bibliografía	190
k. Anexos	191
Índice	208