



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Carrera
"Administración de Empresas"

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PARA ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL CON
CÉSPED SINTÉTICO EN EL CANTÓN SARAGURO".**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE INGENIERO
COMERCIAL**

AUTOR:

Rober Leonel Mora Medina

DIRECTOR:

Ing.Com. Mauricio Guillen Godoy. MAE

1859
Loja - Ecuador

2011

CERTIFICACIÓN.

Ing. Com. MAE

Mauricio Alfredo Guillén Godoy

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

CERTIFICA:

Que la presente tesis titulada "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA ALQUILER DE CANCHAS DE
FUTBOL CON CÉSPED SINTÉTICO EN EL CANTÓN SARAGURO** ", ha
sido realizada por el señor egresado de la Carrera de Administración de
Empresas, Rober Mora, bajo mi dirección, la misma que se encuentra dentro de
los parámetros legales de graduación de la Universidad Nacional de Loja, por lo
que autorizo su presentación.

Loja, 05 de Julio del 2011

.....
Ing. Com. Mauricio Guillén Godoy. MAE

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Los contenidos expuestos en el presente
proyecto de tesis son de responsabilidad
absoluta del autor y para constancia firman:

Sr. Rober Mora

.....

AGRADECIMIENTO

Expreso mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica Social y Administrativa que a través de La Carrera de Administración de Empresas han contribuido en el desarrollo y aplicación de los conocimientos profesionales administrativos que a su vez me han permitido convertirme en un apoyo al progreso económico y social de esta Patria.

EL AUTOR

DEDICATORIA

A la Memoria de mi Madre, mentalizadora de lo que deseaba que sea en la vida, e inspiración para terminar lo inconcluso.

*A mis hijos y mi esposa por su apoyo constante;
A Dios por haberme dado el tiempo de hacerlo realidad.*

Sr. Rober Mora

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PARA ALQUILER DE CANCHAS DE FUTBOL CON
CÉSPED SINTÉTICO EN EL CANTÓN SARAGURO”.**

RESUMEN

b. RESUMEN EN ESPAÑOL Y EN INGLES.

EN ESPAÑOL

La gestión en el cantón Saraguro de nuestra ciudad, se orienta hacia la satisfacción de necesidades de los demandantes en lo que tiene que ver a dar un servicio de alquiler de canchas deportivas sintéticas, sin embargo al realizar las comparaciones con la inversión necesaria se obtiene utilidad, pero sería muy beneficioso realizar mayores inversiones a futuro en espacio y personal, para satisfacer al mercado que no se puede atender, además las utilidades son aceptables aunque hay el crédito por la compra de activos como, edificio, y equipo que se necesita al iniciar actividades.

El presente proyecto tendrá una vida útil de 5 años y su instalación será en Saraguro en la Avenida Panamericana, frente al Complejo Deportivo Municipal (Piscina Municipal de Saraguro) por la facilidad de movilidad hacia distintos puntos de la ciudad, además por tener facilidad de acceso y construcción por ser terrenos planos.

Los cálculos económicos y financieros están actualizados con las diferentes obligaciones tributarias, laborales y patronales que se tiene que cumplir para trabajar acorde con las actuales políticas económicas del gobierno. En lo referente a la organización de la empresa, esta es de Responsabilidad Limitada y estará conformada por la Junta General de socios, Gerente, Asesor jurídico, Secretaria, Contadora, y el personal necesario para el proceso del servicio de alquiler en mención.

SUMMARY IN ENGLISH

The gestión in our city should satisfy the necessities of the customer about in the service of parcel post, messenger and payment at home however at the moment of compare necessary investment in order of get utilities but the best thing is to make more investment in the future to satisfy common market that it can't be attended in addition the utilities are acceptable even there are lot of credits which should be canceled monthly and for the purchase of active like vehicles, equipment that are done at the beginning at the activities.

The project could be have a useful life of five years and it's location will be in Saraguro city on Panamericana Road.

The company is update in the tributary duties, politic labor, patronal, performing, with present economic politics of the government.

In relation to the organization of the company it is of limited responsibility and will be confirmed by the general group of members, boss, attorney, secretary, accountant, and the staff needed to the process of service

INTRODUCCIÓN

c. INTRODUCCIÓN.

Con las actuales condiciones económicas del país, es cada vez más escaso el empleo, y la posibilidad de invertir es igualmente un riesgo, sin embargo no deja de abrigarse alguna esperanza de estabilización económica, que ayude a confiar en la solidez de las inversiones, es por ello que se propone realizar un estudio sobre la prestación de servicios de alquiler de canchas de fútbol con césped ,trabajando con procesos rápidos y económicos, utilizando equipo de fácil uso con el objetivo de facilitar la práctica del deporte, y alcanzar eficiencia en el servicio, con lo manifestado a nivel local se genera un nuevo ambiente deportivo y por ende mejoramiento en la calidad de los servicios. Actualmente no existe competencia en Saraguro por lo que es la única opción de practicar el deporte en condiciones óptimas.

El presente trabajo se ha desarrollado en base a los conocimientos obtenidos durante los años de educación impartidos, tomando en cuenta los principios básicos de investigación metodológica y de proyectos, la misma que se basa en una investigación de campo, en el cual se utilizarán técnicas y métodos como el Método Inductivo – Deductivo, la observación, entrevistas, encuestas, flujogramas, organigramas etc, para estructurar y formular el presente proyecto que lejos de ser un formulismo es necesario que sea una propuesta que incentive a la inversión y sea pionero de otro tipo de inversiones, suficientes razones para manifestar que el presente proyecto será para 5 años de vida útil , esta decisión se debe a la relativa e inestable economía existente en Ecuador, por lo que es conveniente no proyectar

datos para más años. Luego de lo manifestado se estructura un estudio de mercado en el cual se analiza el comportamiento de la demanda para establecer las preferencias del usuario ante un servicio con visión innovadora, así mismo se verá el comportamiento de la oferta que es no existente. Posteriormente se realiza el Estudio Técnico en donde se analiza el tamaño de acuerdo a la capacidad instalada, la localización de la empresa, y la ingeniería donde se establecen procesos de atención al cliente.

Así mismo el Estudio Financiero, el cual comprende las inversiones y financiamiento que se requiere para el funcionamiento de la empresa, además se incluye el análisis de los costos e ingresos, así como los estados financieros y la determinación del punto de equilibrio. En los capítulos de secuencia se realiza la evaluación financiera la cual permite determinar la factibilidad del proyecto, dentro de esta evaluación encontramos los datos necesarios para obtener los indicadores como el VAN, la TIR, Relación Beneficio – Costo, Análisis de Sensibilidad, el Índice de Rentabilidad, Índice de Liquidez y Recuperación de Capital. Finalmente se propone una organización de la empresa y finalmente se plantean las Conclusiones y Recomendaciones, en el cual se citan resultados y sugerencias importantes, para el presente proyecto de inversión.

REVISIÓN DE LITERATURA

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL.¹

d.3.1 Importancia del Fútbol

En España, el fútbol es más que un deporte; es un estilo de vida y muy importante a la mayoría de España. Algunos españoles piensan que el fútbol es el centro del mundo. Ellos paran sus vidas cuando hay un partido importante, por ejemplo, la Copa Mundial. Los bares, los restaurantes y los cafés se llenan completamente con las personas. Cuando miran un partido 20 de ellos están captivados, miran y gritan a la tele sobre el partido. Millones de españoles prestan atención a todos los partidos. La historia y la importancia de este deporte han hecho a España lo que es hoy en día. Muchas personas piensan que España es el centro del mundo del fútbol.

Es claro que el fútbol es un aspecto muy importante de la cultura popular de España. La historia y la influencia de este deporte son evidentes. La pasión y el amor por el deporte de la gente es algo para admirar.

El fútbol es uno de los deportes más practicados y más populares a nivel mundial, ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años, sigue conquistando poco a poco el planeta, son aproximadamente 270 millones de personas que lo practican de manera federada en cualquiera de sus

¹ www.Historia.de.la.Agroindustria.Latinoamericana.ec .- Google

especialidades (once, sala o playa) y sin hacer distinciones de edad o sexo; es decir, el 4% de la población mundial; y son muchos más los que juegan de manera amistosa sin estar inscriptos en ninguna federación.

Como solución para mantener el espectáculo a pesar del mal tiempo; y de paso, brindar protección a los deportistas, hace más de 15 años se ingresó a la industria de los campos sintéticos. Europa fue pionera por el tema del invierno. En América, EEUU, con campos para fútbol americano y béisbol, países como Argentina, México y Brasil, para el fútbol en campos de entrenamiento, y también, en algunos estadios de Perú, Canadá, EEUU, Costa Rica y Chile.

Teniendo como antecedente que las canchas de césped natural requieren un considerable trabajo y esfuerzo continuo para una correcta conservación; que es costoso y requiere un abundante consumo de agua, en el mercado ha existido la aparición y difusión del césped artificial, de eso surge la idea de nuestro proyecto, empleando nuevas fibras y materiales que mejoran cada día la utilización de las mismas y este requiere un considerable menor coste económico.

Pensando que en el cantón Durán solo existen canchas elaboradas de cemento y arenilla; además la cancha sintética que existe está ubicada en un lugar de difícil acceso, y que muchos de sus moradores ya han tomado conciencia acerca del bienestar que estas actividades proporcionan al mejoramiento de la calidad de vida, a nivel individual, organizacional y su

entorno familiar; hemos pensado que a través de este proyecto ofreceríamos otra alternativa a los habitantes de este Cantón para recrearse, teniendo en cuenta que este deporte es el más practicado en la provincia sería una propuesta viable.

d.3.2 CARACTERIZACIÓN DEL CANTÓN SARAGURO

División política y administrativa

Está limitado al norte con la Provincia del Azuay, al sur con el cantón Loja, al este la Provincia de Zamora Chinchipe, y al oeste la Provincia de El Oro. Saraguro obtiene su cantonización el 27 de marzo 1 822, designando a la cabecera cantonal a la parroquia urbana del mismo nombre.

En la actualidad se encuentra integrado por una parroquia urbana: Saraguro y diez Parroquias rurales: Tenta, Celén, Selva Alegre, Lluzhapa, Manú, Yúlug, Urdaneta o Paquishapa, Cumbe, Tablón y Sumaypamba.

Superficies parroquiales del cantón Saraguro,

2004.

PARROQUIAS	SUPERFICIE (ha)
EL PARAÍSO DE CELEN	6054
EL TABLÓN	4402
LLUZHAPA	8003
MANÚ	18537
SAN ANTONIO DE QUMBE (CUMBE)	8739

SAN PABLO DE TENTA	14530
SAN SEBASTIAN DE YULUC	11387
SARAGURO	6618
SELVA ALEGRE	11230
SUMAYPAMBA	7177
URDANETA (PAQUISHAPA)	11371
TOTAL	108050

Elaboración: El Autor

Elaboración: HCPL/PFPL, 2009

Cada parroquia se divide en el centro urbano y las comunidades o barrios. La cabecera cantonal (Saraguro), se levanta entre varias comunidades: Lagunas, Ilincho, Quisquinchir, Yucucapac, Tuca lata, Matara, Gulacpamba y Gunudel.²

El Gobierno Local ejerce su autoridad en el cantón a través del Alcalde y en las parroquias mediante los Tenientes Políticos.

El Gobierno Municipal se ejercita por medio de la Cámara Edilicia, Concejo o Cabildo, el mismo que autónomo, dirigido por su Alcalde, elegido por votación popular. En cada parroquia hay una Junta Parroquial.

Ubicación

El cantón Saraguro tiene una superficie de 1080 km² (108 080 ha), se ubica al norte a 64 kilómetros de la cabecera provincial, entre las siguientes coordenadas:

² www. Cámara de Turismo de Loja : Saraguro Turistico.com . ecgoogle

Norte	672200	9632792
Sur	700592	9588789
Este	711754	9599870
Oeste	666942	9601326

Altitudinalmente varía desde 1000 m s.n.m. hasta los 3800 m s.n.m. Ocupa una superficie de 108 050 ha, el 10,01% de la superficie provincial. Su cabecera cantonal Saraguro se encuentra a una altitud de 2485 m s.n.m. con una superficie de 108 080 hectáreas.

El clima es similar a muchos de los lugares Andinos, siendo su temperatura promedio 13 grados centígrados, precipitación anual 758 mm y una humedad relativa de 85%, que determina las condiciones necesarias para que se desarrolle una flora y fauna muy variada.

Medio Socioeconómico

Demografía

a. Población Total

La población del cantón Saraguro en el 2001 fue de 28 029 habitantes, de esta población 11,15 % se asienta en el área urbana y el 88,85% en el área rural. La población por sexo está distribuida por 13 011 hombres y 15 017 mujeres. La población indígena se concentra más en Saraguro, y Tenta; en

el resto del cantón, la población es en mayor parte mestiza. La relación entre etnias es buena ya que comparten aspectos sociales y culturales.

La población económicamente activa (PEA) del cantón, considerando los rangos de edad del INEC de 5 a más de 64 años, es de 9904 habitantes de los cuales 6777 son hombres y 3127 son mujeres.

La PEA en el área urbana es de 987 habitantes, distribuido en el 60,99% hombres y 39,01% mujeres. La PEA dedicado exclusivamente a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura es del 13,88% que representa 137 habitantes del área urbana.

La PEA en el área rural es de 8 917 habitantes, distribuido en el 69,25% hombres y 30,75% mujeres. La PEA dedicado exclusivamente a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura es del 84,56% que representa 7540 habitantes del área rural.

Como se puede notar la PEA en el área rural, el género forma parte de la actividad económica.

b. Migración

La migración es de carácter estacional hacia las provincias de: Azuay, El Oro y Zamora Chinchipe con características especiales. Desde tiempos remotos hubo una trashumancia directa con Yacuambi, por el páramo de Carboncillo,

con el fin de llevar el ganado vacuno a lugares de pastos abundantes, especialmente en la época de escasez de forraje en la sierra. Varias familias indígenas se quedaron en Yacuambi en calidad de colonos, quienes se han expandido por los valles de toda esa provincia. Otras familias emigran de las comunidades, donde fijan su domicilio por un periodo y regresan a Saraguro porque tienen su vivienda, terrenos y en muchos casos sus hijos que están estudiando. Esta migración representa el 2,36% que corresponde a 662 personas, distribuidas en 333 hombres y 329 mujeres.

La migración a otros países se inicia en 1997, año en algunas personas salieron del país con destino a EEUU y España. Posteriormente se va incrementando las salidas y con menor intensidad el lugar del destino es España. Pocas de las personas que salieron han regresado a las comunidades por un corto tiempo, luego se han regresado al lugar donde estuvieron trabajando.

c. Organización social

Los Saraguros, con su propia etnia, son los que están mejor organizados, en organizaciones de primer y segundo grado, articulan los niveles organizativos dentro de cada comunidad. Los mestizos tienen un bajo nivel de organización fuera de sus pequeñas unidades familiares.

Dos organizaciones importantes, la Federación Interprovincial de Indígenas de Saraguro (FIIS) y la Coordinadora Interprovincial de Organizaciones

Indígenas Saraguros (CIOIS), son el eje de acción comunitaria. Es necesario tomarlos en cuenta para cualquier actividad de desarrollo.

MATERIALES Y MÉTODOS

e .MATERIALES Y MÉTODOS

En el desarrollo del presente proyecto de tesis se ha utilizado un conjunto de métodos y técnicas que le permitirán arrojar resultados confiables con su correcta aplicación.

e.1 MÉTODOS:

En el presente trabajo se utilizó los siguientes métodos

- EL MÉTODO CIENTÍFICO

Por medio de este método se ha podido establecer los procesos a seguir en el desarrollo del proyecto con el fin de instituir los conocimientos científicos que son necesarios para el desarrollo de cada una de las fases del proyecto. Se aplicó fases de análisis metodológico con ayuda de disciplinas.

- ASPECTO DEDUCTIVO

Aquí se aplicaron los principios descubiertos en casos particulares, a partir de un enlace de juicios, el papel de este aspecto consistió en encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos y también para descubrir consecuencias desconocidas, de principios conocidos.

- **ASPECTO INDUCTIVO**

Que partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales, este método permitió generalizar muchas particularidades, leyes científicas, y las demostraciones.

- **ASPECTO ANALÍTICO**

Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procedió a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado, consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas, este método nos permitirá conocer el comportamiento del usuario y la demanda que puede existir a través del análisis de los datos recolectados.

- **LA ESTADÍSTICA.**

A través de esta disciplina se pudo recopilar, elaborar e interpretar datos numéricos por medio de la búsqueda de los mismos en el mercado o población analizada.

e.2 TÉCNICAS:

Con respecto a las **técnicas** que se utilizó en el desarrollo del presente proyecto son las siguientes:

- **LA OBSERVACIÓN.**-Sirvió para conocer la realidad existente en nuestro medio a investigar.
- **LA ENCUESTA.**- Permite recolectar información para poder establecer la realidad de la demanda del servicio.
- **LA ENTREVISTAS.**- A través de esta técnica se comprendió la realidad del problema.

e.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA SELECCIONADA.-

El estudio comprendió un universo que corresponde a los habitantes del Cantón Saraguro, tomando en consideración que es necesario tomar el segmento de hombres de edades comprendidas entre 15 y 40 años, así es necesario determinar la muestra estadística, considerando que su tamaño y selección serán básicas, para obtención de resultados confiables. Las características de la muestra escogida serán representativas de la realidad estudiada, para esto se acudió al INEC, y sus estadísticas poblacionales que nos permitan proyectar la información hasta el año 2016, ya que el presente proyecto será para 5 años de vida útil. A continuación se expone un cuadro representativo de la proyección poblacional, tomando como punto de partida el censo del INEC 2001 cuya población era de 28.029 personas y la **tasa de crecimiento actual de 0.3%** , que segmentada en edades antes mencionadas corresponde al 41%% de la población la fórmula a aplicar para proyectar es:

Formula:

$$P_n = p_o (1+r)^n$$

$$P_n = 28.029 (1+0.3\%)^9 = 28.881 \text{ y el } 41\% = 11.841 \text{ personas}$$

En Donde:

P_n= Población Proyectada (Año proyectado)

P_o= Población Base (Año base)

r= Tasa de Incremento poblacional

n= Número de años

CUADRO N°1**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN SARAGURO HASTA EL AÑO 2016**

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL CANTÓN SARAGURO (0.3% IA)	POBLACIÓN - EDADES DE 15 A 40 AÑOS (41%)
2001	28.029	11.492
2002	28.113	11.526
2003	28.197	11.561
2004	28.282	11.596
2005	28.367	11.630
2006	28.452	11.665
2007	28.537	11.700
2008	28.623	11.735
2009	28.709	11.771
2010	28.795	11.806
2011	28.881	11.841
2012	28.968	11.877
2013	29.055	11.912
2014	29.142	11.948
2015	29.229	11.984
2016	29.317	12.020

Fuente: INEC, Censo 2001
Elaboración: El Autor

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Para la determinación de la muestra aplicaremos la siguiente fórmula:

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

En donde

n = Muestra

N= Población de estudio

e = Margen de error

n= ?

N= 11.841

e= 5%

Aplicación de la Fórmula

$$n = \frac{11.841}{1 + 11.841(0.0025)}$$

n = 387 Encuestas.

PROCESO INVESTIGATIVO LÓGICO DEL PROYECTO:

La secuencia lógica que se siguió fue primeramente aplicar la encuesta para estructurar el estudio de mercado, luego se planificará el estudio técnico, y con esta información se establecerá el análisis financiero y la organización, manifestando que luego de analizar los resultados de factibilidad de la presente propuesta, se realizará las conclusiones y recomendaciones.

RESULTADOS

f. RESULTADOS

f.1 TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS.

ENCUESTAS APLICADAS A PERSONAS DE LA CIUDAD DE SARAGURO.

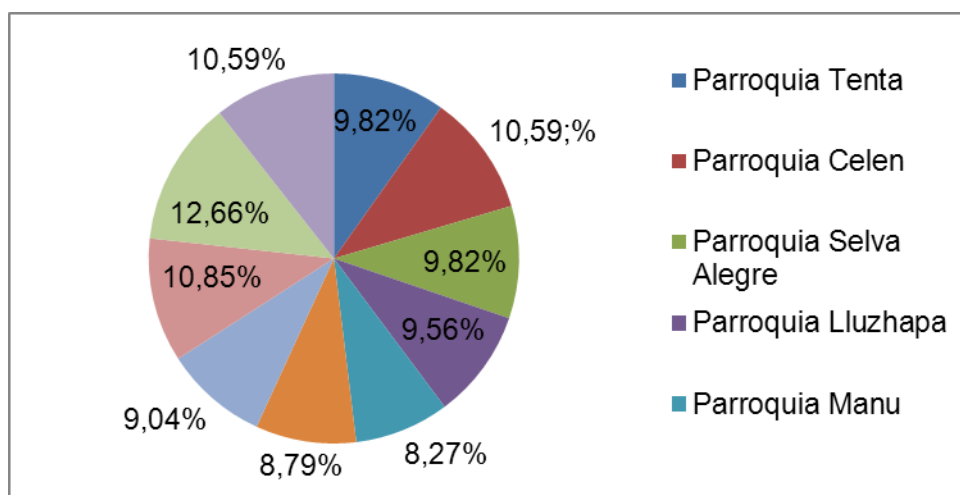
Datos Generales:

Parroquia.....

CUADRO Nº 2

SECTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Parroquia Tenta	38	9,82
Parroquia Celen	41	10,59
Parroquia Selva Alegre	38	9,82
Parroquia Lluzhapa	37	9,56
Parroquia Manu	32	8,27
Parroquia Urdaneta	34	8,79
Parroquia Cumbe	35	9,04
Parroquia Tablón	42	10,85
Parroquia Sumaypamba	49	12,66
Parroquia Yuluc	41	10,59
TOTAL	387	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

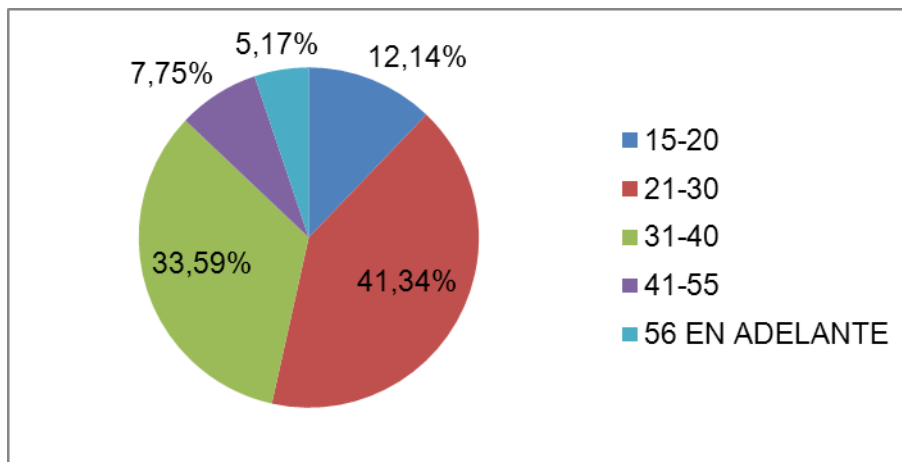


Análisis e Interpretación.

Según los resultados se ha distribuido las encuestas en las parroquias desde un 8.27% a 12.66%, siendo en unas parroquias más y otras menos según el avance de la aplicación de la encuesta.

CUADRO N° 3**Edad**

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15-20	47	12,14
21-30	160	41,34
31-40	130	33,59
41-55	30	7,75
56 EN ADELANTE	20	5,17
TOTAL	387	100

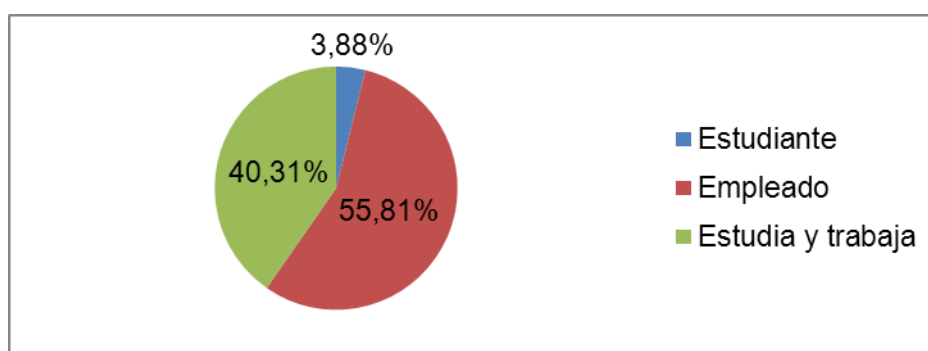
REPRESENTACIÓN GRÁFICA**Análisis e Interpretación.**

Existe mayor número de personas en el cantón Saraguro de edades comprendidas entre 21 a 30 años con un 41.34% y de 31 a 40 años con 33.59%, siendo justamente la edad correcta para practicar deportes con mayor ritmo de frecuencias.

CUADRO N° 4

OCUPACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudiante	15	3,88
Empleado	216	55,81
Estudia y trabaja	156	40,31
TOTAL	387	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

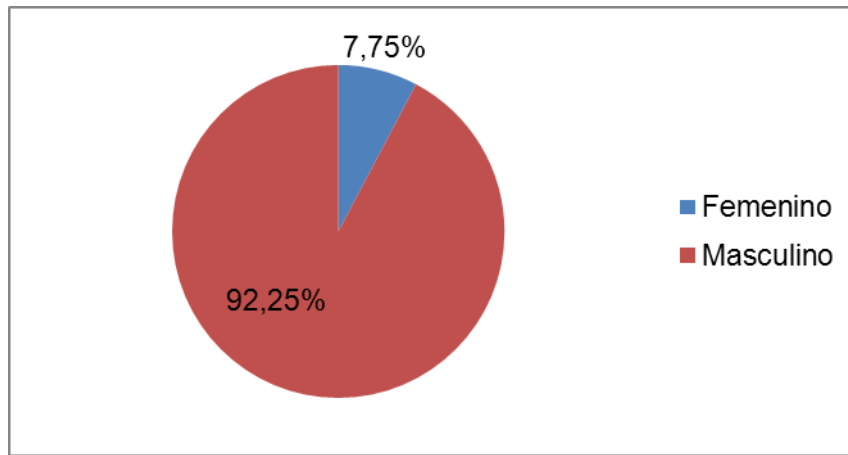


Análisis e Interpretación.

De los encuestados todos realizan alguna actividad, pero es interesante saber que un 55.81% es empleado o trabaja, que un 40.31% estudia y al mismo tiempo trabaja, y únicamente un 3.88% solo estudia, con esta información se asegura que todos prácticamente los encuestados tienen manejo de dinero propio.

CUADRO Nº 5

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	30	7,75
Masculino	357	92,25
TOTAL	387	100

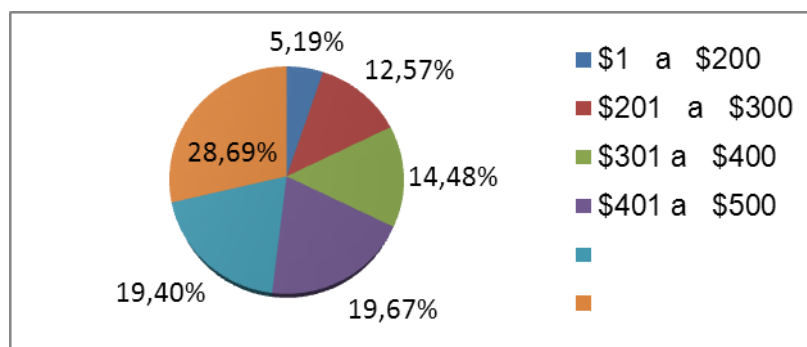
REPRESENTACIÓN GRÁFICA**Análisis e Interpretación.**

En esta pregunta al solicitar se llene la presente la mayoría de personas de sexo femenino manifestaron no interesarles el futbol como deporte porque no es cultura en este cantón, sin embargo se ha tenido que encuestar a hombres en un 92.25% y mujeres que tienen algo de afición en un 7.75%.

CUADRO Nº 6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$1 a \$200	19	5,19
\$201 a \$300	46	12,57
\$301 a \$400	53	14,48
\$401 a \$500	72	19,67
\$501 a \$600	71	19,40
\$601 a \$700	105	28,69
TOTAL	366	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



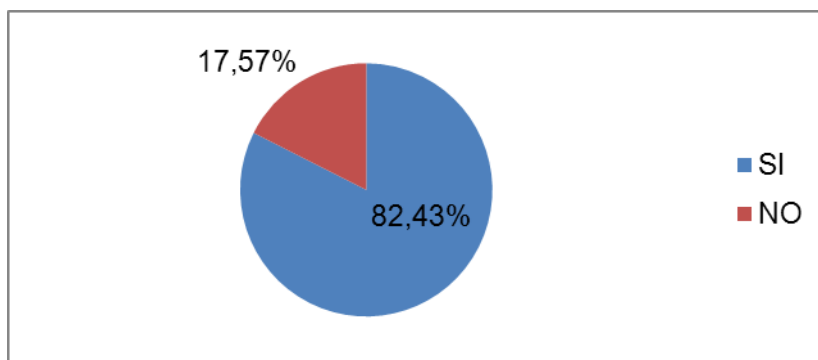
Análisis e Interpretación.

Al establecer los ingresos tenemos que todos prácticamente tienen sus propios ingresos, lógicamente que algunos encuestados tendrán sus hogares y quizá un aporte adicional, sin embargo se registra que de 1 a 200 dólares con un 5.19% que podría corroborar a los estudiantes, un 66.22% de 201 a 600 dólares y un 28.69 únicamente tienen ingresos de más de 700 dólares lo cual de alguna manera asegura el alquiler de las canchas de fútbol.

Datos Específicos:**CUADRO N° 7**

Indique si Ud gusta practicar en la actualidad algún deporte en sus tiempos libres, o fines de semana etc.

FAMILIAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	319	82,43
NO	68	17,57
TOTAL	387	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA**Análisis e Interpretación.**

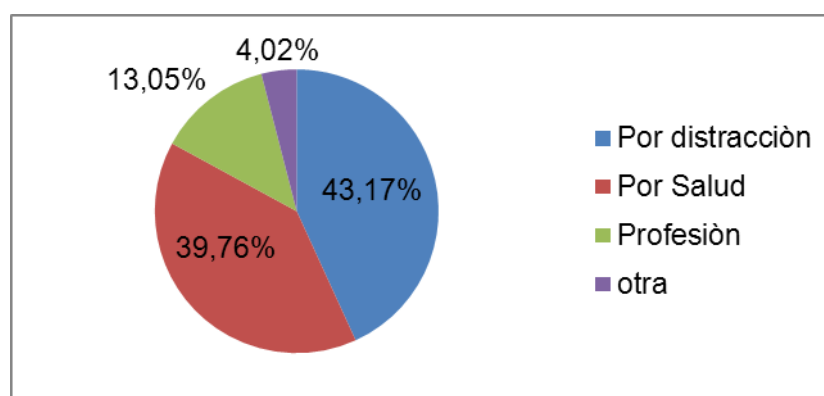
Se tienen que un 82.43% si practica algún deporte en general o realiza alguna actividad física, se tiene también que un 17.57% no lo realiza quizá por cuestiones de trabajo, esta información nos permite realizar una primera segmentación ya que los que dicen que no ya no podrían ser tomados en cuenta más adelante.

CUADRO Nº 8

Indique las razones por las cuales Ud. realiza deporte en sus tiempos libres:

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por distracción	215	43,17
Por Salud	198	39,76
Profesión	65	13,05
otra	20	4,02
TOTAL	498	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



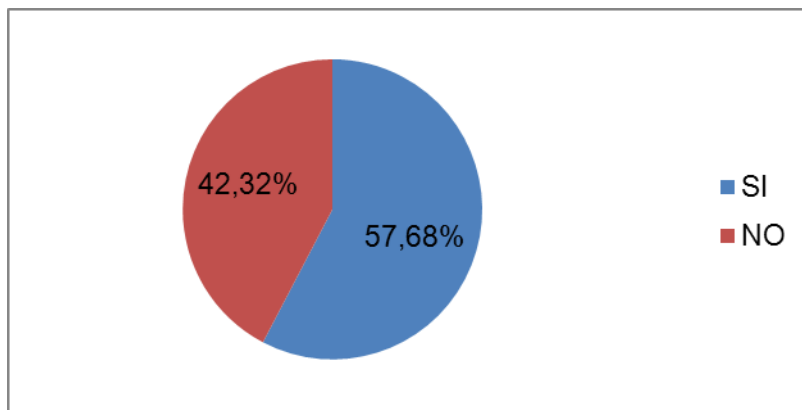
Análisis e Interpretación.

Es importante saber que por múltiples razones practican el fútbol, así un 43.17% lo realiza por distracción, un 39.76% por salud, y 13.05% por profesión, esta pregunta tiene múltiples respuestas ya que escogen dos o más alternativas.

CUADRO Nº 9

Indique si su deporte favorito es el futbol

DEPORTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	184	57,68
NO	135	42,32
TOTAL	319	100,00

REPRESENTACIÓN GRÁFICA**Análisis e Interpretación.**

Se tiene como resultados que un 57.68% de los encuestados tienen inclinación por el futbol, y el porcentaje restante en bolyball, basket etc. Lo que denota la cultura de este deporte impregnada en Saraguro.

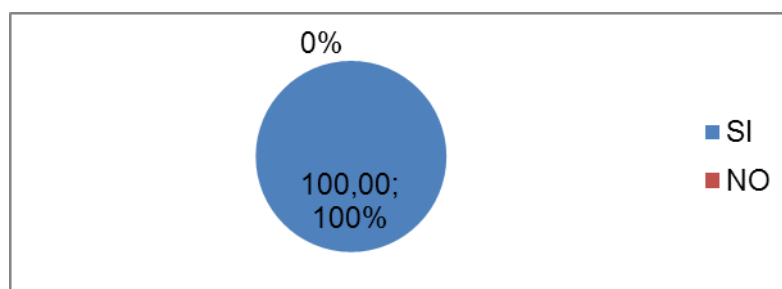
CUADRO Nº 10

Si respondió afirmativamente la pregunta anterior, manifieste si desearía practicarlo en una infraestructura apropiada y cómoda.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

PREFERENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	319	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	319	100.00

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

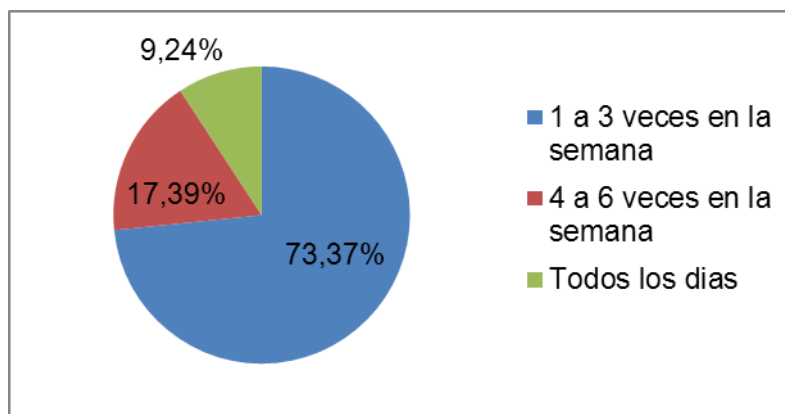
Con los resultados obtenidos los hombres que gustan del futbol, todos (100%) quieren practicarlo al deporte de una manera más cómoda.

CUADRO Nº 11

Con que frecuencia Ud. practica este deporte

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3 veces en la semana	135	73,37
4 a 6 veces en la semana	32	17,39
Todos los días	17	9,24
TOTAL	184	100,00

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

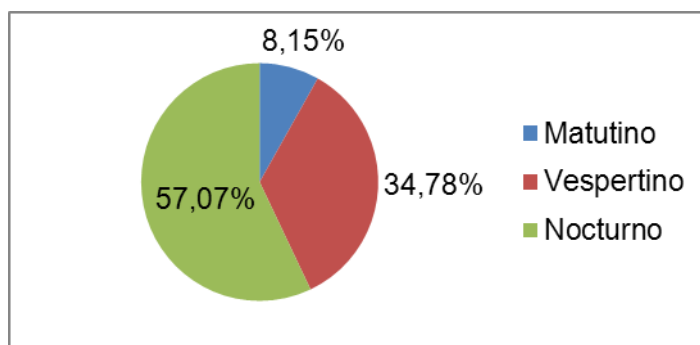
El 73.37% coincide en que puede practicar el fútbol de 1 a 3 veces por semana, sin embargo un 17.39% 4 a 6 veces por semana y un 9.24% todos los días, en todo caso esta información nos sirve para por el método del promedio y mayor frecuencia tomar a 2 veces por semana que los usuarios utilizaran la cancha sintética.

CUADRO Nº 12

Indique en que horarios prefiere practicar este deporte.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Matutino	15	8,15
Vespertino	64	34,78
Nocturno	105	57,07
TOTAL	184	100,00

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

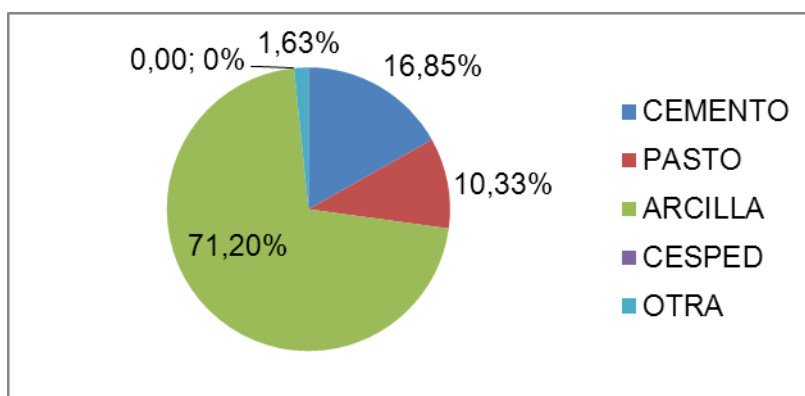
Se tiene que un 57.07% prefiere jugar en la noche y 34.78% en la tarde, pero únicamente un 8.15 en la mañana, por lo cual será más fácil establecer horarios de atención de la cancha de fútbol.

CUADRO Nº 13

Las canchas en que ud practica el futbol están estructuradas de

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CEMENTO	31	16,85
PASTO	19	10,33
ARCILLA	131	71,20
CESPED	0	0,00
OTRA	3	1,63
TOTAL	184	100,00

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

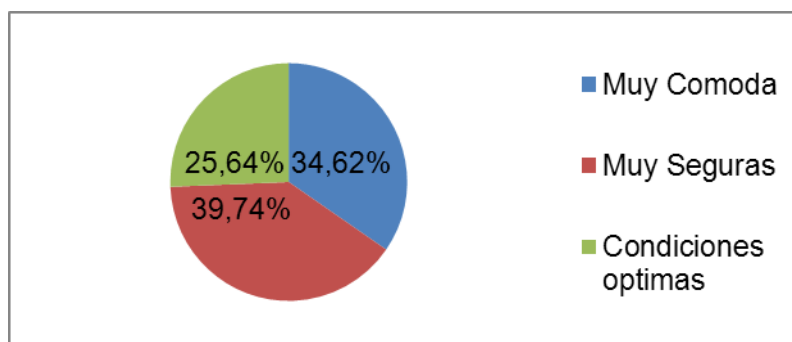
Un 71.20% juega aun en Saraguro en canchas de barro comúnmente llamadas, y apenas un 16.85% tiene la oportunidad de jugar en cancha de cemento, esta información da la pauta para establecer la necesidad urgente de una cancha sintética.

CUADRO Nº 14

Que criterio tiene ud sobre las canchas de futbol con césped sintético

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Cómoda	162	34,62
Muy Seguras	186	39,74
Condiciones optimas	120	25,64
TOTAL	468	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



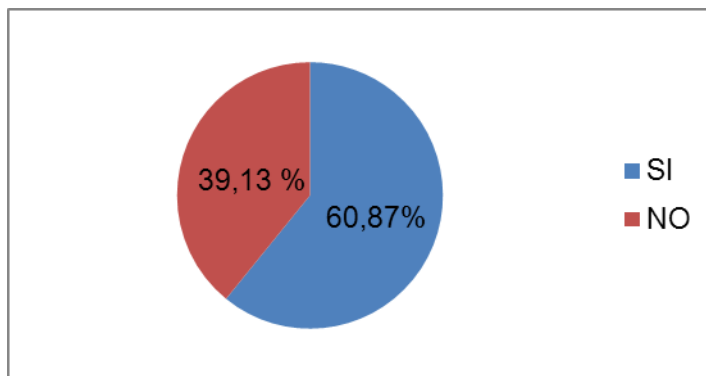
Análisis e Interpretación.

Se nota que los aficionados por estas canchas saben de los beneficios que están prestando, así son muy cómodas dicen un 34.62%, seguras un 39.74% y que tienen condiciones óptimas un 25.64%, lo que corrobora la factibilidad de instalar este tipo de cancha en Saraguro.

CUADRO N° 15

En caso de instalarse una empresa que oferte el alquiler de canchas de fútbol con césped sintético para nuestro cantón Saraguro, ocuparía Ud. los servicios de dicho centro.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	112	60,87
NO	72	39,13
TOTAL	184	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA**Análisis e Interpretación.**

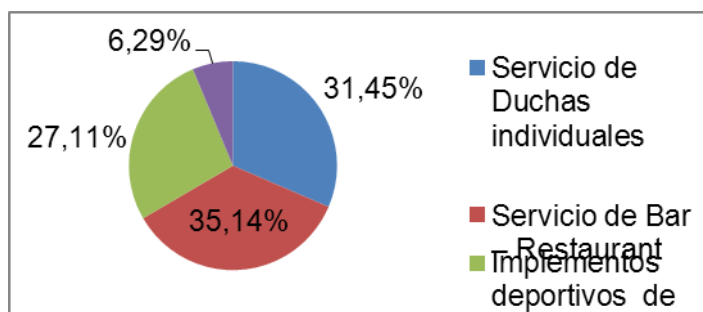
Un 60.87% que responde que si alquilaran la cancha en caso de instalarse, da la segmentación para la demanda efectiva ya que serían demandantes reales.

CUADRO Nº 16

Qué servicios le gustaría que oferte la empresa de servicios de alquiler de canchas sintéticas.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Servicio de Duchas individuales	145	31,45
Servicio de Bar – Restaurant	162	35,14
Implementos deportivos de última generación	125	27,11
Otros	29	6,29
TOTAL	461	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

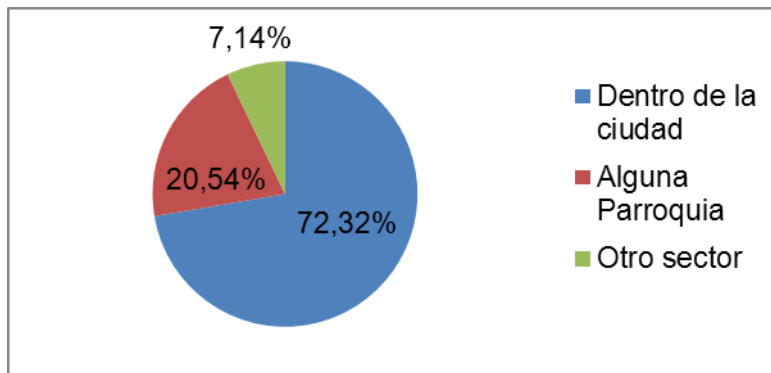
Con esta información se sugiere servicio de duchas, (43.15%), bar (48.21%), implementos deportivos (27.11%) y otros como Garaje (6.29%).

CUADRO Nº 17

Cuál es el precio que ud pagaría por acceder al alquiler de una cancha sintética por una hora.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
25 A 30 DÓLARES	94	83,93
31 A 35 DÓLARES	10	8,93
36 A 40 DÓLARES	8	7,14
TOTAL	112	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

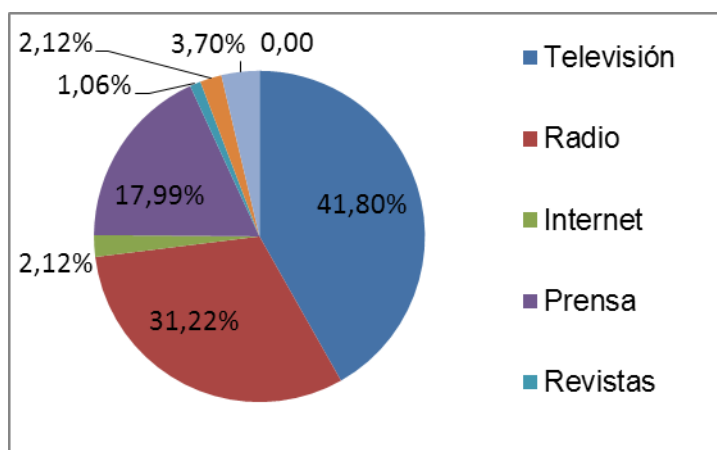
Se tiene que 83.93% manifiesta que pagaría de 25 a 30 dólares, esto lógicamente por una hora y con 12 integrantes en la cancha. Esta información en todo caso hay que compararla con lo que cobran las canchas en la ciudad de Loja.

CUADRO Nº 18

Qué medios de comunicación utiliza para informarse con mayor frecuencia?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	79	41,80
Radio	59	31,22
Internet	4	2,12
Prensa	34	17,99
Revistas	2	1,06
Vallas Publicitarias	4	2,12
Propaganda	7	3,70
Otros	0	0,00
TOTAL	189	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



Análisis e Interpretación.

Se establece que lo que más utilizan para informarse es la televisión con una preferencia de 41.80%, la radio con 31.22% y la prensa con 17.99%, información que nos da la orientación de donde realizar la publicidad.

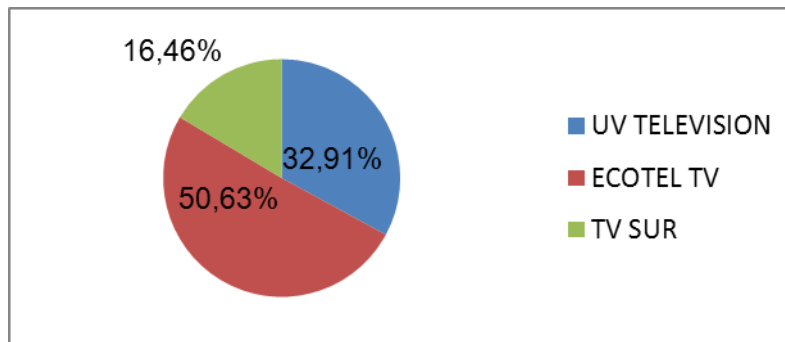
CUADRO N° 19

Su respuesta fue la televisión, que canal local sintoniza?

CANAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
UV TELEVISIÓN	26	32,91
ECOTEL TV	40	50,63
TV SUR	13	16,46
TOTAL	79	100

CUADRO N° 20

HORARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
06h00 - 12h00	16	20,25
12h00 - 18h00	21	26,58
18h00 - 24h00	42	53,16
TOTAL	79	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA**Análisis e Interpretación.**

Es notorio que los encuestados prefieren Ecotel TV en un 50.63%, seguido de UV Televisión con 32.91%, así se define el medio para espacios publicitarios, el horario como se determina el de mayor preferencia es de 18hoo a 24 hoo con un 53.16%.

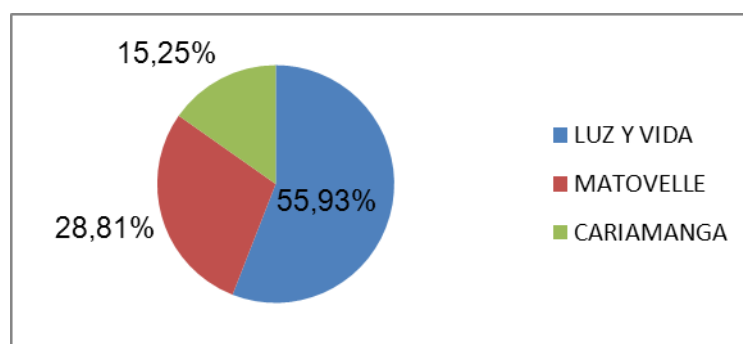
CUADRO N° 21

Su respuesta fue la radio, qué emisoras locales escucha?

EMISORAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LUZ Y VIDA	33	55,93
MATOVELLE	17	28,81
CARIAMANGA	9	15,25
TOTAL	59	100

HORARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
06h00 - 12h00	39	66,10
12h00 - 18h00	11	18,64
18h00 - 24h00	9	15,25
TOTAL	59	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



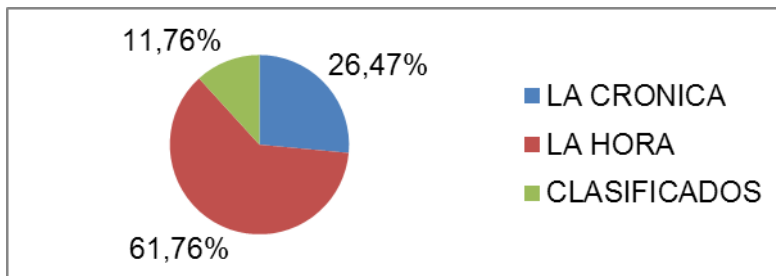
Análisis e Interpretación.

55.93% prefieren Luz y Vida, un 28.81% Matovelle y un 15.25% Cariamanga, esto denota la preferencia de los encuestados, además el horario más preferido que es de 06h00 a 12h00 con un 66.10%.

CUADRO Nº 22

PRENSA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA CRÓNICA	9	26,47
LA HORA	21	61,76
CLASIFICADOS	4	11,76
TOTAL	34	100

REPRESENTACIÓN GRÁFICA

**Análisis e Interpretación.**

La Hora es la prensa más comprada en nuestro cantón ya que se tiene un 61.76% de preferencia, seguido de la crónica con un 26.57% sin embargo ayuda para las estrategias de mercadeo y planes de publicidad.

DISCUSIÓN

g. DISCUSIÓN

g.1 ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio de mercado pone en consideración un estudio investigativo acerca de la puesta en marcha de canchas de futbol sintéticas que brinde lo mejor en servicio deportivos y demás servicios que garanticen el bienestar de los deportistas, quienes no tienen lugares seguros y cómodos para practicar el futbol.

En el presente estudio se ha realizado la aplicación de una técnica de investigación como es la encuesta, la cual fue aplicada a la población por personas de 15 a 45 años de edad en el Cantón Saraguro, por lo que sus resultados han permitido realizar una segmentación correcta del mercado.

Es necesario manifestar que al hablar de **segmentación del mercado** se puede estimar de forma cuantitativa **la demanda, actual, potencial, y efectiva**, según resultados de la encuesta aplicada; al hablar de **oferta** se hace referencia a la determinación de los servicios de alquiler de canchas de césped que sean cerradas, y finalmente **la demanda insatisfecha**, significa establecer la diferencia entre la demanda efectiva o futura y la oferta total.

El presente estudio además, facilita interpretar cómo se encuentra la dinámica de servicios en lo que respecta a servicios deportivos en Saraguro para, planificar estrategias y políticas de mercado que permitan tenerla aceptación esperada por los usuarios.

Es necesario además aclarar que el presente proyecto se lo ha estructurado para 5 años de vida útil por razones de inestabilidad en aspectos socioeconómicos, políticos, tributarios y laborales, además de las leyes que se establecerán con la nueva Constitución.

g.1.1 Características del Servicio

El presente proyecto consiste en la implementación de una cancha de fútbol sintética; la superficie de ésta será de césped sintético con sus respectivos canales de aguas lluvias, la cual contará con todos los implementos necesarios para que los clientes disfruten de la práctica de su deporte favorito, todo esto está orientado a brindar un servicio completo y de calidad a los clientes.

El proyecto comprende diferentes áreas que buscan ofrecer un mejor servicio y brindarle un valor agregado a los usuarios. Cada servicio complementario de la cancha de fútbol sintético está dirigido a un grupo de deportistas con gustos, preferencias y necesidades específicas. A continuación se detallan los servicios a los que se hace referencia en este párrafo.

g.1.2. Características del Cliente

g.1.2.1 Ubicación Geográfica.

El proyecto va dirigido a los habitantes del Cantón Saraguro principalmente de sexo masculino, que fluctúan entre los 15 y 54 años de edad; de clase social indistinta, ya que el precio por grupo ósea por 12 jugadores por hora es accesible, indistintamente del tipo de superficie en que lo realicen. Por lo que nuestro estudio está enfocado a 11.841 habitantes, siendo considerado este Cantón donde más campeonatos se realizan a nivel deportivo, ya sean estos interinstitucionales, interbarriales y estudiantiles.

g.1.3. Estudio de la Demanda.

El estudio de la demanda constituye una etapa fundamental del proyecto, pues permite segmentar el mercado mediante la aplicación de encuestas, para obtener en forma cuantitativa la demanda actual, potencial y efectiva, los datos obtenidos en el estudio de la demanda servirán más adelante para la toma de decisiones respecto a implantar o no poner en marcha la presente empresa en el Cantón Saraguro.

g.1.3.1. Demanda Potencial.

En el presente estudio, se llama demandantes potenciales a todas las personas especialmente de sexo masculino, que si tienen la costumbre de

practicar algún deporte durante el transcurso de la semana o en sus tiempos libres del día, así un 82.43% de los encuestados que corresponde a 319 personas informan que **si practican algún deporte**, pasando a ser demandantes potenciales para el proyecto, así se establece la **segmentación de mercado** correspondiente. La información cuantitativa se la expone en el cuadro N°7 de la Tabulación de encuestas.

g.1.3.2 Demanda Actual

La demanda actual del presente proyecto toma los datos anteriores de la demanda potencial (319 encuestas), a los cuales se ha preguntado si practican específicamente el fútbol como su deporte preferido en sus tiempos libres, así un 57.68% responde que si lo practica, estos resultados segmentan el mercado puesto que estos encuestados son demandantes actuales del servicio en estudio, lógicamente que se tendrá que realizar una definitiva segmentación más adelante para establecer la demanda efectiva o real. Esta información está expuesta en la tabulación de datos cuadro N° 9.

Con la segmentación realizada el número de personas se reduce a 184, de aquí que seguidamente se realiza la última segmentación para llegar a obtener la demanda efectiva o futura.

g.1.3.3. Demanda Efectiva

Una vez que se ha obtenido los demandantes actuales para el proyecto es necesario determinar los efectivos, según los resultados de las encuestas en lo que tiene que ver a que si los encuestados están en condiciones y desean realmente utilizar el servicio de alquiler de la cancha sintéticas nivel local, donde se asegurará ofertar, el **servicio asegurando que solucione los problemas de los deportistas locales, con una infraestructura física amplia y acorde a las necesidades de esparcimiento, con un cuidado optimo del aseo de su entorno ya un precio justo**, se tiene que han contestado afirmativamente un **60.87%**, es decir, si llega a instalarse realmente la empresa estos serían los demandantes efectivos o llamados también futuros para el proyecto; se aprecia lo manifestado en el Cuadro N°15 de la tabulación de encuestas.

RESUMEN DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO (DEMANDA POTENCIAL, ACTUAL Y EFECTIVA).

A continuación se expone un cuadro explicativo sobre la segmentación de mercado realizada, es decir, tomando en cuenta la población, personas entre 15 y 54 años de edad que practican algún deporte en sus tiempos libres, además los encuestados que específicamente practican el futbol como deporte favorito, y finalmente quienes realmente desean alquilar las canchas sintéticas si se llega a instalar la empresa en estudio. La proyección se la realiza para los 5 años de vida útil del proyecto, respetando los

porcentajes explicados en la demanda potencial, actual y efectiva antes expuesta.

CUADRO Nº 23

CUADRO EXPLICATIVO DE LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO DEL PROYECTO.

AÑOS	HOMBRES Y MUJERES DE 15 A 45 AÑOS DE EDAD DE SARAGURO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA ACTUAL	DEMANDA EFECTIVA
		82,43%	57,68%	60,87%
2012	11.877	9.790	5.647	3.437
2013	11.912	9.819	5.664	3.448
2014	11.948	9.849	5.681	3.458
2015	11.984	9.878	5.698	3.468
2016	12.020	9.908	5.715	3.479

Fuente: Cuadros Nº1 y (7,9,15 de la tabulación de encuestas)
Elaboración: El autor

g.1.4. Uso Per Cápita Anual.

Para establecer el uso per cápita anual del presente servicio se ha realizado una pregunta a los encuestados que permitirá conocer el número de veces que practican el fútbol en la semana, obteniéndose un 73.37% como mayor frecuencia con la opción de 1 a 3 horas por semana, Cuadro Nº 11 de la tabulación de encuestas dato que facilita obtener este parámetro ya que como promedio sería 2 veces por semana que practican el deporte, ahora como en el año hay 52 semanas de las cuales se tomará 4 para mantenimiento del césped, quedaría únicamente 48 semanas, por tanto se multiplica las 2 veces por semana por las 48 de que se trabajará en el año

obteniéndose 96 horas que ocupara cada persona, lógicamente que no lo hará solo, sino en grupos de 12 personas que alquilaran las canchas por una hora. Seguidamente con la explicación dada a la demanda efectiva se la dividirá para grupos de 12 personas y se multiplicará por las 96 horas año, esto para obtener la demanda efectiva en horas.

CUADRO N° 24

DEMANDA EFECTIVA ANUAL DEL SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHA SINTÉTICA EN SARAGURO.

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	GRUPOS DE 12 PERSONAS	USO ANUAL (HORAS que su utiliza el servicio)	DEMANDA EFECTIVA (Horas Anuales que se utiliza el servicio)
2012	3.437	286	96	27.498
2013	3.448	287	96	27.581
2014	3.458	288	96	27.664
2015	3.468	289	96	27.747
2016	3.479	290	96	27.830

Fuente: Cuadros N°11, 23

Elaboración: El autor

g.1.5. ESTUDIO DE LA OFERTA

Como **oferta** podemos manifestar que se refiere a toda la cantidad de servicios similares, que están siendo ofertados en el mercado, es decir, es toda la cantidad de empresas que brindan los servicios similares en una área de estudio específica.

En el Caso presente se tiene que manifestar que no existe dentro del mercado (Cantón Saraguro) alguna organización que se dedique a prestar el servicio de alquiler de canchas de futbol con césped, por lo que no se

puede aplicar un estudio de la oferta ya que la presente empresa se convertiría en la primera en dar el servicio a la población en estudio, por lo tanto se considera como cero la oferta para el presente.

g.1.6 CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA DEL SERVICIO.

Es necesario en toda investigación de mercado llegar a determinar si en el área en estudio existe usuarios que tengan necesidad de los servicios que pretende ofertar actualmente en el mercado, así es básico aclarar que pueden haber cambios en las preferencias de los clientes, es decir, pueden o no hacer uso de los servicios de la empresa en estudio, pero al proponerles un precio accesible, alta calidad y buen servicio, el cliente puede cambiar de parecer y pasar a ser usuario permanente, ***así en el cuadro siguiente se establece la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta total cuya resta da como resultado la demanda insatisfecha. Cabe destacar que la demanda insatisfecha es igual a la demanda efectiva pues no existe oferta en el mercado y por lo tanto no se puede establecer la diferencia correspondiente.***

DIFERENCIA ENTRE DEMANDA EFECTIVA Y OFERTA TOTAL

**CUADRO N° 25
OBTENCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA**

Años	DEMANDA EFECTIVA Horas	OFERTA TOTAL	DEMANDA INSATISFECHA Nro. De horas que se utilizará el servicio en el año)
2012	27.498	0	27.498
2013	27.581	0	27.581
2014	27.664	0	27.664
2015	27.747	0	27.747
2016	27.830	0	27.830

Fuente: Cuadros N°24

Elaboración: El Autor

Al obtener la demanda insatisfecha se debe realizar más adelante un estudio técnico para establecer con qué porcentaje la empresa puede atender a dicha demanda insatisfecha, además, con el estudio de inversión y más factores decisorios se puede establecer la participación que tendrá esta empresa en el mercado, dato que se lo obtendrá en el estudio técnico mencionado.

g.1.7 ANÁLISIS Y ESTRATEGIAS PARA EL MERCADO ACTUAL

La estrategia de mercado es el conjunto de técnicas planificadas y diseñadas por la empresa para permitir que un servicio llegue a los usuarios y se mantenga en el mercado.

Las estrategias serán planificadas de acuerdo a la demanda insatisfecha y según los resultados de las encuestas en lo que tiene que ver a precio,

plaza, publicidad y promoción para ser llegar con precisión claridad y efectividad el mensaje al cliente – usuario del servicio

SERVICIO

Es un servicio que consiste en el alquiler de dos canchas de césped, cuya dimensión será de 40 x 20 metros, también tendrá locaciones de camerinos y duchas para que los clientes, este contará con un futbolín con el fin de que los clientes se sientan en un ambiente agradable antes y después de sus prácticas deportivas según resultados de la tabulación (Cuadro N° 16).

Para el desarrollo eficiente y eficaz de nuestro servicio se ha tomado en cuenta el Cuadro N° 12 en el cual el 91.85% de encuestados prefieren los horarios vespertino y nocturno, estableciendo nuestro horario de atención.

- Se trabajará con un personal capacitado con el fin de ofrecer de buena atención a nuestros clientes.

- Las instalaciones estarán equipadas con accesorios de excelente calidad pensando siempre en la satisfacción de los clientes.

- Además del servicio de alquiler de la cancha de futbol se realizaran campeonatos o torneos que los clientes podrán realizar bajo previa inscripción en la cual el equipo ganador recibirá un premio que podrá ser una membrecía.

Es importante tener un logo que nos identifique por lo cual se elaboró el siguiente logotipo.



Elaborado por: El autor
Fuente: Asesoría Técnica en Diseño

g.1.7.1. Análisis de precio

El precio es uno de los elementos más importantes dentro del estudio de mercado, es la estrategia que ayuda a cumplir los objetivos de la empresa, más aún cuando se intenta ingresar un servicio dentro del mercado local.

El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol será establecido por el resultado obtenido en las encuestas, el precio de la competencia, los costos unitarios y el margen de utilidad. Sin embargo hay alguna preferencia entendible en la pregunta que se les realizó a los encuestados respecto al precio del servicio, así se tiene que un 83.93% está de acuerdo en pagar de 25 a 30 dólares por hora, y un 8.93% de 31 a 35

dólares, de todas maneras se tomará en cuenta estas preferencias, cuadro N° 17.

El modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con un (1) día de anticipación y con un anticipo del 40% del valor de la hora u horas alquiladas. La forma de pago solo se aceptará en efectivo. En este proyecto no habrá diferencia de precio debido a que los costos no van a variar en accesorios utilizados en los horarios de alquiler.

g.1.7.2 Análisis de la plaza

Dentro de la propuesta en estudio la plaza está determinada en el área por las personas dedicadas a practicar el fútbol en la ciudad de Saraguro, que tengan preferencia por practicar el deporte y que vendrán de todas las parroquias hacer uso del servicio, además se tiene que no hay competidores en el medio, lo cual facilita las cosas para posesionarse en el Cantón Saraguro.

g.1.7.3 Análisis de promoción y publicidad

Al planificar las estrategias de cómo ingresar a un mercado competitivo se debe tomar en cuenta las ventajas aciertos, y errores de las canchas sintéticas, que ya han sido instalados en otros sectores del país como Loja, Guayaquil y Quito para así mejorar el servicio al usuario presentando las nuevas y mejores opciones que caracterizan la empresa, manteniendo así

una **efectiva publicidad**, aclarando que estos servicios antes mencionados no son considerados como competencia pues no se encuentran dentro del área de estudio, al presente término lo conceptualizo como la información que se imparte a través de los diferentes medios de información, dando a conocer las características, beneficios, ventajas, del servicio que se oferta.

Se anunciará y presentará

- Calidad garantizada del servicio
- Organización, cumplimiento y total responsabilidad en los servicios que requiera el cliente.
- Lugar de ubicación de la empresa su razón social y número telefónico
- Beneficios del servicio y comparación a la competencia a nivel nacional
- Repetir con frecuencia los mensajes
- Anunciar los beneficios precios del servicio
- Otros

Al hablar de promoción se manifiesta que esta es directa, es decir, se planificará promociones visitando domicilios o realizando campañas promocionales en lugares públicos, entregando hojas volantes informativas sobre las prestación del servicio, estableciendo carteles afiches que serán ubicados en los Hoteles, agencias de viajes, paradores turísticos y vallas publicitarias permanentes en diversos sitios importantes dentro de la ciudad como el Terminal Terrestre, El Mercado Central, además se resaltará que el servicio es para satisfacer las necesidades tanto de los ciudadanos en

nuestra ciudad como de los turistas que ingresa a la misma, llegando así al cliente con pruebas prácticas, y mejores ofertas de servicios para comodidad del usuario, seguidamente se expone preferencias de los usuarios.

Según los resultados obtenidos los medios de comunicación más sintonizados por los encuestados son los canales de televisión con un 41.80% de acogida, la radio es sintonizada por los encuestados en un 31.22% y la prensa escrita que tiene 17.99% de acogida. Para las decisiones sobre los medios de información sus tipos se considerará la información expuesta en el cuadro N°18 de la tabulación de encuestas.

Hay que hacer notar que Ecotel TV tiene una pronunciada preferencia por los Saragureños pues tiene un porcentaje de acogida de (50.63%), así también UV Televisión, tiene preferencia en un (32.91%), y Tv Sur con (16.46%), en horarios de la mañana y noche como se aprecia en los cuadros N° 19 y 20 de la tabulación de encuestas .Los horarios nocturnos son los de más preferencia de los encuestados pues existe libertad para poder apreciar este medio de comunicación.

En lo que tiene que ver a emisoras de radio en la ciudad: radio luz y vida está catalogada por los encuestados como la emisora más sintonizada con un 55.93% de preferencia en horarios de la mañana y medio día además de la radio Matovelle y Cariamanga que tiene un porcentaje de acogida de

28.81% y 15.25% respectivamente. Información analizada en el cuadro N° 21 y 22 de la tabulación de encuestas.

La mayoría de los encuestados nos confirma que se tiene preferencia en escuchar las radioemisoras locales en los horarios matutinos por motivos de información.

No se puede dejar de lado a la prensa escrita ya que un 17.99% de los encuestados se informan por este medio, en los resultados se obtiene que el diario LA HORA es el medio escrito que tiene un mayor posicionamiento en el mercado con 61.76% de preferencia, ver cuadro N° 23 de la tabulación de encuestas.

Por último se realizará el servicio de postventa, con asesoramiento antes y después de la venta del servicio pidiendo a las deportistas sugerencias y aplicando retroalimentación con nuevas evaluaciones del mercado mediante aplicaciones de herramientas de investigación.

g.2. ESTUDIO TÉCNICO.

Este estudio es realizado con ayuda netamente técnica de profesionales en administración de empresas, y especialistas en deportes. Todo el análisis se lo realiza tomando en cuenta las fuerzas localizaciones, mano de obra, procesos de atención al usuario y en términos generales la capacidad de infraestructura para atender a la demanda establecida.

El presente estudio comprende los siguientes aspectos:

1. Localización y Tamaño del proyecto.
2. Ingeniería del servicio.
3. Proceso del Servicio.
4. Ingeniería de la planta.

g.2.1. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La localización de la empresa es determinante para la buena marcha de la misma y para evitar problemas de tipo legal, de ahí que se debe encontrar una localización de acuerdo a los objetivos y negocio principal de la empresa, mismo que están resumido en brindar servicio de alquiler de cancha sintética con un precio al usuario conveniente y con costos reducidos. Por otra parte es necesario conocer las fuerzas localizacionales que influyen en el proyecto y en su ejecución.

Vías – Calles

Al momento se cuenta en Saraguro con vías (carreteras) suficientes para realizar actividades de transportación de los usuarios los cuales no tendrán problemas viales pues existe facilidad de movimiento vial.

Mano de Obra.- El recurso humano que opere en la empresa, mano de obra directa e indirecta será capacitado competentemente ya que por tratarse de un proceso de servicio directo con los clientes se necesita un exhaustivo

cuidado con relaciones interpersonales y entendimiento de la dinámica del servicio, es preciso mencionar que para el control de la calidad del servicio, se contará con un profesional que asesore en instalación y mantenimiento físico de la infraestructura.

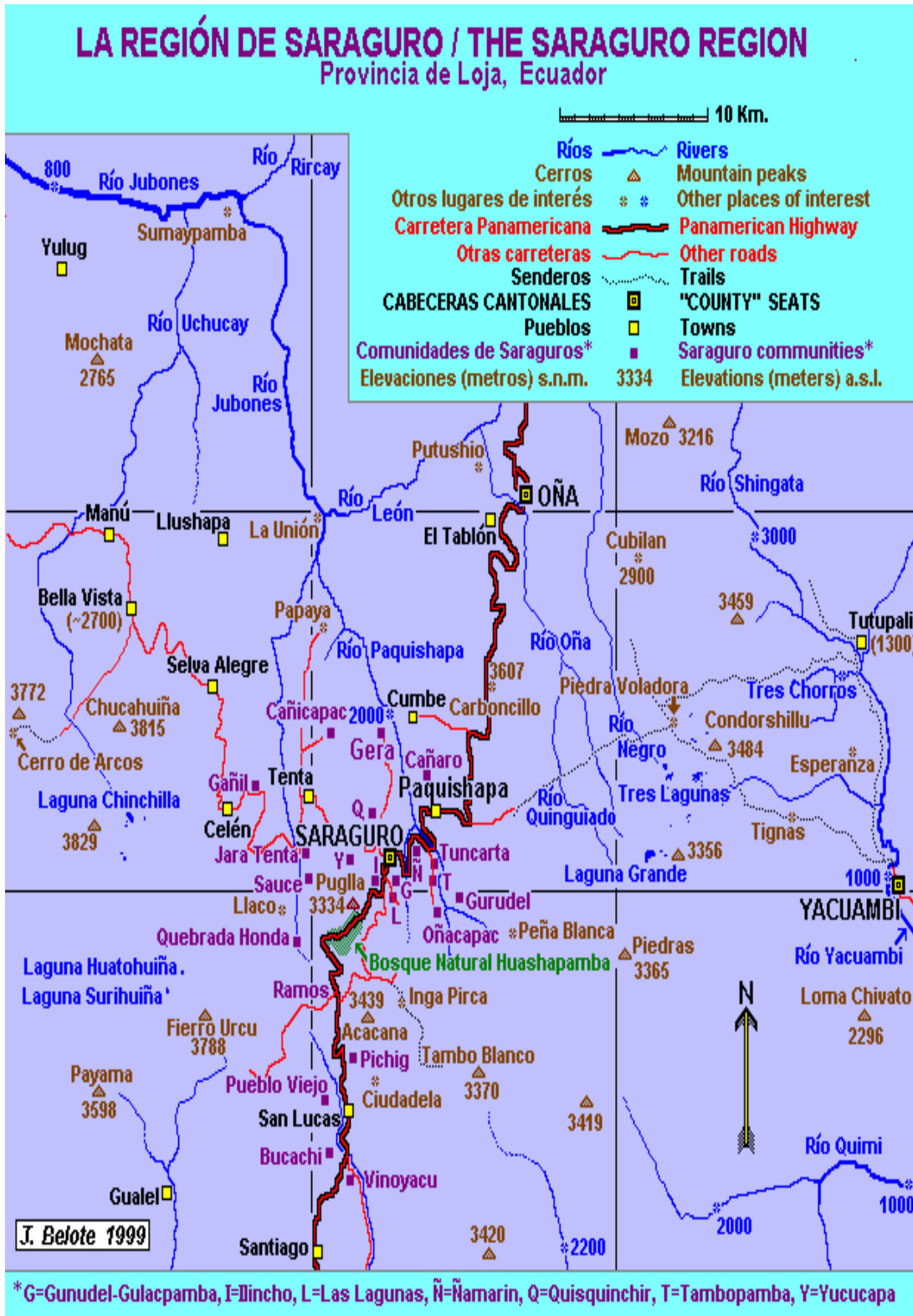
Servicios Básicos.- Se puede destacar que existe dentro de la infraestructura de la empresa los servicios de energía eléctrica, agua potable, línea telefónica y alcantarillado, son servicios fundamentales para los procesos administrativos y de operación.

g.2.1.1 MACROLOCALIZACIÓN.

El Cantón Saraguro y la ciudad del mismo nombre se ubica en el extremo sur oriental de la provincia de Loja - Ecuador, entre las siguientes coordenadas geográficas:

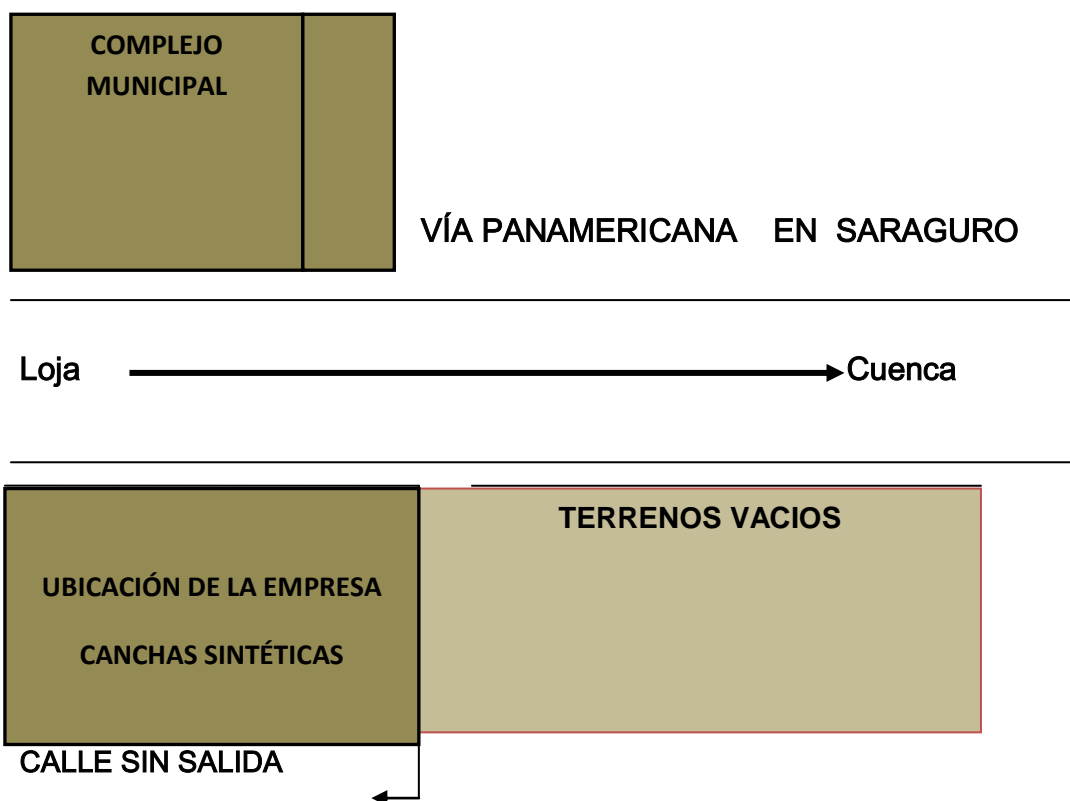
- ✓ 03° 19'49" latitud sur **(N)**
- ✓ 04° 45'00" latitud sur **(S)**
- ✓ 79° 29'54" longitud oeste **(E)**
- ✓ 80° 29'03" longitud oeste **(O)**

SARAGURO



g.2.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN

MICRO LOCALIZACIÓN³



g.2.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Tomando como base la participación que se tendría en el mercado se ha planificado el tamaño de la empresa desde el punto de vista administrativo y de capacidad de atención al cliente, se tomará más atención el segundo aspecto además, se tiene en consideración que en un futuro la empresa necesitará ampliar sus instalaciones por lo que habrá un margen de flexibilidad, en caso de que así lo requiera el mercado, es decir, el tamaño de la empresa en un inicio estará planificado para cubrir parte de la

³ Mapa de Ubicación por Divisiones – calles 2004, Municipio de Saraguro.

demanda insatisfecha pero con proyección para años posteriores y si es necesario realizar reinversiones, esto debido a la relatividad de la demanda ya que podría aumentar o disminuir esto según la dinámica de servicio y las preferencias del usuario.

En lo que tiene que ver con la utilización de la fuerza de trabajo, se ha previsto laborar en jornadas normales de horas de miércoles a domingo, dejando 4 semanas al año para mantenimiento, trabajando así solo 48 semanas, en horarios de 12h00 a 20h00pm.

Existen factores determinantes del proyecto que se deben relacionar con el tamaño tales como técnica e inversiones, para poder prever situaciones o problemas en lo posterior, por lo que es necesario tomarlas en cuenta para establecer el tamaño de la empresa. A continuación se detalla a que se refiere cada una de las determinantes.

Tamaño, Técnica e Inversiones.

Estos tres aspectos están relacionados en la instalación de la empresa ya que, el tamaño de esta se establece según el capital necesario a invertir y en base a la infraestructura que se necesitará, para ello se precisará de asesoría profesional de un ing civil quién nos ayudará con la distribución de espacios, e inversión que se necesita este en un ambiente adecuado, y el cliente este completamente seguro del buen servicio que se brinda,

pretendiendo obtener como resultado una elevada rentabilidad para la empresa con respecto a la inversión en los activos antes mencionados.

Tamaño y Mercado.

La cuantía de la demanda dentro de la determinación de la capacidad del proyecto, es primordial, es decir hay que considerar la demanda insatisfecha del servicio, y el porcentaje con que la empresa laborará atendiendo a dicha demanda insatisfecha.

Es necesario además conocer cómo se encuentra distribuido el mercado, para determinar geográficamente como está repartida la demanda, misma que es básica dentro de la toma de decisiones sobre el tamaño y localización de la empresa.

g.2.3. PROYECCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA.

La presente empresa ha previsto la capacidad instalada al 100% de 1.680 horas al año, tomando en cuenta las 48 semanas y dejando 4 para mantenimiento del césped, además atender 5 días por semana, 7 horas juego diario, esta capacidad ha sido proyectada con asesoramiento de profesionales, según la infraestructura y personal necesario, etc. se trabajará con los siguientes porcentajes de atención al cliente. Para mejor entendimiento de los lectores se expondrá la capacidad instalada en horas de juego, partidos totales y personas atendidas.

**CUADRO Nº 26
OBTENCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y PARTICIPACIÓN EN EL
MERCADO.**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA Nro. De horas que se utilizará el servicio en el año)	Capacidad Instalada en horas 100%	Capacidad Instalada en partidos jugados 100%	Capacidad Instalada en personas atendidas 100%
2012	27.498	1.680	3.360	40.320
2013	27.581	1.680	3.360	40.320
2014	27.664	1.680	3.360	40.320
2015	27.747	1.680	3.360	40.320
2016	27.830	1.680	3.360	40.320

Fuente: Cuadro Nº25
Elaboración: El Autor

Según el asesoramiento técnico, infraestructura física y demás espacios que se necesitan en la instalación de la empresa se construirá dos canchas deportivas con capacidad de jugar 2 partidos por hora, ósea 3.360 partidos en un año.

**CUADRO Nº 27
OBTENCIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA**

AÑOS	Capacidad Utilizada en horas 100%	Capacidad Utilizada en partidos jugados al año	Capacidad Instalada en personas atendidas 100% al año	% utilizado anualmente en forma progresiva
2012	1.344	2.688	32.256	80%
2013	1.512	3.024	36.288	90%
2014	1.680	3.360	40.320	100%
2015	1.680	3.360	40.320	100%
2016	1.680	3.360	40.320	100%

Fuente: Cuadro Nº 26
Elaboración: El Autor

Basados en el cuadro Nº 26 con la capacidad instalada de 1.680 horas anuales, o 3.360 partidos, se ha planificado que por razones de inicio e

inauguración de las instalaciones se ha designado un 80% de atención en el primer año (1.344 horas y 2.688 partidos) un 90% (1.512 horas y 3.024 partidos) en el segundo y a partir del tercero se trabajará al 100% - 1.680 horas y 3.360 partidos.

g.2.4. INGENIERÍA DEL SERVICIO.

En lo que se refiere a la ingeniería del servicio, se indica que ha sido diseñado en base a los resultados del estudio de mercado, planificación de la atención al cliente y asesoría de profesionales para brindar un servicio de características óptimas y flexibles, que aseguren su difusión.

El servicio tendrá las siguientes características técnicas:

- Brindar el servicio 7 horas en el día
- Realizar un servicio por hora mientras permanezcan los clientes en la cancha.
- Garantizar la eficiencia del servicio por parte de la empresa
- Tener una lista de clientes regulares.

g.2.5. PROCESO DEL SERVICIO.

Este proceso abarca todas las etapas que se deben realizar para brindar el presente servicio.

FASES DEL PROCESO DE ATENCIÓN.

- 1. LLAMADA ENTRANTE.-** La operadora recibe la llamada telefónica del cliente con un cordial saludo y agradecimiento por la preferencia de nuestro servicio y procede a explicar minuciosamente las condiciones del servicio su eficiencia el tiempo para que el cliente este enterado de cómo opera la empresa y así evitar posteriores reclamos.
- 2. RESERVACIÓN.-** Se anota la reservación de un espacio de juego por una hora o el tiempo requerido , especificando identidades de los clientes, la fecha de los días de juego etc.
- 3. CONFIRMACIÓN.-** aquí se especificará los números telefónicos y direcciones domiciliarias de un responsable de la reservación para evitar ciertos inconvenientes de mayor relevancia.
- 4. VERIFICACIÓN DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE.-** Se toma los datos referenciales antes mencionados se realiza la ubicación exacta del domicilio del cliente y de su lugar de trabajo.
- 5. LLEGADA DE LOS DEPORTISTAS-** Se los recibirá cordialmente haciéndoles conocer las instalaciones y las condiciones de uso, se les brindará los balones profesionales con pesos específicos para un juego cómodo, de igual forma se entregara un locker en el cual encontraran una toalla limpia, un candado y una llave para seguridad de sus pertenencias, aquí habrá un encargado de entregar vigilar y devolver el locker.

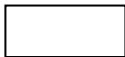
6. COBRO DEL ALQUILER.- Sin interesar el número de personas se cobrara el precio por hora mismo que es cancelado en su totalidad antes del juego.

7. SESIÓN DE JUEGO.- Esta se realizará en 60 minutos y se estará pendiente por alguna necesidad de los deportistas.

8. ASEO DE LA CANCHA, Se tomara 5 minutos en verificar algo de basura en la cancha o desprendimiento de césped etc.

FLUJOGRAMA DE PROCESO PARA RECEPCIÓN.

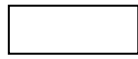
TIEMPO	SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO
1 minuto		1.- LLAMADA ENTRANTE
1´		2.- RESERVACIÓN
1´		3.- CONFIRMACIÓN DEL CLIENTE
2´		4.- VERIFICACIÓN DE INFORMACIÓN AL CLIENTE
1´		5.- LLEGADA DE DEPORTISTAS
1´		6.- COBRO DEL ALQUILER
60´		7.- SESIÓN DE JUEGO

5'		8.- ASEO - LIMPIEZA
Total= 72 Minutos/		Nota: puede haber flexibilidad de tiempo en minutos por imprevistos o dependiendo del servicio que se solicita

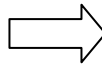
SIMBOLOGÍA UTILIZADA.



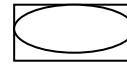
Operación



Inspección



Transporte



Op Combinada

g.2.6 Requerimiento de mano de obra directa e indirecta: El personal que la empresa contratará para el área administrativa y de servicio será el necesario para cumplir las funciones que la empresa necesite, esto para evitar la utilización de personal inadecuado. Con lo mencionado tendremos para el proceso de servicio 4 personas, esto teniendo en cuenta que el proceso no es considerado dificultoso ni necesita de alto manejo tecnológico de todas maneras en el estudio financiero se dará a conocer más detalles de la mano de obra directa e indirecta para la prestación de servicios. Para el funcionamiento de la empresa, se contará con la participación del siguiente personal:

CUADRO Nº 28
PERSONAL DE LA EMPRESA

No.	Cargo
1	Gerente
1	Secretaria – Contadora
2	Operativos
1	Cuidador

Fuente: Asesoría
Elaboración: El Autor

MAQUINARIA Y EQUIPOS

Para los trabajos de preparación de terreno tendremos las siguientes maquinarias y equipos a utilizarse:

Retroexcavadora (excavación)

Compactación (rodillo)

Retroexcavadora (desalojo)

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA LA INSTALACIÓN

Excavación y relleno

Compactado y nivelación

Canales de drenaje

INSTALACIÓN DEL CÉSPED

Tendido de los rollos

Unión de rollos

Colocación de líneas y arcos

Riego de la arena y el caucho

Cepillado y fibrilación

Especificaciones técnicas del césped

Eurograss:

Instalación completa con personal especializado en instalación de césped. será la empresa que nos proporcionara el césped sintético; siendo seleccionada esta empresa por su producto de excelente característica, certificación de calidad .

La tabla que veremos a continuación muestra las especificaciones técnicas del césped que será instalado en la cancha “El Peloteo” seleccionando un modelo cuyos materiales utilizados son de alta calidad garantizando un producto final de excelencia para lograr la entera satisfacción del cliente

Especificaciones técnicas del césped sintético

Hilado: ThiolonLSR® 11.000 dtx de TTC de BELGICA
Base: ThiobacAngelHair de TTC de BELGICA
Látex: EOCBelgium, BELGICA
Altura: 12 cms
Peso del hilado: 1.160 gr/m ²
Peso total: 2215 grs./m ² .
Ancho de los rollos: 4,10 m.
Material: 100% Polietileno, Resistencia U.V.
Hoyos de drenaje / m2: 50- Color: Verde
Puntadas por línea métrica: 200

Elaborado por: El autor

Fuente: www.canchas de césped ss.com.ec

g.2.7 Distribución de la Planta.

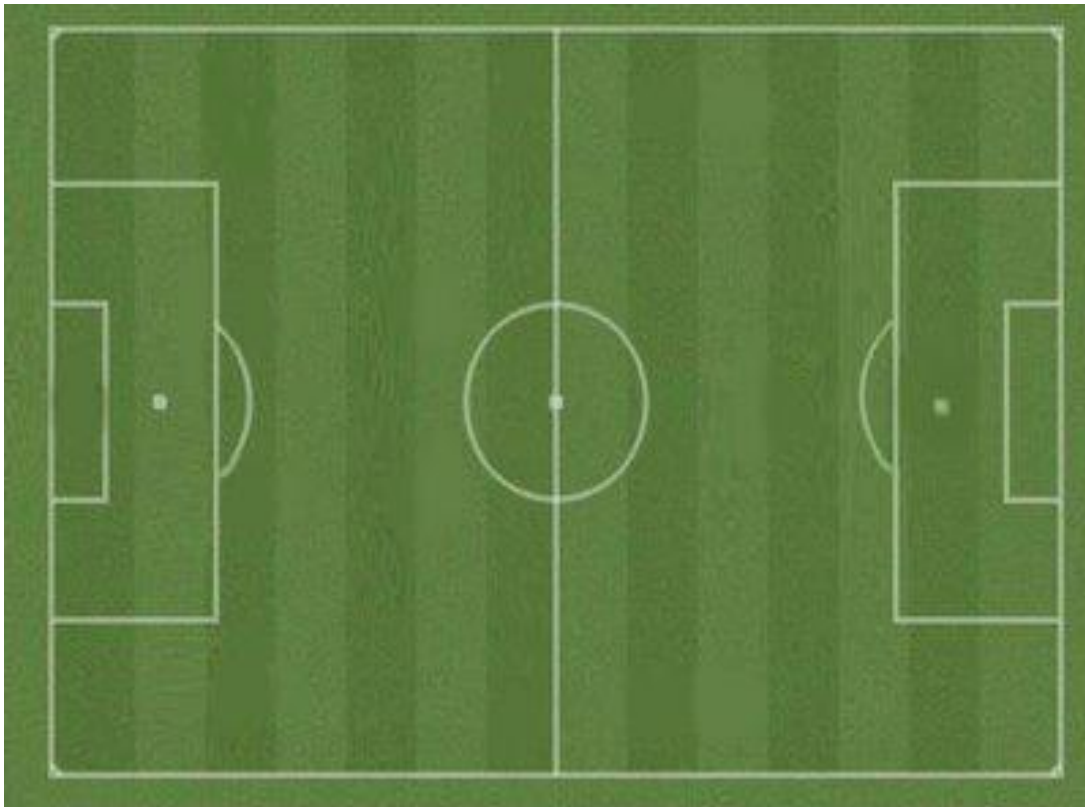
La presente ingeniería de proyecto, permitirá planificar y organizar aspectos de la empresa en lo que se refiere a instalación, funcionamiento, descripción de proceso de atención, además se precisará la distribución de la planta. Para determinar de una forma acertada la distribución de la planta, se tomó en cuenta dos áreas: una administrativa considerando espacios para abastecimiento de materiales, recepción, gerencia entre otras.

La distribución de la planta se la diseñó considerando que en toda el área asignada existan espacios suficientes para oficinas, es decir que tengan un orden encaminado a simplificar el trabajo y brindar seguridad, logrando así obtener eficiencia en las actividades de la empresa.

Para llevar a cabo el proyecto vamos a comprar un terreno de 1.600 metros cuadrados el mismo que estará distribuido en la construcción de las 2

canchas que tendrá la dimensión de 390 metros cuadrados cada una, dando un total de 780 metros en total, lógicamente que los profesionales en estas construcciones han dejado los espacios laterales correspondientes. Seguidamente se ve la distribución que comprende una cancha.

CANCHA DE CÉSPED SINTÉTICO



a) Campo de juego

La orientación del campo es muy importante y este se marcará con líneas visibles, la línea más larga se llama líneas de bandas y las más cortas se llaman líneas de meta. Deberá marcarse también una línea media a lo ancho del terreno que se llamará línea central.

El centro del campo estará visiblemente marcado con un punto, alrededor del cual se trazara una circunferencia de radio y en cada esquina del campo se colocará una banderola.

b) Área de meta

En cada extremidad del campo de juego y distanciado de cada poste del marco, se marcaran dos líneas perpendiculares a la línea de meta, se adentrarán en el campo de juego y se unirán a sus extremos mediante otra línea paralela a la línea de meta.

c) Área penal

En cada extremidad del campo de juego y a la distancia de cada poste del marco se trazarán dos líneas perpendiculares a la línea de meta, la cuales se adentrarán en el interior del campo. La superficie comprendida entre las líneas y la línea de meta se llama área penal. En cada una de estas áreas se marcará en forma visible un punto que estará situado sobre una línea imaginaria perpendicular a las línea de meta en su centro. Tomando como centros dichos puntos se trazará al exterior de cada área penal un arco con una circunferencia.

d) Área de esquina

Con un radio de un metro y medidos desde cada banderola de esquina, se marcará en la parte interior del terreno 4 arcos de circunferencia a los cuales se denominarán áreas de esquina.

e) Los marcos

En el centro de cada línea de meta se colocarán los marcos formados por dos postes verticales equidistantes de las banderolas de esquina, separados entre sí y unidos en sus extremos por un larguero horizontal.

f) Redes

Se colocarán redes por detrás de los marcos, enganchadas a los postes, al larguero horizontal y al suelo, estarán sujetas en formas convenientes y colocadas de manera que no estorben al guardameta.

Construcción del Edificio.- Es importante construir un edificio en el cual constará las siguientes divisiones: 2 camerinos, baños para hombre y mujeres, una oficina para la administración, una bodega para guardar los balones y chalecos y también vamos a construir un bar por medio del cual tendremos un ingreso por alquiler.

CUADRO N°29

Nro	ÁREAS	MEDIDAS (M2)
1	Canchas de Futbol, Preparación	780
2	Espacios laterales, 100 metros cada una.	200
3	Oficinas y recepción	17
4	Área de LoKers	40
5	Servicios Higiénicos	20
6	Camerinos y Duchas	50
7	Bodega Suministros de Limpieza	13
8	parqueaderos y servicios peatonales	400
9	Área libre	80
	TOTAL	1600

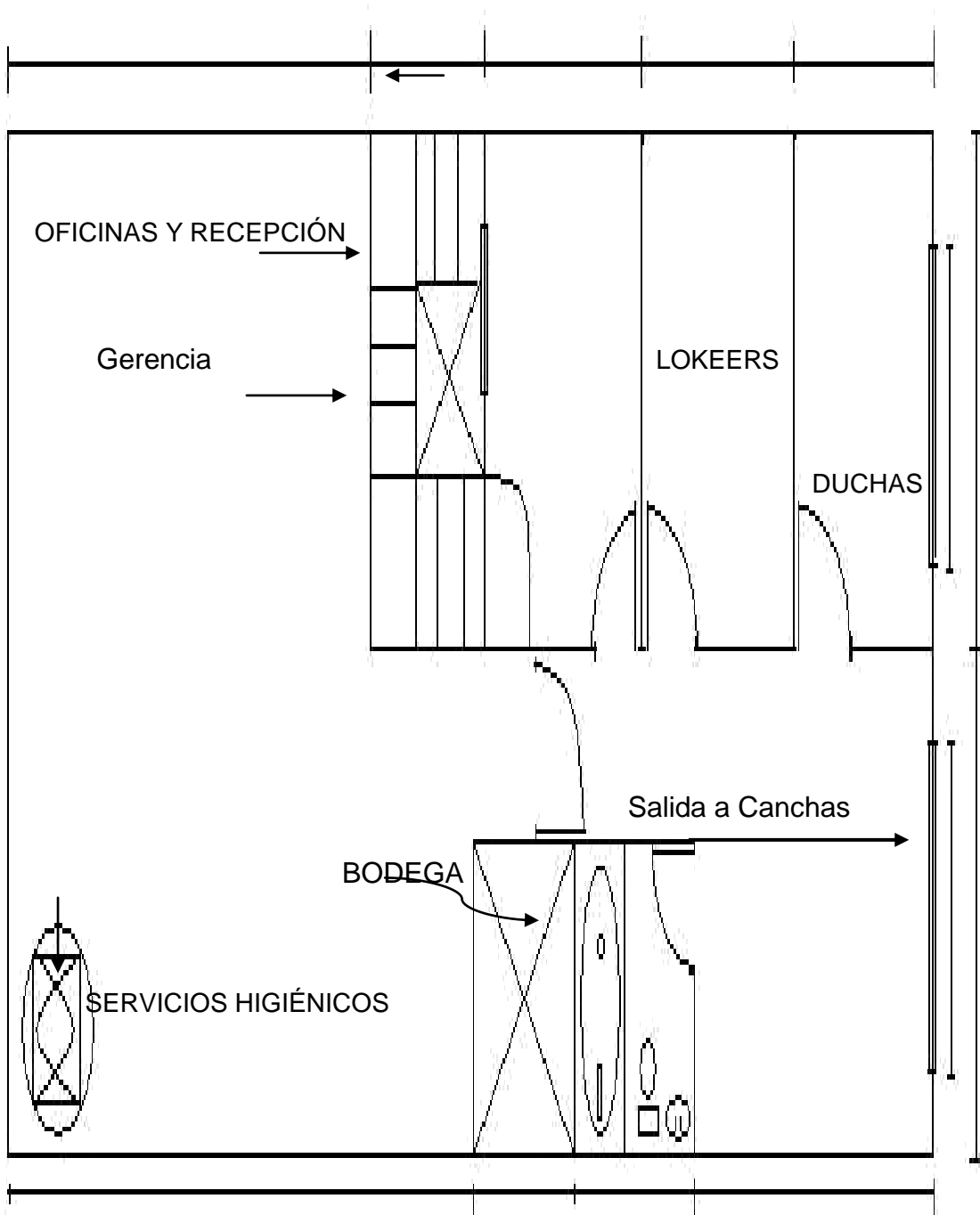
Fuente: Asesoría Ingeniería Civil

Elaboración: El Autor

Seguidamente se presenta un bosquejo de las instalaciones fuera de las canchas de futbol.

PLANO

ÁREA ADMINISTRATIVA



Seguidamente es pertinente presentar el estudio organizacional y el estudio financiero para establecer la factibilidad de instalar esta empresa de alquiler de cancha sintética en Saraguro.

g.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

La estructura organizativa que se presenta para la empresa es de una empresa de Responsabilidad Limitada.

Tipo de empresa.

La presente empresa se la ha reconocido como una entidad u organismo destinado a vender servicios deportivos y obtener un beneficio económico de ésta labor, la legislación ecuatoriana la reconoce y la viabiliza para realizar actividades productivas y de comercialización que satisfagan las necesidades de la comunidad. Su organización y constitución legal permiten a la empresa ser un organismo que ofrece garantía y seguridad.

g.3.1 Marco Jurídico

g.3.1.1 El capital de la empresa Estructura Legal y Organización

La empresa estará conformada por dos o más personas como una sociedad, las cuales consolidarán sus capitales para iniciar actividades empresariales y obtener beneficios económicos, además la presente empresa será

constituida como empresa de Responsabilidad Limitada y la razón social antes mencionada es el nombre que será registrado en el Registro Mercantil, el cual se utilizará en todo tipo de documentos que tengan que ver con la empresa.

Además se conformará con aportes de cada uno de los socios y se tendría que abonar bajo promesa legal y el pago no deberá ser menor a la mitad del capital suscrito por los socios para este y otros lineamientos jurídicos, la presente organización se regirá a las disposiciones de la ley de Compañías, Código de Comercio y Código Civil así describiremos el estado originario de la presente entidad.

g.3.2 Determinación de Niveles

Lo componen un grupo de organismos, agrupados de acuerdo al grado de autoridad que poseen pero de forma independiente en lo que respecta a las funciones que cumplen.

Nivel Legislativo:

Estará constituido por la Junta General de Socios convocados a Asamblea con fines comunes. La Junta General de Socios, tiene como función la de legislar sobre las políticas que debe seguir la organización, normar procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas y aspectos de consideración para la empresa.

Nivel Ejecutivo:

Lo constituye la persona que ejecuta los planes y programas impuestos por los niveles, legislativo y directivo, en este nivel se toma decisiones sobre políticas generales y actividades básicas, ejerciendo las funciones con autoridad para garantizar su cumplimiento.

Nivel Auxiliar y de Apoyo:

Lo conforma la Secretaria-Contadora y Servicios Generales, su función es la de colaborar con los otros sectores administrativos a la prestación de servicios con prontitud y eficiencia. En este nivel el grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional, o ejecutar actividades administrativas de rutina.

Nivel Asesor:

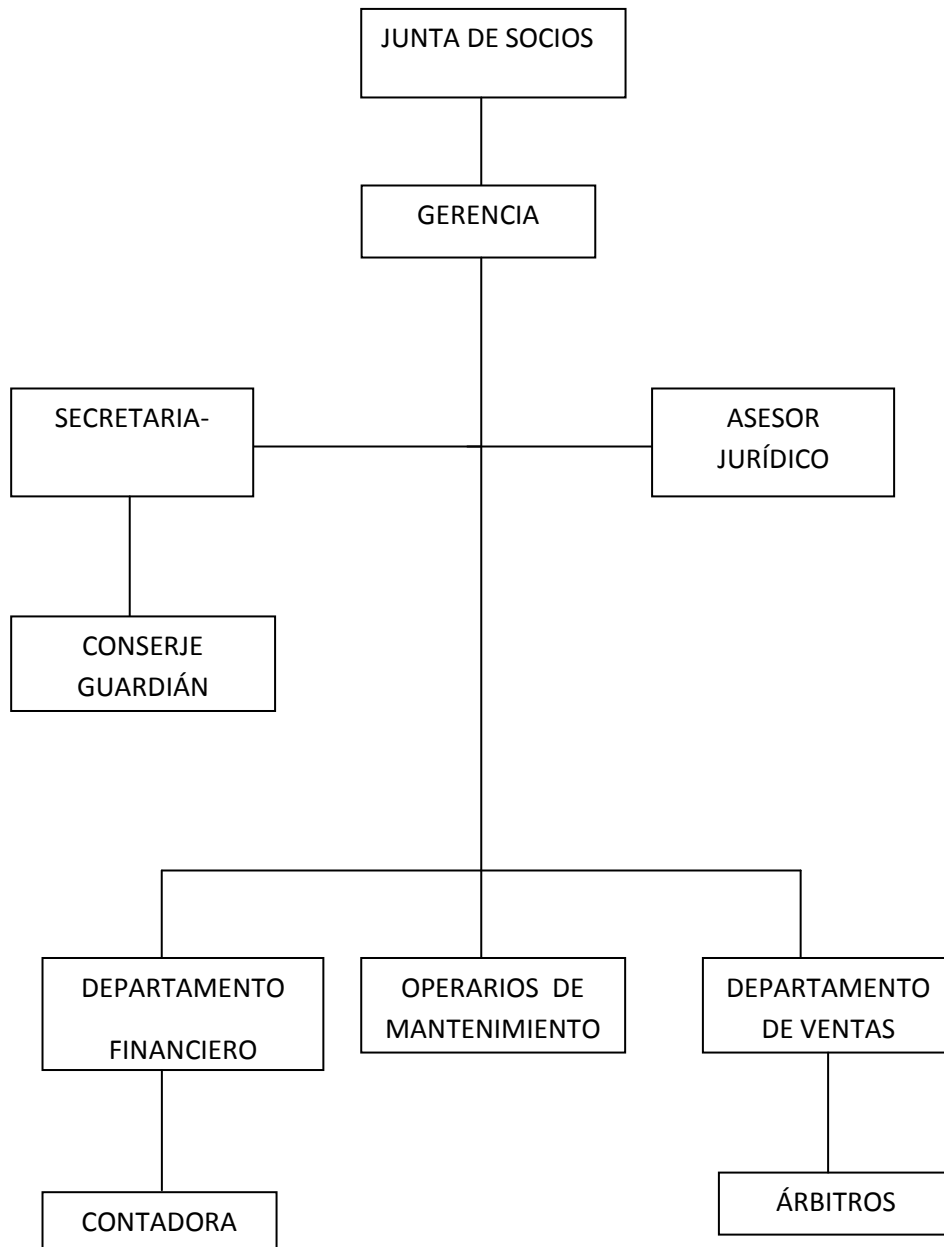
Estructurado por profesionales experimentados y con amplio conocimiento en determinadas áreas, cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica, económica, financiera, técnica y más áreas que tengan que ver con la empresa que esté asesorando, tomando en consideración que su autoridad de mando es mínima.

Nivel Operativo:

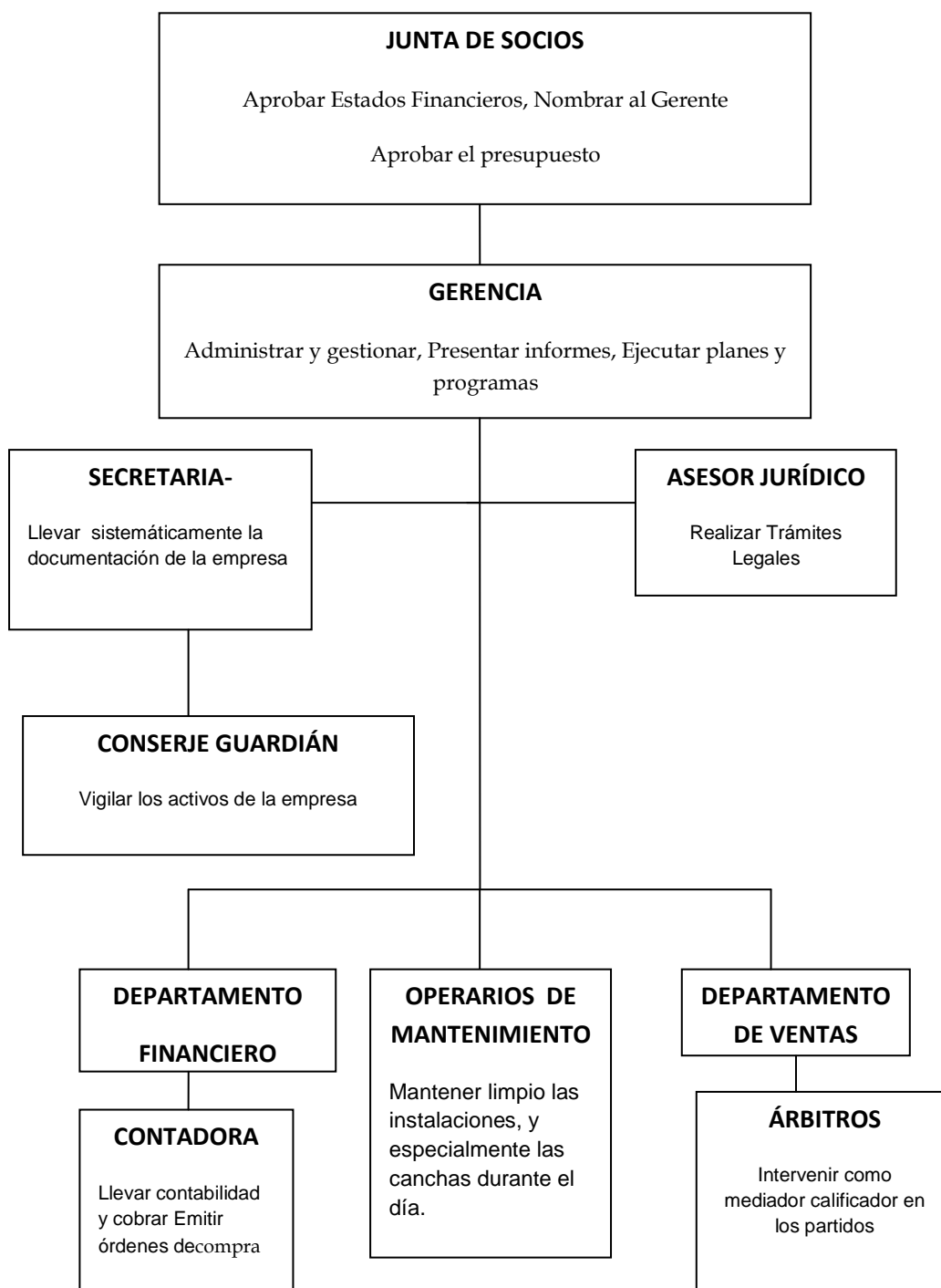
Conformado por los jefes departamentales y sus respectivos dependientes, en este nivel se da la responsabilidad directa de ejecutar las actividades básicas de la empresa, es decir, es el ejecutor material de las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

Seguidamente se exponen los organigramas para mejor información de los lectores y futuros inversionistas.

g.3.3 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



g.3.4 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



g.3.5 MANUAL DE FUNCIONES.

Se refiere a las funciones respecto a las tareas que debe cumplir cada persona en su puesto de trabajo y unidad administrativa; por otro lado se programa una mejor forma de selección de personal para los distintos cargos de la empresa y sus funciones respectivas.

GERENTE.

Nombre del puesto: Gerente.

Naturaleza del trabajo: Planificar, organizar, ejecutar, controlar y coordinar las diferentes actividades del sistema del sistema administrativo de la empresa.

FUNCIONES:

Planificar: Lo que va a realizar la empresa con la prestación de los servicios.

Organizar: Los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas.

Ejecutar: El plan de acción trazado.

Controlar: La ejecución de los planes para realizar los ajustes

Representar: Legalmente a la empresa en todas las actividades tanto técnicas como administrativas.

Seleccionar: El personal adecuado para tal función.

Coordinar: El desenvolvimiento del personal.

Características de la clase: Responsabilidad administrativa, económica y técnica en la ejecución de las actividades de la empresa, además es el encargado de tomar las decisiones dentro de la misma.

Requisitos mínimos:

- Título en Ingeniería Comercial o en Administración de Empresas
- Experiencia mínima tres años.
- Cursos de Relaciones Humanas.
- Cursos de Mercadotecnia.
- Cursos de Informática.
- Experiencia en toma de decisiones en áreas financieras.

SECRETARÍA

Nombre del puesto: Secretaria

Naturaleza del trabajo: Manejar y tramitar documentos e información confidencial de la empresa.

FUNCIONES.

Mantener: Buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas.

Manejar: Datos e información confidencial de la empresa.

Tramitar: Pedidos y órdenes.

Enviar y recibir: Correspondencia de la empresa.

Características de la clase: Responsabilidad técnica en el manejo de la información confidencial de la empresa.

Requisitos mínimos:

- Título de Secretariado Ejecutivo.
- Experiencia mínima dos años.
- Cursos de Relaciones Publicas
- Cursos de Informática.
- Cursos de Relaciones Humanas.

CONTADOR(A)

NOMBRE DEL PUESTO: Contadora

NATURALEZA DEL TRABAJO: Manejar la información contable y financiera de la empresa con responsabilidad, eficiencia y confidencialidad.

FUNCIONES.

Llevar: Sistemas contables en la empresa.

Preparar: Estados financieros cada periodo

Determinar: Un control previo a los gastos en que incurre la empresa

Organizar: Los registros contables de la empresa.

Realizar: El análisis financiero de la empresa, por periodos determinados

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Responsabilidad técnica en la ejecución correcta de las operaciones contables de la entidad.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Licenciatura – Doctorado en Contabilidad y Auditoria
- Experiencia mínima de dos años.
- Cursos de Contabilidad General y de Costos
- Cursos de Relaciones Humanas
- Cursos de manejo de software contable.

ASESOR JURÍDICO.

NOMBRE DEL PUESTO: Asesor Jurídico.

NATURALEZA DEL TRABAJO: Su función es la de suministrar asesoramiento jurídico y orientar a ejecutivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos legales.

FUNCIONES:

Analizar: Actividades relacionadas con la compra de bienes inmuebles, derechos, acciones y más.

Decidir: Sobre cuando se tendrá que recurrir a un asesoramiento externo.

Realizar: Cobros judiciales a personas retrasadas en el pago.

Actuar: Como Abogado defensor legal de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Debe responder ante la gerencia por todo el litigio y trámites judiciales de la empresa.

Requisitos mínimos:

- Título de Abogado.
- Experiencia mínima haber trabajado 2 años en actividades similares.
- Magníficas relaciones interpersonales.

OPERARIOS

NOMBRE DEL PUESTO: Operarios

NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecutar actividades directas de aseo y mantenimiento de las canchas e instalaciones anexas.

FUNCIONES:

Cumplir: Las disposiciones emanadas.

Procesar: La materia prima de buena calidad.

Evitar: Desperdicios de materia prima.

Operar: El equipo bajo su cargo.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Responsabilidad económica y técnica en sus labores.

Requisitos mínimos:

- Tener experiencia en la actividad de limpieza.
- Presentar certificado de salud.

CONSERJE – GUARDIÁN.

NOMBRE DEL PUESTO: Conserje – Guardián.

NATURALEZA DEL TRABAJO: Responsabilidad de salvaguardar todos los bienes de la empresa y colaboración en actividades afines con los servicios generales.

FUNCIONES:

Brindar: Seguridad y vigilancia de la empresa.

Velar: Por la conservación de los bienes de la empresa.

Controlar: Acceso de vehículos y deportistas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Responsabilidad del cuidado del aseo de la empresa y además controla y vigila el acceso dentro de la empresa.

Requisitos mínimos:

- Título de Bachiller.
- Haber cumplido el servicio militar obligatorio
- Cursos de guardiana.
- Curso de Relaciones Humanas.

g.4. ESTUDIO FINANCIERO.

g.4.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

g.4.1.1. Inversiones.

Las inversiones constituyen el monto a invertir para la puesta en marcha del proyecto y para que la empresa realice sus operaciones, así se las clasifica en tres rubros: Activos Fijos, Activos Diferidos y Activos Circulantes.

g.4.1.1.1. Activos fijos.

Son aquellas inversiones que realiza la empresa en terrenos, construcciones, maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres, equipos de oficina, etc., las mismas que son permanentes en la empresa y estarán sujetas a depreciación, seguidamente se detalla los activos mencionados.

- **Terreno.-** Para la instalación de la empresa se ha planificado la compra de un terreno de 1.600 metros cuadrados, con el objeto de tener el suficiente espacio para construcciones y más actividades que conlleva la gestión empresarial deportiva presente. (Anexo N°2).

- **Edificio- Construcciones.-** Las construcciones se dividen en dos plantas, 780 metros para las canchas y 780 metros para las

instalaciones, contando lógicamente con la distribución de todas las áreas necesarias. (Anexo N°3).

- **Césped.**-El césped sintético, será colocado en las áreas de las canchas en una proporción de 780 metros cuadrados, este ha sido cotizado en la ciudad de Quito a un precio de \$14 dólares el metro y se requirió la asesoría de un profesional en la materia, el costo total asciende a \$10.920 dólares. (Anexo N°4).
- **Muebles y Enseres.**- Aquí se encuentran los muebles de oficina que son necesarios para el proceso administrativo, que ascienden al valor de 704 dólares. (Anexo N° 5).
- **Equipo de Oficina.**- Constituyen los costos en que se deberá incurrir para adquirir los bienes que serán utilizados por el personal administrativo y de planta, como equipo de computo, sumadoras, etc., que fueron cotizados en nuestra ciudad, y que asciende a un monto de 1.010 dólares. (Anexo N°6).
- **Equipo de Computo.**- A este activo lo ubicamos aparte por proceso de depreciación, ya que hay que realizar una nueva reinversión en el cuarto año., el valor inicial es de \$900 . (Anexo N°7).

- **Instalaciones.**-Las instalaciones requeridas son avaluadas en 1.012 dólares tomando en cuenta que son de vital importancia para el proceso administrativo y de atención al cliente en las canchas. (Anexo N°8).
- **Imprevistos.**- Para este cálculo se tomó en cuenta el 3% del total de las inversiones fijas, cuyo monto asciende a 2.416,38 dólares.

CUADRO N° 30

VALOR DE LAS INVERSIONES FIJAS

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Terreno	19.200,00
Edificio	46.800,00
Césped	10.920,00
Muebles y Enseres	704,00
Equipo de oficina	1.010,00
Equipos de Computo	900,00
Instalaciones	1.012,00
Imprevistos (3%)	2.416,38
TOTAL	82.962,38

Fuente: Anexos N° 2, 3, 4,5, 6, 7,8
Elaboración: El Autor

g.4.1.1.2 Activos Diferidos.

Son los desembolsos que la empresa realiza con los propósitos de garantizar la normal estabilidad de la empresa, y obtener resultados positivos en el futuro.

- **Gastos de Constitución.-** Es un gasto que toda empresa debe realizarlo para establecerse en forma legal en la ciudad de Loja, este desembolso para la empresa representa 350 dólares.

- **Publicación del Estrato.-** Es un requisito indispensable el mismo que se lo realiza en la prensa de mayor circulación de la localidad con un valor de \$70.

- **Estudios del Proyecto.-** Son los gastos que comprende el estudio previo para poder implementar el proyecto (investigaciones para la ejecución del proyecto) con un costo de 600 dólares.

- **Afiliación a la Cámara de Turismo.-** Son los gastos concernientes a inscripción y funcionamiento otorgados por las cámaras de Turismo, según la ley vigente, el importe es de \$150.

- **Línea Telefónica.-** Son los gastos concernientes a pago por compra de la línea telefónica, cuyo costo suma un total de 80 dólares.

- **Marcas y Patentes.-** Son los gastos que se realiza para la identificación de la empresa cuyo monto es de 120 dólares.

**CUADRO N° 31
VALOR DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS**

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL \$
Gastos de Constitución	350
Publicación del Estrato	70
Estudios del Proyecto	600
Afiliación Cámara Turismo	150
Línea telefónica	80
SRI, Obtención RUC	0
Marcas y Patentes	120
Imprevistos (3%)	41,10
TOTAL	1.411,10

Fuente: Asesoría Legal
Elaboración: El Autor.

g.4.1.1.3 Activos Circulantes.

Son el tipo de activos que gozan de gran liquidez y pueden convertirse en efectivo, dinamizando así las actividades de los servicios, es necesario señalar que los cálculos de los siguientes activos serán tomados en cuenta para un mes de actividades.

Costo de Producción.- (costo primo) Comprende la materia prima directa y la mano de obra directa.

Mano de Obra Directa.- Son los operarios de limpieza que la empresa requerirá para mantenimiento de las canchas y más instalaciones. En los cuadros de salarios determinaremos los parámetros y obligaciones económicas según la ley, para el año 2010, tomando como base el

documento **La Tablita-2010**. El cálculo se lo realiza con base a un salario mínimo vital, el décimo tercero, el décimo cuarto, vacaciones, aportes al IESS, al IECE, al SECAP, etc., la información y su respectiva proyección se puede ver en el anexo N° 9.

Gastos por Servicios.- Son los gastos ocasionados por la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta y la carga fabril.

Materiales Indirectos.- Constituyen todos los gastos en materiales necesarios que de forma indirecta contribuyen a llegar al servicio terminado, así los chalecos, balones, y redes etc., la descripción y proyección la encontramos en el anexo N° 10.

Mano de Obra Indirecta.- Son los gastos por la contratación de un empleado que intervienen pero de forma indirecta en el proceso de atención, los mismos que se constituyen como árbitros masajistas, la información está en el anexo N°11.

Carga Fabril.- Son los gastos generados por agua, energía eléctrica y otros, además en lo que se refiere a las depreciaciones, reparación y mantenimiento, esta información se la expone en el anexo N° 12, 13, 14.

Costos de Administración.- Son los costos generados por la administración en que se incurrirá dentro de la etapa administrativa principalmente es decir, en las actividades de tramitación de documentos,

manejo de información, control de inventarios entre otras actividades administrativas.

Estos gastos comprenden además, los sueldos y salarios para el personal de esta área de administración, tomando en cuenta también otros gastos administrativos como teléfono, suministros de oficina etc. Esta información la encontramos en los anexos N°15, 16, 17, 18.

Gastos de Ventas.- En este rubro intervienen los gastos en que se incurre por las ventas y que deben ser anexados al costo del servicio, aquí encontramos los rubros de publicidad principalmente, esta información y su respectiva proyección para los 5 años de vida útil del proyecto la encontramos en los anexos N° 19.

CUADRO N° 32
VALOR DE LAS INVERSIONES CIRCULANTES

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Mano de Obra Directa	8.953,82	746,15
Materiales Indirectos	604,00	50,33
Mano de Obra Indirecta	9.783,64	815,30
Carga Fabril	785,92	65,49
Gastos de Administración	17.926,67	1.493,89
Gastos de Ventas	2.495,69	207,97
Imprevistos 3%	1.216,49	101,37
TOTAL	41.766,23	3.480,52

Fuente: Anexos N° 9 al 21

Elaboración: El Autor

CUADRO N° 33
VALOR TOTAL DE LAS INVERSIONES

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Activo Fijo	82.962,38
Activo Diferido	1.411,10
Activo Circulante	3.480,52
TOTAL	87.854,00

Fuente: Cuadros N° 30, 31,32

Elaboración: El Autor

g.4.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Tiene gran importancia determinar qué entidad financiará en parte el presente proyecto, para el crédito requerido, en este caso se utilizará como fuente a la CFN, por ser una institución que ayuda a generar el desarrollo empresarial por medio de créditos a largo plazo y a una tasa de interés baja, la empresa para su funcionamiento requiere de 87.854,00 dólares correspondientes a inversiones fijas, diferidas y circulantes. Se menciona que entre los requisitos para el préstamo la empresa debe estar legalmente constituida y presentar un proyecto tentativo de lo que quieren realizar, además los activos fijos serán comprados con el préstamo para que queden como garantía, la empresa deberá además estar con todos los pagos municipales al día, y deberá tener garantías de bancos locales.

g.4.2.1. Fuentes de Financiamiento.

Realizado el estudio sobre la inversión requerida para el proyecto se debió recurrir a las fuentes de financiamiento externo e interno. El capital propio a invertir será de 52.854,00 dólares (60.16%) el mismo que será cubierto por los socios de la empresa y 35.000 dólares (39.84%) restantes será financiado por la CFN a través de la línea de crédito multisectorial que posee una tasa de interés del 11% a un plazo de 5 años. Es necesario aclarar que estas especificaciones y condiciones del crédito a recibir fueron realizadas en el mes de abril del presente año, la amortización del crédito y del activo diferido la apreciamos en los anexos N° 22 y 23.

**CUADRO N° 34
FINANCIAMIENTO**

Financiamiento	Valor	%
Fuente Interna	52.854,00	60,16
Fuente Externa	35.000,00	39,84
TOTAL	87.854,00	100,00

Fuente: Cuadro 33 CFN

Elaboración: El Autor

g.4.3. ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

En todo proyecto es fundamental conocer cuánto va a costar el producto elaborado y qué ingreso se tendrá, lo que es de vital importancia para la implementación de una empresa.

g.4.3.1 Presupuesto de Costos.

Son todos los gastos que la empresa debe enfrentar durante el proceso productivo, así para una más específica y amplia explicación se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 35 DEL PRESUPUESTO DE COSTOS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN	25.552,46	26.066,31	26.592,82	27.210,71	27.763,50
COSTO PRIMO					
Mano de Obra Directa	8.953,82	9.177,67	9.407,11	9.642,29	9.883,35
GASTOS DE FABRICACIÓN					
Materiales Indirectos	604,00	616,68	629,63	642,86	656,36
Mano de obra Indirecta	9.783,64	10.028,23	10.278,94	10.535,91	10.799,31
CARGA FABRIL					
Depreciación del Edificio	2.106,00	2.106,00	2.106,00	2.106,00	2.106,00
Depreciación de Césped	1.965,60	1.965,60	1.965,60	1.965,60	1.965,60
Depreciación Mueb. y Enseres.	63,36	63,36	63,36	63,36	63,36
Depreciación Equipo de oficina	90,90	90,90	90,90	90,90	90,90
Depre Equipo de Computación	200,01	200,01	200,01	276,12	276,12
Depreciación de Instalaciones	91,08	91,08	91,08	91,08	91,08
Reparación y Mantenimiento	887,22	905,85	924,87	944,30	964,13
Agua Potable	69,12	70,57	72,05	73,57	75,11
Energía Eléctrica	556,80	568,49	580,43	592,62	605,07
Imprevistos (3%)	180,90	181,86	182,83	186,11	187,12
COSTO DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	<u>17.926,67</u>	<u>18.365,25</u>	<u>18.814,67</u>	<u>19.275,21</u>	<u>19.747,15</u>
Sueldos y Salarios	16.451,97	16.863,27	17.284,85	17.716,97	18.159,90
Suministros de Oficina	97,00	99,04	101,12	103,24	105,41
Gastos Generales	355,56	363,03	370,65	378,43	386,38
Teléfono	500,00	505,00	510,05	515,15	520,30
Imprevistos (3%)	522,14	534,91	548,00	561,41	575,16
GASTOS DE VENTAS	<u>2.495,69</u>	<u>2.548,10</u>	<u>2.601,61</u>	<u>2.656,24</u>	<u>2.712,02</u>
Publicidad	2.423,00	2.473,88	2.525,83	2.578,88	2.633,03
Imprevistos (3%)	72,69	74,22	75,78	77,37	78,99
GASTOS FINANCIEROS	<u>4.132,22</u>	<u>4.132,22</u>	<u>4.132,22</u>	<u>3.708,72</u>	<u>3.331,81</u>
Amortización Activo Diferido	282,22	282,22	282,22	282,22	282,22
Interés del préstamo	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.426,50	3.049,59
TOTAL	<u>50.107,03</u>	<u>51.111,87</u>	<u>52.141,32</u>	<u>52.850,88</u>	<u>53.554,48</u>

Fuente: Anexos Nro 9 al 21

Elaboración: El Autor

CUADRO N° 36
COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL PRIMER AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 1		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			8.953,82
Mano de Obra Directa	8.953,82		
GASTOS DE FABRICACIÓN			10.387,64
Materiales Indirectos		604,00	
Mano de obra Indirecta	9.783,64		
CARGA FABRIL			6.210,99
Depreciación del Edificio	2.106,00		
Depreciación de Césped	1.965,60		
Depreciación Mueb. y Enseres.	63,36		
Depreciación Equipo de ofic.	90,90		
Depreciación Equipo de Computación	200,01		
Depreciación de Instalaciones	91,08		
Reparación y Mantenimiento	887,22		
Agua Potable		69,12	
Energía Eléctrica		556,80	
Imprevistos (3%)		180,90	
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			17.926,67
Sueldos y Salarios	16.451,97		
Suministros de Oficina		97,00	
Gastos Generales		355,56	
Teléfono		500,00	
Imprevistos (3%)		522,14	
GASTOS DE VENTAS			6.627,91
Publicidad	2.423,00		
Imprevistos (5%)	72,69		
GASTOS FINANCIEROS			
Amortización Activo Diferido	282,22		
Interés del préstamo	3.850,00		
TOTAL	47.221,52	2.885,52	50.107,03

CUADRO N° 37
COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL SEGUNDO AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 2		TOTAL
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			9.177,67
Mano de Obra Directa	9.177,67		
GASTOS DE FABRICACIÓN			10.644,92
Materiales Indirectos		616,68	
Mano de obra Indirecta	10.028,23		
CARGA FABRIL			6.243,72
Depreciación del Edificio	2.106,00		
Depreciación de Césped	1.965,60		
Depreciación Mueb. y Enseres.	63,36		
Depreciación Equipo de oficina.	90,90		
Depreciación Equipo de Computación	200,01		
Depreciación de Instalaciones	91,08		
Reparación y Mantenimiento	905,85		
Agua Potable		70,57	
Energía Eléctrica		568,49	
Imprevistos (3%)		181,86	
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			18.365,25
Sueldos y Salarios	16.863,27		
Suministros de Oficina		99,04	
Gastos Generales		363,03	
Teléfono		505,00	
Imprevistos (3%)		534,91	
GASTOS DE VENTAS			6.680,32
Publicidad	2.473,88		
Imprevistos (5%)	74,22		
GASTOS FINANCIEROS			
Amortización Activo Diferido	282,22		
Interés del préstamo	3.850,00		
TOTAL	48.172,29	2.939,58	51.111,87

CUADRO N° 38
COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL TERCER AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 3		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			9.407,11
Mano de Obra Directa	9.407,11		
GASTOS DE FABRICACIÓN			10.908,57
Materiales Indirectos		629,63	
Mano de obra Indirecta	10.278,94		
CARGA FABRIL			6.277,14
Depreciación del Edificio	2.106,00		
Depreciación de Césped	1.965,60		
Depreciación Mueb. y Enseres.	63,36		
Depreciación Equipo de oficina.	90,90		
Depreciación Equipo de Computación	200,01		
Depreciación de Instalaciones	91,08		
Reparación y Mantenimiento	924,87		
Agua Potable		72,05	
Energía Eléctrica		580,43	
Imprevistos (3%)		182,83	
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			18.814,67
Sueldos y Salarios	17.284,85		
Suministros de Oficina		101,12	
Gastos Generales		370,65	
Teléfono		510,05	
Imprevistos (3%)		548,00	
GASTOS DE VENTAS			6.733,83
Publicidad	2.525,83		
Imprevistos (5%)	75,78		
GASTOS FINANCIEROS			
Amortización Activo Diferido	282,22		
Interés del préstamo	3.850,00		
TOTAL	49.146,56	2.994,77	52.141,32

CUADRO N° 39
COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL CUARTO AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 4		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			9.642,29
Mano de Obra Directa	9.642,29		
GASTOS DE FABRICACIÓN			11.178,77
Materiales Indirectos		642,86	
Mano de obra Indirecta	10.535,91		
CARGA FABRIL			6.389,65
Depreciación del Edificio	2.106,00		
Depreciación de Césped	1.965,60		
Depreciación Mueb. y Enseres.	63,36		
Depreciación Equipo de oficina.	90,90		
Depreciación Equipo de Computación	276,12		
Depreciación de Instalaciones	91,08		
Reparación y Mantenimiento	944,30		
Agua Potable		73,57	
Energía Eléctrica		592,62	
Imprevistos (3%)		186,11	
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			19.275,21
Sueldos y Salarios	17.716,97		
Suministros de Oficina		103,24	
Gastos Generales		378,43	
Teléfono		515,15	
Imprevistos (3%)		561,41	
GASTOS DE VENTAS			6.364,96
Publicidad	2.578,88		
Imprevistos (5%)	77,37		
GASTOS FINANCIEROS			
Amortización Activo Diferido	282,22		
Interés del préstamo	3.426,50		
TOTAL	49.797,49	3.053,39	52.850,88

CUADRO Nº 40
COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL QUINTO AÑO DE VIDA ÚTIL

RUBROS	AÑO 5		TOTAL
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			9.883,35
Mano de Obra Directa	9.883,35		
GASTOS DE FABRICACIÓN			11.455,66
Materiales Indirectos		656,36	
Mano de obra Indirecta	10.799,31		
CARGA FABRIL			6.424,49
Depreciación del Edificio	2.106,00		
Depreciación de Césped	1.965,60		
Depreciación Mueb. y Enseres.	63,36		
Depreciación Equipo de oficina.	90,90		
Depreciación Equipo de Computación	276,12		
Depreciación de Instalaciones	91,08		
Reparación y Mantenimiento	964,13		
Agua Potable		75,11	
Energía Eléctrica		605,07	
Imprevistos (3%)		187,12	
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			19.747,15
Sueldos y Salarios	18.159,90		
Suministros de Oficina		105,41	
Gastos Generales		386,38	
Teléfono		520,30	
Imprevistos (3%)		575,16	
GASTOS DE VENTAS			6.043,83
Publicidad	2.633,03		
Imprevistos (5%)	78,99		
GASTOS FINANCIEROS			
Amortización Activo Diferido	282,22		
Interés del préstamo	3.049,59		
TOTAL	50.443,57	3.110,91	53.554,48

g.4.3.2 Estructura de Ingresos.

Primeramente es necesario manifestar que se ha establecido el proceso técnico para la estimación de los ingresos, es decir, se ha dividido los costos totales para el número de partidos jugados por año, para determinar el margen de utilidad se debió estudiar los precios de la competencia, mismos que fluctúan en la ciudad de Loja, entre 25 y 30 dólares por hora a este costo se le incrementó un 60% de utilidad, y establecemos el ingreso total para el primer año; obteniendo un precio de venta al público para el primer año de **\$30** dólares, que se encuentra por encima de otros productos que son similares pero que no tienen el mismo uso ni ingredientes, por tanto se justifica que sea mayor el precio al público.

CUADRO N° 41

ESTRUCTURA DE INGRESOS PARA LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

AÑO	COSTOS TOTALES	Nº VECES DEL SERVICIO ANUAL	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD(50 %) PRECIO FINAL	TOTAL
1	50.107,03	2.688	18,64	30	80.171,26
2	51.111,87	3.024	16,90	27	81.778,99
3	52.141,32	3.360	15,52	25	83.426,11
4	52.850,88	3.360	15,73	25	84.561,41
5	53.554,48	3.360	15,94	26	85.687,16

Fuente: Presupuestos, Cuadro N° 27 Y 35 al 40
Elaboración: El Autor

g.4.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

El estado de pérdidas y ganancias para el periodo de vida útil de la empresa se lo calculó tomando en cuenta los ingresos por ventas del servicio, esto menos el costo de producción, de operación y desembolsos legales que se los indica en el siguiente cuadro, se obtiene la utilidad líquida en un periodo.

CUADRO N° 42

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	80.171,26	81.778,99	83.426,11	84.561,41	85.687,16
(-)Costos-Totales	50.107,03	51.111,87	52.141,32	52.850,88	53.554,48
(=)Utilidad Bruta-Ventas	30.064,22	30.667,12	31.284,79	31.710,53	32.132,69
(-) 15% Trabajadores	4.509,63	4.600,07	4.692,72	4.756,58	4.819,90
(=)Utilidad-antes- Impuestos	25.554,59	26.067,05	26.592,07	26.953,95	27.312,78
(-)Impuesto- renta	6.388,65	6.516,76	6.648,02	6.738,49	6.828,20
(=)Utilidad -antes-Reserva	19.165,94	19.550,29	19.944,06	20.215,46	20.484,59
(-)Reserva (5%)	958,30	977,51	997,20	1.010,77	1.024,23
(=)Utilidad –Líquida	18.207,64	18.572,78	18.946,85	19.204,69	19.460,36

Fuente: Presupuestos, CuadroN°35 y 41

Elaboración: El Autor

g.4.5 Punto de Equilibrio.

Permite tener conocimiento cuando son iguales tanto los ingresos por ventas y el total de los costos (fijos y variables), es decir es el punto donde la empresa no tiene pérdidas ni ganancias.

Para calcular el punto de equilibrio en forma matemática en función de la capacidad instalada y de las ventas; y gráfico, es necesario clasificar a los costos en fijos y variables.

En el siguiente cuadro se expone los costos fijos y variables, para luego proceder a calcularlos matemáticamente, en función de los ingresos por ventas y en función de la capacidad instalada, y por último a graficarlos y de esta manera obtener el punto de equilibrio.

Como se indicó anteriormente, primero se clasifica los costos en fijos y variables, para luego con la utilización de las formulas en función de las ventas y la capacidad instalada proceder al cálculo del punto de equilibrio.

- **Método Gráfico:** Es la representación gráfica en el que se especifica el punto de equilibrio mediante el plano cartesiano.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN

$$\text{a) En función de la capacidad instalada} = PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

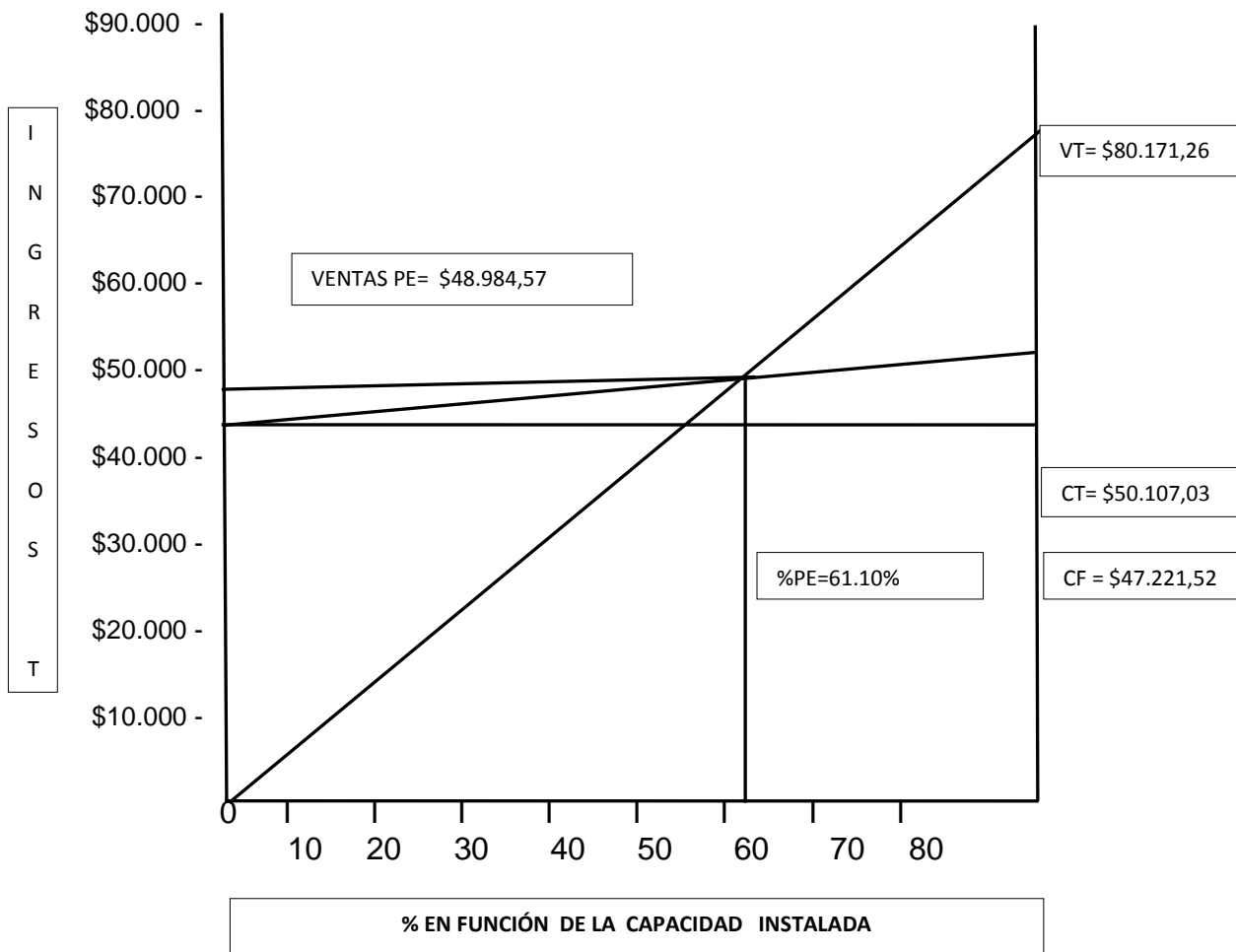
$$PE = \frac{47.221,52}{80.171,26 - 2.885,52} \times 100 = 61.10\%$$

b) En función de las ventas.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{47.221,52}{1 - \frac{2.885,52}{80.171,26}} = 48.984,57$$

c) Método Gráfico.



g.4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite cuantificar y determinar los costos que se requerirán para poner en marcha la empresa y los beneficios que se obtendrán como rentabilidad en periodos determinados de actividades. Para ello se elabora el flujo de caja como un primer indicador para determinar la situación financiera.

g.4.6.1 Flujo de Caja.

El flujo de caja, permite tomar decisiones sobre la evolución de la empresa durante la vida útil del proyecto, en donde se agrupan las fuentes de acuerdo al origen de los fondos. A este estado financiero se lo obtiene relacionando el total de ingresos con el total de los egresos de cada año de vida útil, para así conocer el flujo de efectivo que la empresa tendrá en el proceso de atención a los clientes deportistas.

**CUADRO Nº 43
FLUJO DE CAJA**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	80.171,26	81.778,99	83.426,11	84.561,41	85.687,16
Valor Residual					39.846,39
TOTAL DE INGRESOS	80.171,26	81.778,99	83.426,11	84.561,41	125.533,55
EGRESOS					
Costos de Producción	25.552,46	26.066,31	26.592,82	27.210,71	27.763,50
Costos Administrativos	17.926,67	18.365,25	18.814,67	19.275,21	19.747,15
Gastos de Ventas	2.495,69	2.548,10	2.601,61	2.656,24	2.712,02

Gastos Financieros					
Interés	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.426,50	3.049,59
15%Utilidad a Trabajadores	4.509,63	4.600,07	4.692,72	4.756,58	4.819,90
25% Impuesto a la Renta	6.388,65	6.516,76	6.648,02	6.738,49	6.828,20
TOTAL DE EGRESOS	60.723,09	61.946,48	63.199,84	64.063,73	64.920,35
Flujo de Caja	19.448,16	19.832,51	20.226,28	20.497,68	60.613,20
Depreciación Act Fijo	4.793,07	4.793,07	4.793,07	4.793,07	4.793,07
Amortización Act Diferido	282,22	282,22	282,22	282,22	282,22
Flujo Neto de Caja	24.523,45	24.907,80	25.301,57	25.572,97	65.688,49

Fuente: Presupuestos - Cuadros N° 35 y41

Elaboración: El Autor

Se puede interpretar estos resultados como el flujo de efectivo por año, que tiene dinámica permanente en la empresa, es decir, entradas y salidas en efectivo.

g.4.6.2 Valor Actual Neto

Este indicador de evaluación financiera señala el saldo actual, que resulta luego de la vida útil del proyecto, es decir, el valor que tiene la inversión a través del tiempo, bajo este concepto es factible de realizarlo cuando el valor actual neto es positivo, siempre y cuando la tasa de actualización utilizada sea un porcentaje que corresponda al costo de oportunidad de las inversiones en el mercado financiero.

CUADRO Nº 44**VALOR ACTUAL FACTOR ACTUALIZACIÓN = 11%**

AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	VALOR ACTUALIZADO
1	24.523,45	0,900900901	22.093,20
2	24.907,80	0,811622433	20.215,73
3	25.301,57	0,731191381	18.500,29
4	25.572,97	0,658730974	16.845,71
5	65.688,49	0,593451328	38.982,92
TOTAL			116.637,85

Fuente: Cuadro Nº 43

Elaboración: El Autor

Aplicando la fórmula se obtiene:

V.A.N = Sumatoria de Flujo neto – inversión

V.A.N = 116.637,85 – 87.854,00

V.A.N = 28.783,85

El V.A.N., indica que si el resultado es igual o superior a cero se acepte el proyecto y si es menor o negativo, no se lo acepte. Por tanto el proyecto es aceptable.

g.4.6.3. Relación Beneficio Costo.

Permite medir el rendimiento por cada dólar invertido, esta relación dicho de otra manera nos indica la capacidad de pago de la empresa, se lo obtiene realizando comparación de los valores actuales de los ingresos, con el valor actual de los egresos.

Cuando se obtiene un índice mayor a 1 en la relación beneficio – costo, el proyecto renta justo lo que el inversionista exige de la inversión

$$B/C = \text{Ingreso actualizado/Costos actualizados}$$

CUADRO Nº 45
RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

AÑOS	COSTO	FACTOR 11%	COSTO	INGRESO	FACTOR 11%	INGRESO
	ORIGINAL		ACTUALIZADO	ORIGINAL		ACTUALIZADO
1	50.107,03	0,9009009	45.141,47	80.171,26	0,900900901	72.226,36
2	51.111,87	0,8116224	41.483,54	81.778,99	0,811622433	66.373,67
3	52.141,32	0,7311914	38.125,28	83.426,11	0,731191381	61.000,46
4	52.850,88	0,6587310	34.814,51	84.561,41	0,658730974	55.703,22
5	53.554,48	0,5934513	31.781,97	85.687,16	0,593451328	50.851,16
TOTAL			191.346,79			306.154,86

Fuente: Presupuestos - Cuadros Nº 35 y 41

Elaboración: El Autor

$$B/C = 306.154,86/191.346,79$$

$$B/C = 1.60$$

Analizando, se puede observar que se tiene como resultado el valor de 1.60 dólares, ya que se tiene un dólar con cincuenta centavos para pagar cada dólar que la empresa debe; o, dicho de otra manera, el proyecto renta 0.60 centavos más de lo que el inversionista exige de la inversión.

g.4.6.4. Tasa Interna de Retorno

Es un indicador que indica la capacidad de ganancia de un proyecto y la factibilidad de ejecutarlo, cuando la TIR es superior al costo de oportunidad

del capital (o sea, aquel porcentaje de interés que le pagaría la banca privada sin correr riesgo alguno) se lo puede ejecutar.

El método que se ha utilizado es el de actualización o descuento, que establece la equivalencia actual de un monto de dinero que se recibirá en el futuro.

A continuación se aprecia la fórmula y luego el cuadro respectivo a este indicador.

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

CUADRO Nº 46
TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR 21%	VAN MENOR	FACTOR 22%	VAN MAYOR
1	24.523,45	0,826446281	20.267,32	0,819672131	20.101,19
2	24.907,80	0,683013455	17.012,36	0,671862403	16.734,62
3	25.301,57	0,564473930	14.282,07	0,550706887	13.933,75
4	25.572,97	0,466507380	11.929,98	0,451399088	11.543,62
5	65.688,49	0,385543289	25.325,76	0,369999252	24.304,69
SUMAN			88.817,49		86.617,86
			963,49		-1.236,14

Fuente: Cuadro Nº 43
Elaboración: El Autor.

$$TIR = (21.00\% + 1\%) * \left(\frac{963.49}{963.49 - (-1.236,14)} \right)$$

$$TIR = 21,44\%$$

Al realizar el análisis correspondiente, se puede observar que se tiene una TIR de 21.44% lo que da a entender que es una tasa superior a las ofertadas en financieras y otros proyectos, por lo que sí es conveniente invertir en el proyecto.

g.4.6.5 Periodo de Recuperación del Capital.

El periodo de recuperación da a conocer el tiempo en que la empresa tardará en solventar la Inversión Inicial mediante el flujo de entradas de efectivo que producirá el proyecto. Para determinar si el proyecto es aceptable o no se debe analizar si el periodo de recuperación es inferior al periodo de vida útil del proyecto, y si el tiempo es mayor no se lo debe aceptar. A continuación se expone la fórmula para este indicador y el cuadro respectivo.

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

CUADRO N° 47
PERIODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO
0	87.854,00	
1		24.523,45
2		24.907,80
3		25.301,57
4		25.572,97
5		65.688,49
TOTAL		165.994,28

Fuente: Cuadro N° 43

Elaboración: El Autor.

Aplicando la fórmula:

$$PRC = 4 + \left(\frac{87.854 - 100.375,79}{25.572,97} \right)$$

$$PRC = 4 + 0,19$$

$$PRC = 3,81 \text{ años}$$

$$0,81 \times 12 = 9,72 \text{ meses}$$

$$0,72 \times 30 = 21 \text{ días}$$

Con el resultado obtenido, se puede observar que la inversión inicial será recuperada en 3 años, 9 meses y 21 días.

g.4.6.6 Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad adopta los resultados de un modelo cuando cambian las circunstancias de alguna variable, es decir trata de manifestar las variaciones de rentabilidad del proyecto debido a la modificación de uno de los componentes del modelo analizado, como es el caso de incrementar sus costos y disminuir sus ingresos. Para ello se procede a calcular la nueva tasa interna de retorno y así se puede conocer si el proyecto es o no sensible a las variaciones.

Luego de realizar los análisis de sensibilidad se ha obtenido que el proyecto puede soportar un 6% de incremento en los costos, y un -3.5% de disminución en los ingresos, si se sobrepasa de los porcentajes encontrados, el proyecto se afecta financieramente, con la información

expuesta se tiene que el proyecto es viable ya que soporta variaciones en los diferentes factores externos de tipo económico que puedan causar turbulencia en la gestión de la empresa. Seguidamente se exponen los dos cuadros en estudio.

CUADRO Nº 48

SENSIBILIDAD CON EL 6% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL +	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		6,00%			17,50%		18,50%	
0						-87.854,00		-87.854,00
1	50.107,03	53.113,46	80.171,26	27.057,80	0,851064	23.027,91	0,843882	22.833,59
2	51.111,87	54.178,58	81.778,99	27.600,41	0,724310	19.991,24	0,712137	19.655,26
3	52.141,32	55.269,80	83.426,11	28.156,31	0,616434	17.356,50	0,600959	16.920,79
4	52.850,88	56.021,94	84.561,41	28.539,48	0,524624	14.972,51	0,507139	14.473,47
5	53.554,48	56.767,74	85.687,16	28.919,42	0,446489	12.912,20	0,427965	12.376,50
						406,37		-1.594,39

NTIR = 17,70%

TIR DEL PROYECTO = 21,44%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tirproy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **3,73%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.)
*100

% Var. = **17,42%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = 0,9

CUADRO Nº 49

SENSIBILIDAD CON EL – 3.50% DE DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL -	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			-3,50%		17,50%		18,50%	
0						-87.854,00		-87.854,00
1	50.107,03	80.171,26	77.365,26	27.258,23	0,851064	23.198,49	0,843882	23.002,72
2	51.111,87	81.778,99	78.916,73	27.804,86	0,724310	20.139,33	0,712137	19.800,86
3	52.141,32	83.426,11	80.506,20	28.364,88	0,616434	17.485,07	0,600959	17.046,13
4	52.850,88	84.561,41	81.601,76	28.750,88	0,524624	15.083,42	0,507139	14.580,68
5	53.554,48	85.687,16	82.688,11	29.133,63	0,446489	13.007,84	0,427965	12.468,18
						1.060,15		-955,43

NTIR = 18,03%

TIR DEL PROYECTO = 21,44%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tirproy. - Nueva Tir
 Dif.Tir.= **3,41%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.)
 *100
 % Var. = **15,92%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir
 Sensibilidad = **0,9**

**CONCLUSIONES
Y
RECOMENDACIONES**

h. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

h.1 CONCLUSIONES

- En el mercado objeto de estudio que se constituye en el cantón Saraguro, en cuanto a ofertar servicios de alquiler de canchas deportivas para fútbol se ha obtenido una demanda insatisfecha en horas de 27.498 horas de juego en el primer año, lo cual representa un significativo mercado disponible, incluso tomando en consideración que el servicio no tiene competencia en la localidad.
- Con el estudio técnico se puede determinar que el equipo a utilizar es de fácil adquisición en nuestro medio ya que no son de alta tecnología, de igual manera los materiales y más materias primas necesarias, se las encuentra en el área en cantidades suficientes en ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca.
- Es necesario que el proceso de atención del servicio sea dirigido y controlado por personas con experiencia en deportes como el fútbol, no se puede contratar para supervisar a personas sin estudio en cultura física para que trabajen como árbitros.
- En lo que se refiere a las inversiones (\$87.854,00) se establece que no es exagerada ya que como se manifestó que el césped y el equipo son básicos, además la estructuración legal se la realiza por una única vez, y

en lo que tiene que ver a activos circulantes o capital de trabajo, este tendrá una rotación mensual.

- De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo lo cual asegura que la inversión tenga un valor significativo luego de los 5 años de vida útil del proyecto. Además para el presente proyecto la TIR es de 21.44%, siendo este valor mayor a las tasas pasivas del banco, por lo cual el proyecto es aceptable y ejecutable. Se ha obtenido también la relación beneficio costo, misma que asegura que por cada dólar que deba la empresa se tiene 1.60 dólares para pagar, lo cual refleja liquidez y el margen de utilidad.

- Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad, reflejan que la empresa soporta un 6% de incremento en los costos y un 3.50% de disminución en ingresos por lo cual el proyecto es aceptable al otorgar un margen de error en cálculos de mercado, técnicos y financieros.

h.2 RECOMENDACIONES

- Aprovechar el mercado existente, ya que hay gran interés en practicar el fútbol en canchas sintéticas por los pobladores de Saraguro, por lo que además de cuidar su salud y prevenir futuras enfermedades también el proyecto generará mayor actividad para un ambiente turístico y de entretenimiento sano.
- Los costos de oferta del servicio a los deportistas no resultan altos en construcciones, adecuaciones compra de equipo, a pesar de ser de fácil estructuración, en lo referente a la materia prima (césped etc) esta no escasea durante el año ya que se compra todo el año en otras provincias.
- Se debe aprovechar las líneas de crédito de la CFN, a una tasa de interés del 11% anual lo cual favorece a las conveniencias del proyecto ya que otorgan 2 años de gracia, permitiendo tener más tiempo para hacer trabajar el capital.
- Que el proyecto sea puesto a consideración ante la SENPLADES, MIPRO, para establecer formas de financiamiento total, apegándose a las nuevas políticas productivas de desarrollo en producción de bienes y servicios.

BIBLIOGRAFÍA

i . BIBLIOGRAFÍA

- GUÍA DE ESTUDIO, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Módulo IX, Universidad Nacional de Loja, Loja * Ecuador 2007-2008.
- ECUADOR Y SU REALIDAD 2006-2007. Autores: Lola Vásquez y Napoleón Saldos Quito – Ecuador.
- FONAPRE BID. Preparación de proyectos, Quito – Ecuador 1981.
- ENCICLOPEDIA Encarta © 2007 Microsoft Corporación.
www.google.com
- www. Canchas sinteticas.com
www.monografias.com
- ENCICLOPEDIA. MICROSOFT. ENCARTA. 2 005.
- COHEN, E . (1992). Evaluación De Proyectos de servicios. Siglo Veintiuno.
- LEDESMA MARTÍNEZ, ZULEIMA. (1997). Análisis Económico Social de un Proyecto de Inversión
- CIRCULO DE LECTORES. (1991).Curso Básico De Administración. Editorial Norma.
- COLOMA, F. (1991). Evaluación de proyectos de inversión. Monografias.com

- [www.google.com / tipos de canchas deportivas.htm](http://www.google.com/tipos-de-canchas-deportivas.htm).
- [www.historia del futbol .com](http://www.historia-del-futbol.com)
- BLANCO Adolfo. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán, 4ta edición.
- ILPES. Guía para la Presentación de Proyectos y Base Legal de Constitución de una Empresa Siglo XXI Editores. 10 edición.
- MARIOTTI John. Marketing. Mac Graw Hill

ANEXOS

J. ANEXOS**ANEXO N° 1****ENCUESTA APLICADAS**

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

Estimado Señor(a).

Con el objeto de realizar un estudio sobre la factibilidad de implementar una empresa de servicio de alquiler de canchas deportivas en nuestra ciudad, nos dirigimos hacia Ud para solicitarle su mayor sinceridad al contestar las siguientes preguntas.

Datos Generales:

Parroquia:

Edad

15-20 ()

21-30 ()

31-40 ()

41-55 ()

>56 ()

Ocupación:

Estudiante ()

Trabajador ()

Sexo:

Femenino ()

Masculino ()

1.) Determine su ingreso económico mensual, (en dólares) :

\$1 a 200 () 401 a 500 ()

201 A 300 () 501 a 600 ()

301 A 400 () 601 a \$700 ()

Más de \$700 ()

Datos Específicos:

2). Indique si Ud gusta practicar en la actualidad algún deporte en sus tiempos libres, o fines de semana etc.

SI () NO ()

Si señalo la opción NO agradecemos su colaboración.

3). Indique las razones por las cuales Ud. realiza deporte en sus tiempos libres:

1 Por distracción

2 Por salud

3 Profesión

4 Otra

4) Indique si su deporte favorito es el futbol

SI () NO ()

Si respondió NO a la pregunta anterior termina la encuesta.

5) Si respondió afirmativamente la pregunta anterior, manifieste si desearía practicarlo en una infraestructura apropiada y cómoda.

SI () NO ()

Porque.....

5) Con que frecuencia Ud. practica este deporte

1-3 veces a la semana ()

4-6 veces a la semana ()

Más de 6 veces ()

Otro.....

6) Indique en que horarios prefiere practicar este deporte.

Matutino () Vespertino () Nocturno ()

7) Las canchas en que ud practica el futbol están estructuradas de :

Cemento ()

Asfalto ()

Arcilla ()

Césped ()

Otra.....

8) Que criterio tiene ud sobre las canchas de futbol con césped sintético.

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

- 9) En caso de instalarse una empresa que oferte el alquiler de canchas de futbol con césped sintético para nuestro cantón Saraguro, ocuparía Ud. los servicios de dicho centro.

SI () NO ()

Porque.....

- 10) ¿Qué servicios le gustaría que oferte la empresa de servicios de alquiler de canchas sintéticas.

Servicio de Duchas individuales ()

Servicio de Bar – Restaurant ()

Implementos deportivos de última generación ()

Servicio de Garaje ()

Otros que Ud. sugiera

.....

- 11) Cual es el precio que ud pagaría por acceder al alquiler de una cancha sintética por una hora.

\$25-35 () \$36 – 45 () >\$46 ()

- 12) ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse con mayor frecuencia?

Televisión () Prensa () Vallas publicitarias ()

Radio () Revistas () Propaganda ()

Internet () Otros ()

- 13) ¿Si su respuesta fue la televisión, que canal local sintoniza?

UV Televisión () Ecotel () TV Sur ()

¿Qué horario?

06h00 a 12h00 () 12h00 a 18h00 () 18h00 a 24h00 ()

Otros horario, Indique:

14) ¿Si su respuesta fue la radio, qué emisoras locales escucha?

Luz y Vida () Matovelle () Cariamanga ()

Otras radios, Indique:

¿Qué horario?

06h00 a 12h00 () 12h00 a 18h00 () 18h00 a 24h00 ()

Otros horario, Indique:

15) ¿Si su respuesta fue la prensa, indique las que son de su preferencia?

LA HORA () CRÓNICA () CLASIFICADOS ()

¿Qué días?.....

Lunes - viernes () Sábado - Domingo ()

Gracias por su colaboración

ANEXO N°2**VALOR DE TERRENO Y LAS CONSTRUCCIONES**

ACTIVOS	UNIDAD	CANT.m2	V. UNIT.	V. TOTAL
TERRENO	1	1600	12	19.200,00
TOTAL				19.200,00

**ANEXO N° 3
VALOR DEL EDIFICIO**

ACTIVOS	UNIDAD	CANT.m2	V. UNIT.	V. TOTAL
EDIFICIO	Unidad	780	60	46.800,00
TOTAL				46.800,00

**ANEXO N°4
VALOR DEL CÉSPED**

ACTIVOS	UNIDAD	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
CÉSPED 40 * 45 cm	Metro cuadrado	780	14	10.920,00
TOTAL				10.920,00

La información sobre EL CESPED que se expone, se la obtuvo de facturas proforma hechas en empresas de Quito y Guayaquil, la cual es una de las encargadas de distribuir este tipo de activo a otras empresas que ofertan servicios similares a la presente.

Seguidamente se da a conocer las adquisiciones en muebles, enseres, equipo de oficina entre otros activos necesarios para el funcionamiento normal de los servicios de la empresa.

ANEXO Nº 5
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDA D	CANTIDA D	V.UNI T.	V. TOTAL
MUEBLES Y ENSERES DE ADMINISTRACIÓN				
Escritorio Modular tipo Múltiple - Melamina	unidad	1	120	120
Sillón de Oficina	unidad	2	80	160
Sillas Plásticas	unidad	12	3	36
Lokers Metálicos	unidad	30	5	150
Botiquín + Medicina básica	unidad	1	120	120
Archivador metálico	unidad	2	50	100
Basureros	unidad	6	3	18
TOTAL:				704,00

El equipo de oficina que se muestra, fue cotizado en almacenes de nuestra ciudad y está también sujeto a depreciación, la cual se la mostrará más adelante.

ANEXO Nº 6
EQUIPO DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	UNIDAD	CANT	V.UNIT.	V. TOTAL
Calculadora Sumadora CASIO	unidad	1	30	30
Impresora - Teléfono Central - fax	unidad	1	160	160
Equipo de Sonido + Amplificador	unidad	1	700	700
Extintores	unidad	3	40	120
TOTAL:				1010,00

El equipo de oficina que se muestra, fue cotizado en almacenes de nuestra ciudad por un valor de \$1.010.

ANEXO Nº 7
EQUIPO DE CÓMPUTO

EQUIPOS DE OFICINA	UNIDAD	CANTIDAD	V.UNIT.	V. TOTAL
Equipo Informático	unidad	1	900	900
TOTAL:				900,00

Se aclara que la computadora tiene un valor de \$900 , pero para la reinversión al cuarto año tendrá un valor actualizado, sus depreciación se mostrará en el respectivo cuadro.

ANEXO Nº 8
VALOR DE LAS INSTALACIONES

TIPO DE INSTALACIONES	Nro	PRECIO	TOTAL
Instalaciones -energía eléctrica (ptos)	35	10	350
Instalaciones de teléfono	4	8	32
Instalaciones de agua	42	15	630
TOTAL			1012,00

Las instalaciones han sido planificadas con ayuda de expertos en instalación de canchas sintéticas para futbol, se ha cotizado los precios al valor de la localidad de Saraguro.

ANEXO Nº 9
VALOR DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

DENOMINACIÓN	VALORES
Remuneración Unificada	264,00
Decimo tercero	22,00
Decimo cuarto	22,00
Vacaciones	11,00
Aporte patronal 11,15% R.U	29,44
Fondos de Reserva	22,00
Aporte al IECE 0,5%	1,32
Aporte al SECAP 0,5%	1,32
TOTAL	373,08
Numero de operarios	2
TOTAL MENSUAL	746,15
TOTAL ANUAL	8.953,82

La mano de obra directa está calculada en base a la tabla salarial del 2010, con su última regulación con el salario unificado \$264, además con la remuneración unificada como lo hacen la mayoría de empresas locales, centrándonos así más a la realidad.

PROYECCIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

AÑOS	VALOR ANUAL
1	8.953,82
2	9.177,67
3	9.407,11
4	9.642,29
5	9.883,35

La mano de obra directa para los años de vida útil del proyecto ha sido calculada en base a un promedio técnico de incremento de sueldos y salarios de años anteriores, así el incremento será del 2.5% que se ha venido estableciendo en proyectos de inversión en nuestro país.

ANEXO Nº 10

MATERIALES INDIRECTOS

ESPECIFICACIÓN	UNID.	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Chalecos	Unidad	48,00	3,00	144,00
Balones	Unidad	10,00	30,00	300,00
Redes	Unidad	8,00	20,00	160,00
TOTAL				604,00

Los materiales indirectos necesarios para ofertar el servicio deportivo, son los chalecos, balones, y redes, estos son comprados en número suficiente para los jugadores que participen, de igual manera los balones son de gran

calidad para obtener duración. La proyección es realizada con la tasa de inflación actual.

PROYECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA

AÑOS	VALOR ANUAL
1	604,00
2	616,68
3	629,63
4	642,86
5	656,36

ANEXO Nº 11

MANO DE OBRA INDIRECTA

DENOMINACIÓN	VALORES
Remuneración Unificada	290,00
Decimo tercero	24,17
Decimo cuarto	22,00
Vacaciones	12,08
Aporte patronal 11,15% R.U	32,34
Fondos de Reserva	24,17
Aporte al IECE 0,5%	1,45
Aporte al SECAP 0,5%	1,45
TOTAL	407,65
Numero de Obrero-Supervisores	2
TOTAL MENSUAL	815,30
TOTAL ANUAL	9.783,64

PROYECCIÓN DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA

AÑOS	VALOR ANUAL
1	9.783,64
2	10.028,23
3	10.278,94
4	10.535,91
5	10.799,31

ANEXO Nº 12
LA CARGA FABRIL

ESPECIFICACIÓN	UNID.	V. UNIT.	C. ANUAL	V. TOTAL
Agua	m3	0,096	60	69,12
Energía Eléctrica	Kw	0,580	80	556,80
Aceite- Golpes	Galones	8,000	20	160,00
TOTAL				785,92

PROYECCIÓN DE LA CARGA FABRIL - \$

AÑOS	PROYECCIÓN
1	887,22
2	905,85
3	924,87
4	944,30
5	964,13

Es necesario señalar que la proyección de la energía eléctrica es con el 2.10% y gasto de agua potable aceite y gasolina están proyectados con estos índices por información de las instituciones proveedoras de los servicios en estudio.

ANEXO Nº 13
LAS DEPRECIACIONES - \$

DENOMINACIÓN - ACTIVOS	VALOR HISTÓRICO	VIDA ÚTIL	% DE DEPREC	VALOR RESIDUAL	DEPRECIAC ANUAL	VALOR RESIDUAL / RESCATE
Edificio	46.800,00	20,00	0,10	4.680,00	2.106,00	36.270,00
Césped	10.920,00	5,00	0,10	1.092,00	1.965,60	1.092,00
Muebles y Enseres	704,00	10,00	0,10	70,40	63,36	387,20
Equipo de oficina	1.010,00	10,00	0,10	101,00	90,90	555,50
Instalaciones	1.012,00	10,00	0,10	101,20	91,08	556,60
Equipo de Computación	900,00	3,00	0,33	299,97	200,01	299,97
SUBTOTAL					4.516,95	
Reinversión en Equipo de Computación	1.236,36	3,00	0,33	408,00	276,12	685,12
TOTAL:	61.346,00				4.793,07	39.846,39

ANEXO Nº 14
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO - \$

Denominación	Valor	Alícuota	Valor anual
Edificio	46.800,00	1%	468,00
Césped	10.920,00	3%	327,60
Muebles y Enseres	704,00	2%	14,08
Equipo de oficina	1.010,00	3%	30,30
Instalaciones	1.012,00	2%	20,24
Equipo de Computación	900,00	3%	27,00
TOTAL			887,22

PROYECCIÓN DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO.

AÑOS	PROYECCIÓN
1	887,22
2	905,85
3	924,87
4	944,30
5	964,13

ANEXO Nº 15
GASTOS ADMINISTRATIVOS - \$

DENOMINACIÓN	GERENTE	SECRETARIA- CONTADOR(A)	CONSERJE- GUARDIÁN
Remuneración Unificada	420,00	290,00	264,00
Décimo tercero	35,00	24,17	22,00
Décimo cuarto	22,00	22,00	22,00
Vacaciones	17,50	12,08	11,00
Aporte patronal 12,15% R.U	51,03	35,24	32,08
Fondos de Reserva	35,00	24,17	22,00
Aporte al IECE 0,5%	2,10	1,45	1,32
Aporte al SECAP 0,5%	2,10	1,45	1,32
TOTAL	584,73	410,55	375,72
Número de Personas	1	1	1
TOTAL MENSUAL	584,73	410,55	375,72
TOTAL ANUAL	7.016,76	4.926,62	4.508,59

Los sueldos al personal administrativo están calculados en base a la tabla salarial del 2010, con su última regulación, además con la remuneración unificada como lo hacen la mayoría de empresas locales privadas.

ANEXO Nº 16
SUMINISTROS DE OFICINA - \$

ESPECIFICACIÓN	UNID.	V. UNIT.	C. ANUAL	V. TOTAL
Juego de grapadora, perforadora, grapas	Unidad	20,00	1	20,00
Carpetas-Archivo	Unidades	0,40	24	9,60
Esferográficos	Docena	2,50	2	5,00
Tinta impresora	Cartucho	15,60	4	62,40
TOTAL				97,00

Los suministros de oficina para los años de vida útil del proyecto ha sido calculados en base a un promedio inflacionario, así el incremento será del 2.10% que se ha venido estableciendo en proyectos de inversión.

ANEXO Nº 17
GASTOS GENERALES POR SERVICIO - \$

GASTOS GENERALES	UNID.	PRECIO UNIT.	CANT. ANUAL	TOTAL
Shampoo	Envase	7,00	12	84,00
Detergente	Fundas 500 gr.	3,21	36	115,56
Escobas	Unidades	1,50	12	18,00
Uniformes de trabajo	Unidades	23,00	6	138,00
TOTAL				355,56

Todo el personal estará encargado de mantener el aseo y orden en la empresa, para esto se ha previsto los insumos necesarios.

ANEXO Nº 18
GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES.

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Sueldos	16.451,97
Suministros de oficina	97,00
Gastos Generales	355,56
Teléfono	500,00
Imprevistos 3%	522,14
TOTAL	17.926,67

PROYECCIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS - \$

AÑO	SUELDOS	SUMINISTROS	TELÉFONO	GASTOS GENERALES	IMPREVISTOS	TOTAL
1	16.451,97	97,0	500,0	355,6	522,14	17.926,67
2	16.863,27	99,0	505,0	363,0	534,91	18.365,25
3	17.284,85	101,1	510,1	370,7	548,00	18.814,67
4	17.716,97	103,2	515,2	378,4	561,41	19.275,21
5	18.159,90	105,4	520,3	386,4	575,16	19.747,15

El incremento para sueldos es el 2.5% anual y para suministros (2.10%), teléfono (1%) etc como referencia o promedio del crecimiento inflacionario del país. Estos porcentajes se publican mensualmente en páginas de Internet o indicadores económicos o financieros del país.

ANEXO Nº 19
GASTOS DE VENTAS

PUBLICIDAD	FACTOR	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Radio	Avisos	365	3,00	1.095,00
Medios Escritos	Página	104	7,00	728,00
Medios Televisivos	Segundos	24	25,00	600,00
TOTAL:				2.423,00

GASTOS DE PUBLICITARIOS

ESPECIFICACIÓN	VALOR ANUAL
Publicidad	2.423,00
Imprevistos 3%	72,69
TOTAL	2.495,69

TOTAL DE GASTOS DE VENTAS

AÑO	PUBLICIDAD	IMPREVISTOS	TOTAL
1	2.423,00	72,69	2.495,69
2	2.473,88	74,22	2.548,10
3	2.525,83	75,78	2.601,61
4	2.578,88	77,37	2.656,24
5	2.633,03	78,99	2.712,02

PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE VENTAS -\$

AÑO	PUBLICIDAD	IMPREVISTOS 3%	TOTAL
1	2.423,00	72,69	2.495,69
2	2.473,88	74,22	2.548,10
3	2.525,83	75,78	2.601,61
4	2.578,88	77,37	2.656,24
5	2.633,03	78,99	2.712,02

El incremento anual para este rubro es del 2.10% como referencia o promedio del crecimiento inflacionario publicado en páginas de Internet y con el 3% de imprevistos.

ANEXO Nº 20

• AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO -\$

AÑO	PRÉSTAMO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	PAGO ANUAL	SALDO
0		-	-	-	35.000
1	35.000	3.850		38.850	35.000
2	35.000	3.850		38.850	35.000
3	35.000	3.850	11.667	15.517	23.333
4	31.150	3.427	11.667	15.093	11.667
5	27.724	3.050	11.667	14.716	-

El monto del crédito obtenido es de 35.000 dólares, el interés anual es del 11%, con 2 años de gracia y para un tiempo de 5 años, la línea que nos otorga la CFN, es la del FOPINAR, entendiéndose que los dos primeros años solamente se pagará intereses y que a partir del 3er año se cancelará conjuntamente capital e interés. Además seguidamente esta la amortización del activo diferido, a igual interés pero sin años de gracia.

ANEXO Nº 21
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO - \$

AÑO	PRÉSTAMO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	PAGO ANUAL	SALDO
0					1.411,10
1	1.411,10	155,22	282,22	437,44	1.128,88
2	1.128,88	124,18	282,22	406,40	846,66
3	846,66	93,13	282,22	375,35	564,44
4	564,44	62,09	282,22	344,31	282,22
5	282,22	31,04	282,22	313,26	-

ÍNDICE

k. ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	I
AUTORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
SUMMARY IN ENGLISH	3
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	18
f. RESULTADOS	25
g. DISCUSIÓN	46
g.1 ESTUDIO DE MERCADO	46
g.2 ESTUDIO TÉCNICO.	60
g.3 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	80
g.4 ESTUDIO FINANCIERO	91
h CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	121
h.1 CONCLUSIONES	121
h.2 RECOMENDACIONES	123
i. BIBLIOGRAFÍA	125
j. ANEXOS	128