



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA

CARRERA:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Título: *“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA
EN LA CIUDAD DE GUALAQUIZA”*

TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE
INGENIERO COMERCIAL.

AUTOR:

RIVERA MALACATOS VÍCTOR AUGUSTO

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Com. Patricio Gómez Cabrera

LOJA – ECUADOR
2013

CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Patricio Gómez Cabrera

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

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación titulado, "PROYECTO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA
SINTÉTICA EN LA CIUDAD DE GUALAQUIZA", del aspirante Rivera
Mañacatos Víctor Augusto; previo a la obtención del Grado de INGENIERO
COMERCIAL, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución, por lo cual
autorizo su presentación.

Atentamente,



Ing. Com. Patricio Gómez Cabrera

DIRECTOR DE TESIS.

AUTORÍA

Yo, Víctor Augusto Rivera Malacatos, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autor: Víctor Augusto Rivera Malacatos

Firma:.....



Cedula: 1104221476

Fecha: lunes, 28 de mayo de 2013

DEDICATORIA

La presente investigación dedico con mucho honor, humildad y orgullo a mis padres por todo el gran esfuerzo y sacrificio realizado para ayudar a prepararme y poder culminar esta etapa de mi vida.

A Ellos por guiarme por el buen camino; impartíendome su ejemplo; a través del respeto, confianza, paciencia, tolerancia y la entrega total para conseguir un objetivo propuesto.

A todas las personas que de forma directa e indirecta creyeron en mí y me brindaron su apoyo y confianza a lo largo de mi carrera.

En especial a DIOS por darme la VIDA, SALUD y las ganas de continuar.....!!!!!!!

EL AUTOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiar mis pasos y encaminarme a conseguir los grandes propósitos que Él tiene para mí.

A mis padres Víctor y Carmen; a mis hermanos, familiares y amigos; por haber estado apoyándome en los momentos más difíciles y dándome las fuerzas para seguir adelante.

Es una satisfacción muy inmensa haber llegado a la consecución de una de las etapas más importante de mi vida, después de que se ha cursado durante cinco años en las aulas universitarias dándonos la oportunidad de descubrir nuevos conocimientos que de una u otra forma nos ayudaron a enriquecer nuestro ser, razón por la cual expreso un agradecimiento muy extenso a la gloriosa Universidad Nacional de Loja por brindarnos el privilegio de ingresar a ella, a los Directivos del Área Jurídica Social y Administrativa, a la carrera de Administración de Empresas, al Personal Docente y , de manera muy especial al Ing. Patricio Gómez Cabrera por su dirección en mi trabajo investigativo y por haberme compartido sus conocimientos.

A todos quienes creyeron en Mí, mis más sinceros agradecimientos y gratitud...!!

EL AUTOR

a.- TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
CANCHA SINTÉTICA EN LA CIUDAD DE GUALAQUIZA”**

b.- RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el fin de constituir la empresa “FUTBITOL Cia.Ltda”, la misma destinada a la prestación del servicio de una cancha sintética, por tal razón este proyecto se lo denominó como: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA, EN LA CIUDAD DE GUALAQUIZA”.

Esta idea nace del resultado de estudios y análisis, para encontrar oportunidades, en torno a los negocios del deporte más practicado en todo el mundo, como lo es el fútbol.

Para poder implementar este proyecto primero se optó por realizar un estudio general para la recopilación de datos, que nos serán útiles para determinar la factibilidad de la misma; se realizó una encuesta a las personas de la población de Gualaquiza (7447 habitantes entre un promedio de edad desde los 5 a 49 años).

Los métodos que se utilizaron fueron: el método científico, histórico, inductivo, deductivo y analítico-sintético; a su vez también se utilizaron técnicas como fichas bibliográficas, encuesta y observación.

Como principales resultados de los 4 estudios realizados: (estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y organizacional, estudio económico y la evaluación financiera), tenemos los siguientes:

Mediante el estudio de mercado se pudo determinar los gustos y preferencias de las personas; enfocados en el servicio (slogan “UNION Y AMISTAD... 60’ MINUTOS”, marca “FUTBITOL” y logotipo), la plaza (posibles lugares en donde estaría ubicado el servicio), el precio y los medios de comunicación a utilizar para la publicación como son: las dos emisoras radiales locales de la ciudad; radio Sentimientos Fm., y radio Cenepa Fm.

La demanda potencial obtenida de la encuesta representa el 89,07% y la demanda efectiva el 93,33% dato importante para continuar con los objetivos del proyecto.

A través del estudio técnico se logró encontrar el lugar más factible y apropiado para la ubicación de la compañía, tomándose en cuenta todos los factores importantes como: servicios básicos y otros (la ubicación es Sector “La Feria” de la ciudad de Gualaquiza).

Se determinó el tamaño de la empresa, permitiendo establecer la capacidad instalada y utilizada; el servicio tendrá duración de una hora, en el año se trabajará los 356 días, puesto que los días de feriado serán libres, el número de partidos a jugarse en el primer año son 2848; las horas de servicio por día son 8 y tomando en consideración los 7 días de la semana, los horarios de atención serán de 14:00 a 21:00; se ha optado por este horario en base a las encuestas y por los horarios de trabajo en los que el cliente no puede acudir a las instalaciones.

Mediante el estudio legal y organizacional se determinó el tipo de compañía para la empresa tomando en consideración los lineamientos y estrategias de operación, de tal forma se optó por una compañía en Responsabilidad Limitada, y en cuanto a la estructura organizacional de la compañía cuenta con: (niveles jerárquicos, organigramas; estructural, funcional y posicional, manual de funciones).

La estructura de la empresa está conformada por la participación de 3 socios quienes aportan con el 40% de la inversión total del proyecto, cuyo monto es \$35.222,30, con domicilio en la ciudad de Gualaquiza y participación en el mercado por el lapso de 5 años en curso.

En el estudio económico se determinaron todos los costos y gastos requeridos para el proyecto: El financiamiento para cubrir con la inversión total pre-operativa y para el desarrollo del servicio, se lo realizó en dos partes; capital propio y capital externo. Monto de la Inversión Total es de \$88.055,75.

En cuanto al capital externo se realizó un préstamo de \$52.833,45 en el Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 11,20% anual.

El costo total para el funcionamiento de la empresa en el primer año es de \$46.196,06 y para el quinto año es de \$49.619,13; incluido los activos fijos (88,72%), capital de trabajo (6,40%) y activos diferidos (4,88%).

Los ingresos del proyecto se dividen en tres servicios: servicio principal (cancha sintética) precio por alquiler \$22,71 con margen de utilidad del 40%, ingresos anuales \$64.677,28; servicios complementarios (arriendo de mini-bar) precio \$350 mensuales, ingresos al año son \$4200 (servicio de mesa de billar) precio \$0,70ctvs cada media hora, ingresos anuales \$1478.

La empresa alcanza un punto de equilibrio con referencia a la capacidad instalada, en el primer año el 70,15% y en el quinto año el 67,58%.

La evaluación financiera a través de su análisis con los diferentes indicadores financieros nos ayudó a determinar la factibilidad del proyecto.

El flujo de caja mediante las entradas de efectivo menos las salidas de efectivo, nos da como saldo en caja para el primer año de \$25.135,00 y en el quinto año \$35.420,00 datos relevantes para tomar en cuenta la liquidez y decisiones que se tome dentro de la empresa.

De acuerdo al Valor Actual Neto se estiman grandes ingresos puesto que no existen excesos ni pérdidas de la inversión, representa un valor mayor a cero \$12902.

Con la Tasa Interna de Retorno se cuantificó la eficiencia de la inversión determinada en porcentajes, puesto que se hizo una comparación entre la tasa de interés del BNF (11,20%), con el cálculo TIR (17%); significa que la empresa tendrá ganancias importantes.

Con el análisis del indicador Relación Beneficio-Costo; se obtuvo como resultado que por cada dólar que se invierta para el servicio, se tendrá una ganancia de 58 centavos.

Mediante el análisis de sensibilidad se pudo establecer una medición de factores que afectan el desarrollo del proyecto; la empresa puede incrementar sus costos hasta el 3,40%, y disminuir los ingresos hasta el 2,16% sin que afecte la rentabilidad de la misma.

Como conclusión del presente trabajo de investigación, se requiere de la implementación y operación del proyecto debido a su factibilidad, puesto que se contó con todos los datos e información necesaria.

Insertarme en esta problemática fue satisfactorio, debido a que en ciudades pequeñas no es común ver la magnitud de estos proyectos de gran inversión.

Esto ha permitido enriquecer mis conocimientos y habilidades; en la elaboración de proyectos grandes y que sirvan como una fuente de trabajo para la sociedad.

SUMMARY

The present research was conducted in order to establish the company "FUTBITOL Cia.Ltda", the same used for the provision of the service of a synthetic pitch, for that reason this project was denominated as "PROJECT FEASIBILITY FOR IMPLEMENTATION OF A SYNTHETIC FIELD, IN THE CITY OF Gualaquiza".

This idea comes from the results of studies and analyzes, to find opportunities for business around the most popular sport worldwide, such as football.

In order to implement this project first chose to conduct a comprehensive study to collect data that will be useful to determine the feasibility of it, were surveyed people Gualaquiza population (7447 inhabitants from an average of age from 5-49 years).

The methods used were: the scientific method, historical, inductive, deductive, analytical-synthetic, in turn also used techniques such as index cards, survey and observation.

The main results of the 4 studies (market research, technical study, legal and organizational, economic analysis and financial evaluation), we have the following:

By studying market could determine the tastes and preferences of individuals, focused on service (slogan "UNION AND FRIENDSHIP ... 60 'MINUTES" brand "FUTBITOL" and logo), square (possible places where it would be located on service), price and media to be used for publication as are the two local radio stations in the city; Feelings Radio Fm., and Cenepa Fm Radio.

The potential demand from the survey representing 89.07% and 93.33% effective demand data important to continue with the project objectives.

Through technical study failed to find the most feasible and appropriate for the location of the company, taking into account all relevant factors including: basic services and other (the location is Sector "The Fair" Gualaquiza city).

We determined the size of the company, thus allowing for the capacity and used, the service will last one hour, in the year of 356 days work since the days of holiday will be free, the number of matches to be played in the first year is 2848 operating hours per day are 8 and taking into account the seven days of the week, the hours of operation will be from 14:00 to 21:00 has chosen this time based on surveys and work schedules in which the client can not go to the facilities.

Through legal and organizational study determined the type of company to the company taking into account the guidelines and operating strategies, so we chose a Limited Liability company, and as for the organizational structure of the company has: (hierarchical levels, organizational structural, functional and positional manual functions).

The company structure is formed by the participation of three partners who contribute with 40% of the total investment; the amount is \$ 35,222.30, residing in the city of Gualaquiza and market share for a period of 5 current years.

In the economic study determined all costs and expenses required for the project: Funding to cover the pre-operative total investment and the development of the service is performed in two parts as capital and foreign capital. Total Investment Amount is \$ 88,055.75.

With regard to external capital loan was \$ 52,833.45 in the National Development Bank with an interest rate of 11.20% per annum.

The total cost for the operation of the company in the first year is \$ 46,196.06 and for the fifth year are \$ 49,619.13, including fixed assets (88.72%), working capital (6.40%) and deferred assets (4.88%).

Project income is divided into three services: primary (synthetic pitch) rental price \$ 22.71 with profit margin of 40%, annual income \$ 64,677.28; services

(lease rental mini-bar) Price \$ 350 a month, annual revenues are \$ 4,200 (table service) for \$ 0.70 cents every half hour, \$ 1,478 annual income.

The company reaches a point of equilibrium with reference to the installed capacity in the first year, 70.15% and 67.58% the fifth year.

The financial evaluation through analysis with different financial indicators helped us determine the feasibility of the project.

The cash flow by cash inflows less cash outflows, gives us cash balance for the first year of \$ 25135,00 and \$ 35420,00 fifth year relevant to take into account the liquidity and take decisions within the company.

According to NPV large revenues are estimated since no excess or investment losses, represents a value greater than zero \$ 12902.

With the internal rate of return was quantified investment efficiency given in percentages, since a comparison was made between the interest rate of BNF (11.20%), with estimated IRR (17%), means that the company will have significant gains.

With the analysis of the benefit-cost ratio indicator, it resulted that for every dollar invested for the service, you have a profit of 58 cents.

By sensitivity analysis could establish a measurement of factors affecting project development; the company can increase its costs to 3,40%, and decreasing income to 2,16% without affecting the performance of the same.

As a conclusion of this research work is required for the implementation and operation of the project due to its feasibility, since it had all the data and information. Insert myself in this problem was satisfactory, because in small cities is not uncommon to see the magnitude of these large investment projects.

This has enriched my knowledge and skills, in developing large projects and serves as a source of labor for society.

c.- INTRODUCCIÓN

La cultura es el conjunto de expresiones de una sociedad, y como tal el fútbol no está exento de la misma, en nuestro país mayor parte de la población, tiene como hábito practicar este deporte, como disciplina deportiva y actividad de entretenimiento, pero por falta de canchas, las personas terminan optando por jugar en vías de tránsito, volviéndose una costumbre de nuestra población.

Este proyecto pretende establecer una alternativa enfocada a la creación y desarrollo de una empresa de servicios con altos niveles de calidad, ahorro de tiempo, innovación y atención personalizada.

Es por eso la creación de “Futbitol Cía. Ltda.”, busca brindar suficientes elementos de análisis al emprendedor de proyectos e inversionistas, para tomar las decisiones adecuadas que permitan consolidar una empresa innovadora y con ventajas competitivas sostenibles.

Los beneficios del césped artificial para la práctica deportiva, son cada día más evidentes, no en vano; las diferencias con la hierba natural son casi inexistentes, gracias a los últimos avances técnicos y científicos que han convertido a las superficies sintéticas en auténticas alfombras verdes sobre las que disputan un partido de futbol.

El contenido del documento es el siguiente: Título, Resumen, Introducción, Metodología; se utilizaron como herramientas el método inductivo, deductivo, analítico y sintético, y técnicas de estudio como la encuesta.

En la Revisión de Literatura, se detallan los contenidos conceptuales y datos históricos acerca de la utilización de canchas de futbol con césped sintético.

En los Resultados (tabulación y análisis de la encuesta), dirigida a las personas de la ciudad de Gualaquiza entre un promedio de edad de 5 a 49 años.

En la Discusión de Resultados se realizó los siguientes estudios:

En el estudio de mercado, se determinó los gustos y preferencias de las personas; enfocados en el servicio (slogan "UNION Y AMISTAD. 60´ MINUTOS", marca "FUTBITOL" y logotipo), la plaza (lugar en donde estaría ubicado el servicio), el precio y los medios de comunicación de publicación: dos emisoras radiales locales; radio Sentimientos Fm., y radio Cenepa Fm.

La demanda potencial obtenida de la encuesta representa el 89,07% y la demanda efectiva el 93,33%.

En el estudio técnico, se determinó la localización de la compañía, tomando en cuenta factores importantes como: servicios básicos y otros (la ubicación es Sector "La Feria").

Se determinó el tamaño de la empresa, estableciendo la capacidad instalada y utilizada; el servicio tendrá duración de una hora, en el año se trabajará los 356 días (9 días de feriado), el número de partidos a jugarse en el año son 2848; las horas de servicio por día son 8, considerando los 7 días de la semana, el horario de atención será de 14:00 a 21:00; se optó por este horario en base a la encuesta y por el horario de trabajo en los que, los clientes no puede acudir a las instalaciones.

En el estudio legal se determinó el tipo de compañía en Responsabilidad Limitada, y la estructura organizacional cuenta con: (niveles jerárquicos, organigramas; estructural, funcional y posicional, manual de funciones).

En el estudio económico se determinó costos y gastos requeridos para el proyecto: El financiamiento para cubrir con la inversión total pre-operativa y para el desarrollo del servicio, se realizó en dos partes capital propio y externo. Monto de la Inversión Total \$88.055,75.

Los costos totales; están divididos en activos fijos: césped sintético, edificio, terreno, muebles y enseres, equipo de oficina, equipamiento del campo de

juego, servicio complementario, construcción e instalaciones; en capital de trabajo: mano de obra directa, mano de obra indirecta, sueldos y salarios del personal, útiles de aseo y limpieza, útiles de oficina, publicidad, servicios básicos, equipamientos generales de la cancha, imprevistos y mantenimiento; en activos diferidos: gastos de constitución, estudios preliminares, marcas y patentes, puesta en marcha del servicio.

Los ingresos del proyecto anuales son \$64.677,28. Alcanza un punto de equilibrio en referencia a la capacidad instalada, primer año el 70,15% y quinto año el 67,58%.

En la evaluación financiera se realizó el cálculo de indicadores como: El flujo de caja, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno; se cuantificó la eficiencia de la inversión determinada en porcentajes.

En la Relación Beneficio-Costo; el resultado es por cada dólar invertido, se tendrá una ganancia de 58 centavos.

Mediante el análisis de sensibilidad se estableció una medición de factores que afectan el desarrollo del proyecto; la empresa puede incrementar sus costos hasta el 3,40%, y disminuir los ingresos hasta el 2,16% sin que afecte la rentabilidad de la misma.

Y por último el periodo de recuperación de capital es de 1 año, 10 meses y 27 días.

Como principal Conclusión y Recomendación tenemos:

Luego de haber realizado la investigación; existe una visión clara de los objetivos y metas propuestas, de tal forma es conveniente implementar dichas instalaciones al generar grandes ingresos y fuentes de empleo en la ciudad de Gualaquiza.

Se recomienda cumplir con los objetivos y metas propuestas; con el fin de generar los ingresos y ganancias esperadas; mediante una buena administración y excelente atención al cliente.

En la bibliografía; comprenden referencias bibliográficas como: libros, fuentes, internet en la web; utilizados para la recolección y apoyo de la información.

Por último en los anexos; la encuesta realizada y el cronograma de actividades.

d.- REVISIÓN DE LITERATURA

Marco Teórico

La elaboración del marco teórico y conceptual implica la revisión de literatura antes y durante el proceso de redacción del mismo, lo que significa visitar bibliotecas y otras fuentes de información. Se debe hacer una revisión y selección de los elementos teóricos y conceptuales que deberían ser tratados y que servirán de guía para el estudio.

Marco Referencial

Es el conjunto de teorías en las que se basa para sostener la investigación tanto en un proyecto como ya en el campo de acción.

Referencia de Canchas Sintéticas

En las canchas de fútbol 5 se juega un fútbol rápido, de constante flujo con pases cortos y más gambeta.

Es lo más cercano al fútbol callejero, ese que tiene pocos jugadores, espacios reducidos y nada de ciencia.

Los clientes habituales de estos lugares acuden antes del trabajo y después de este, motivo por el cual son los horarios más costosos.

Por qué Utilizar el césped Sintético

El césped sintético está ganando importancia con cada año que transcurre. Una de las razones principales para este crecimiento es que no requiere riego, siega, abono, y los menores costes laborales.

El césped artificial puede soportar cualquier condición climática. Así que esto ayudará a los deportistas para jugar todo el año sin interrupciones. Si el campo tiene pasto natural, los jugadores no podrán jugar durante la temporada de lluvias, debido a los parches de barro.

El césped natural requiere una gran cantidad de dinero y tiempo. Se requiere gran cantidad de costos de mantenimiento.

Cuando se utiliza el césped sintético no es necesario estar pintando las líneas de la cancha, para esto se utiliza el césped blanco, además el césped artificial es muy suave y puede evitar las lesiones en comparación con el césped natural en el cual se pueden sufrir varias lesiones graves.

Sobre todo porque la vida útil del césped sintético deportivo puede ser de 10 años o más.

Por el contrario el césped natural apenas alcanza a tener una vida útil de tan solo 7 años. Una cancha de Fútbol con césped artificial requiere muy poco mantenimiento.

El tipo de manteniendo de estas canchas consiste fundamentalmente en barrer la superficie para eliminar la suciedad, como hojas, barro y ramas pequeñas fuera de la cancha.

Es decir se no requiere de mano de obra altamente calificada para el mantenimiento y lo puede hacer usted mismo en solo 5 o 10 minutos.

El césped artificial es de material de polietileno se utiliza para hacer campos de fútbol porque es muy suave en comparación con otros materiales como el polipropileno o nylon.

Es por eso que las organizaciones deportivas, centros educativos y hogares se pueden beneficiar de la instalación de césped sintético.

Los jugadores estarán jugando felices en el césped artificial en lugar de césped irregular.

Es fácil de usar y la pelota puede rebotar de una manera muy natural.

El césped sintético está diseñado para soportar los UV para las zonas donde el calor puede dañar el césped natural fácilmente.

Tener césped sintético

El césped artificial puede sustituir largas horas de trabajo y mantenimientos costosos prácticamente en cualquier situación, si se trata de un parque o un patio, el jardín del frente o incluso un espacio interior.

Cuando se trata de facilitar el mantenimiento y la estética, la hierba sintética es a menudo una sabia decisión por ser extremadamente su fácil mantenimiento.

Esto es especialmente cierto para muchos de los climas en el césped real o natural crece demasiado rápido o no puede crecer con uniformidad.

En nuestro País Ecuador tenemos la suerte de contar con climas sumamente cálidos y húmedos, lo que hace que el mantenimiento muy difícil y costoso.

La enorme ventaja del césped sintético es que siempre luce muy bien con un mantenimiento prácticamente nulo.

Beneficios ambientales de césped artificial

La mayoría de la gente simplemente asume que el césped natural es mejor para el medio ambiente, pero en muchas situaciones el césped sintético será una mejor opción para el medio ambiente.

En las zonas donde el riego frecuente es necesario para mantener el césped con buen aspecto.

Con un césped sintético se puede ahorrar una gran cantidad de agua, así como excluir totalmente los fertilizantes y pesticidas tóxicos, que se filtran en el agua subterránea local causando un daño enorme al medio ambiente y causan erosión en la superficie dura.

Vida útil del Césped Sintético

La vida útil, con un alto uso, es de 3 a 5 años aproximadamente.

Tipos de césped sintético:

- Básicamente pueden encontrarse 2 tipos de césped artificial en el mercado, con muchas variantes en ambos: los que requieren arena de sílice y los que no.

Esta arena sirve para rellenar al césped y darle un aspecto más natural. Las nuevas tecnologías ya no necesitan de este complemento.

- Entre todas las variantes hay modelos más económicos que no se asemejan tanto con el césped tradicional y hay otros que sí. También modelos más costosos que soportan los rayos uv, y por consiguiente su durabilidad será mucho mayor. Simplemente es cuestión de buscar aquel producto que se acople a vuestros gustos y presupuestos.

Las ventajas del césped sintético son numerosas: su fácil mantenimiento, su capacidad de estar verde a lo largo del año. Además, el césped sintético resiste perfectamente al sol.

Consejos prácticos: el relleno con arena sirve para tres cosas: fijar el césped al suelo, enderezar las fibras y asegurar un drenaje óptimo.

El aspecto de las fibras depende del relleno en arena, cuanta más arena ponga, más rectas quedarán las fibras.

Cómo colocar el césped sintético

Ayúdate de un cúter para cortar las tiras de césped y adaptarlas con precisión a su instalación. Utilizar unas tiras de juntura (100% geo textil), pegamento o clavos para fijar el geo textil.

Preparación del terreno: Limpia tu suelo, quita las hierbas, piedras, trozos de madera y otros residuos.

Cepillar el césped con una escoba para enderezar las fibras.

Fijar el césped

- ❖ Con unos clavos si lo instalas en tu jardín. Si lo instalas en tu terraza, fijar el césped con unas tiras de juntura y pegamento.
- ❖ Evitar los pliegues desenrollando con precisión los rulos.
- ❖ Puedes poner arena en tu césped sintético: espolvorea arena en pequeñas cantidades y distribúyelo entre las fibras con una escoba.
- ❖ Instalar tu césped sintético sobre una superficie plana evitando los agujeros, grietas y otras anomalías.
- ❖ Coloque los rulos en el mismo sentido para que las fibras tengan el mismo sentido de inclinación.

Características del Césped Artificial:

- Dimensiones del rulo : 2 m x 2.5 m
- Materiales : polietileno
- Densidad : 12800 decitex
- Monofilamentos
- Número de mechas por 10 cm : 18
- Número de fibras por m² : 12800
- Resistente a los rayos UVA.
- tiras de 5 m²

Medida mínima reglamentaria es de 16x26, se puede realizar también de 20x30; los rollos de césped sintético se adaptan a cualquier medida de la cancha.

Para que sirve

La utilización de una cancha sintética de futbol, ayuda a la vida deportiva de las personas de todas las edades en zonas donde no existen canchas deportivas públicas.

Estas canchas se la puede utilizar en cualquier horario por que cuenta con luminarias por la noche y las personas que trabajan durante todo el día, necesitan una o dos horas de relajación y sobre todo tener una vida saludable implica realizar ejercicio físico.

Marco Conceptual

Proyectos de Inversión¹

Qué es un proyecto

Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre muchas una necesidad humana.

En esta forma pueden haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodología con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.

Los componentes de este estudio profundiza la investigación por medio de los análisis de mercado, técnico, organizacional-legal y financiero, los cuales son la base por el cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

Estudio de Mercado²

Concepto de Mercado

Se pueden identificar y definir los mercados en función de los segmentos que los conforman esto es, los grupos específicos compuestos por entes con características homogéneas.

En un sentido económico general, mercado es un grupo de compradores y vendedores que están en un contacto lo suficientemente próximo para las transacciones entre cualquier par de ellos, afecte las condiciones de compra o de venta de los demás.

¹<http://www.unl.edu.ec/juridica/wp-content/uploads/2010/03/Carta-descriptiva-m%C3%B3dulo-10.pdf>

² http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado

Características de Mercado

El mercado está compuesto de vendedores y compradores que vienen a representar la oferta y la demanda.

Se realizan relaciones comerciales de transacciones de mercancías.

Los precios de las mercancías tienden a unificarse y dichos precios se establecen por la oferta y la demanda.

El estudio de Mercado debe contener

- Información base: tamaño de la muestra
- Análisis del producto principal: producto principal, secundario, sustitutos, complementarios, mercado demandante, análisis de la demanda
- Posibles demandantes o análisis de la demanda
- Análisis de la oferta
- Análisis del Marketing Mix

Fuentes de información

Una vez que conocemos cuál será la información o datos que necesitaremos recolectar para nuestra investigación, pasamos a determinar las fuentes de donde la obtendremos, por ejemplo, determinamos si vamos a obtener la información de nuestro público objetivo, de nuestros clientes, de investigaciones hechas previamente, de datos históricos, de estadísticas, publicaciones, Internet, etc.

Definir y desarrollar las técnicas de recolección

Una vez que hemos determinado cuál será la información que necesitaremos, y de dónde la vamos a conseguir, pasamos a determinar cómo la vamos a conseguir, para ello determinamos las técnicas, métodos o formas de recolección de datos que vamos a utilizar; veamos algunas de ellas:

Encuesta

La encuesta consiste en una interrogación verbal o escrita, cuando la encuesta es verbal se hace uso del método de la entrevista; y cuando la encuesta es escrita se hace uso del cuestionario.

Una encuesta puede ser estructurada, cuando está compuesta por listas formales de preguntas que se les formulan a todos por igual; o no estructurada, cuando permiten al encuestador ir modificando las preguntas en base a las respuestas que vaya dando el encuestado.

Para nuestras encuestas debemos formular preguntas que nos permitan conseguir la información que necesitemos, que a la vez nos permita alcanzar lograr nuestros objetivos de investigación.

Técnica de observación

La técnica de observación consiste en observar personas, hechos, objetos, acciones, situaciones, etc.; para usar esta técnica podemos, por ejemplo, visitar los sitios donde frecuentan los consumidores que conforman nuestro público objetivo y observar sus comportamientos, podemos visitar las zonas comerciales y observar los productos de la competencia, podemos visitar los locales de la competencia y observar sus procesos, etc.

Recolectar la información

Una vez que hemos determinado la información que necesitaremos, las fuentes de dónde la conseguiremos y los métodos que usaremos para obtenerla, pasamos a la tarea de la recolección de la información.

Para ello, determinamos previamente quiénes serán los encargados o responsables de ésta tarea, cuándo empezará y cuánto tiempo durará.

Analizar la información

Una vez que hemos recolectado la información requerida, procedemos a contabilizar la información (conteo de datos), luego, a procesarla (clasificar

los datos, tabularlos, codificarlos) y, por último, a interpretar la información, a analizarla y a sacar nuestras conclusiones.

Tomar decisiones o diseñar estrategias

Y, por último, en base al análisis que hemos realizado, empezamos a tomar decisiones o diseñar nuestras estrategias, por ejemplo:

- En base a la información que hemos obtenido y analizado sobre las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores, pasamos a diseñar un producto que se encargue de satisfacer dichas necesidades o preferencias.
- En base a la información que hemos obtenido y analizado sobre nuestra competencia, pasamos a diseñar estrategias que nos permitan bloquear sus fortalezas y aprovechar sus debilidades.
- En base a la información que hemos recogido y analizado sobre nuestro plan de negocios, tomamos la decisión de dar el visto bueno al proyecto, y empezar con la creación de nuestro nuevo negocio

Marketing Mix³

El Marketing es el proceso de planificar y ejecutar la concepción del producto, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan tanto a objetivos individuales como a los de las organizaciones.

El marketing mix son las herramientas que utiliza la empresa para implantar las estrategias de Marketing y alcanzar los objetivos establecidos.

Producto

Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad.

³ <http://www.marketing-xxi.com/marketing-mix-9.htm>

La política de producto incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:

- ✓ La cartera de productos
- ✓ La diferenciación de productos
- ✓ La marca
- ✓ La presentación

Precio

- Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.
- Es el elemento del mix que se fija más a corto plazo y con el que la empresa puede adaptarse rápidamente según la competencia, coste.
- Se distingue del resto de los elementos del marketing mix porque es el único que genera ingresos, mientras que los demás elementos generan costes.

Plaza

Elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente.

Elementos configuran la política de distribución:

1. Canales de distribución. Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
2. Planificación de la distribución. La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).
3. Distribución física. Formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.
4. Merchandising. Técnicas y acciones que se llevan a cabo en el punto de venta. Consiste en la disposición y la presentación del producto al establecimiento, así como de la publicidad y la promoción en el punto de venta.

Promoción

La comunicación persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.

- Los objetivos principales de la comunicación son:
- Comunicar las características del producto.
- Comunicar los beneficios del producto.
- Que se recuerde o se compre la marca/producto.

Estudio Técnico⁴

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad.

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás.

Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial.

⁴ <http://www.slideshare.net/LuisConcha-91/estudio-tecnico-de-un-proyecto>

En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender.

Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

Estudio Organizacional y Legal⁵

Se estudia la organización administrativa para la operación del proyecto.

Para esto se definen los procesos, los cargos, las funciones y se determina los requerimientos de infraestructura, de personal y demás egresos propios de la operación.

También se analiza los asuntos legales y forma como estos impactan económicamente al proyecto; en especial se hace referencia a los costos de constitución y a la carga impositiva.

Estructura empresarial

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa, es la estructura organizativa con la que cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

Niveles jerárquicos de la organización

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva.

⁵ http://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf

La empresa tendrá los siguientes niveles:

- Nivel Legislativo-directivo
- Nivel ejecutivo
- Nivel asesor
- Nivel operativo
- Nivel auxiliar

Organigramas

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

Estos a su vez son:

1. Organigrama estructural
2. Organigrama funcional
3. Organigrama posicional

Manual de funciones

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

- ✓ Relación de dependencia
- ✓ Dependencia jerárquica
- ✓ Naturaleza del trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Tareas secundarias
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimiento para el puesto

El estudio legal de la empresa

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización, utilización de productos, subproductos y patentes.

También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales.

Base legal de la compañía

- Acta constitutiva
- La razón social
- Domicilio
- Objeto de la sociedad
- Capital social
- Tiempo de duración de la sociedad
- Administradores

Estudio Económico y Financiero⁶

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se bordan los mismos puntos de la pre factibilidad.

Análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados.

Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto.

El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.

⁶ <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf>

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información.

El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución.

Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

Inversión y Financiamiento

Inversión

Estas inversiones se las puede agrupar en tres tipos: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo.

Inversiones de activos fijos: son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizaran en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, son activos fijos los terrenos, las obras físicas, equipamiento de la planta, oficinas, maquinaria, muebles, herramientas, vehículos; y la infraestructura de servicios de apoyo como agua potable, desagües, red eléctrica.

Inversiones en activos nominales o diferidos: son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Los principales ítems que configuran esta inversión son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre-operativos.

Inversiones de capital de trabajo: constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

Financiamiento

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

Estudio definitivo: Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Ejecución y montaje: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

El estudio económico trata, de determinar cuál será la cantidad de recursos económicos que son necesarios para que el proyecto se realice, es decir, cuánto dinero se necesita para que la planta opere.

Determinación de los costos.

El costo es la suma de obligaciones en que se incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro.

Para los proyectos de inversión los costos están divididos en:

- Costo de producción.
- Costos de administración.
- Costos de ventas.
- Costos financieros

Los costos de producción están formados por los elementos que continuación se enuncian.

- Materias primas
- Mano de obra directa.
- Mano de obra indirecta.
- Materiales indirectos.
- Costo de insumos.
- Costo de mantenimiento.
- Cargos por depreciación y amortización.

Los costos de administración, son los provenientes de la actividad administrativa dentro de la empresa; todos los gastos que no pertenezcan directamente a producción o a ventas en una empresa se deben de cargar a los costos de administración y costos generales.

Los costos de ventas, son los costos se llevan a cargo en el área de la empresa que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor.

El costo financiero, son los intereses que deben de pagarse por concepto de préstamos de capital

Depreciaciones y Amortizaciones.

Depreciación es el valor que pierden los bienes con el paso del tiempo y solo se aplica a los activos fijos. Amortización es el cargo anual que se hace para recuperar la inversión de un activo diferido.

El motivo de hacer los cargos de depreciación y amortización es recuperar la inversión por vía fiscal, evitando así que la empresa se descapitalice.

Al ser cargado un costo sin hacer desembolso se aumentan los costos totales ocasionando pagar menos impuestos y tener mayor dinero en efectivo disponible.

Determinación del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es donde los ingresos son iguales a los costos.

En función de las ventas: se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula

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

CFT= costo fijo total

CVT= costo variable total

VT= ventas totales

En función de la capacidad instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que se debe trabajar para que su producción pueda cubrir los costos. Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = CFT / (VT - CVT) * 100$$

En función de la producción

Su fórmula es la siguiente:

$$PE = CFT / (PVu - CVu)$$

PVu= Precio de Venta Unitario

CVu= Costo Variable Unitario

CVu= CVT/Nº de Unidades

Representación gráfica

Consiste en representar gráficamente las curvas de los costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

Estados Financieros⁷

Balance General

El balance general es un estado financiero que muestra la situación actual de la empresa, aquí se presentan los activos propiedades de la empresa, los pasivos deudas de la empresa y el patrimonio.

Activo = Pasivo + Capital

Estado de resultados

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un periodo económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un periodo de tiempo.

Evaluación financiera

Evaluar requiere medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes del estudio del proyecto y combinarlo en operaciones matemáticas.

A fin de obtener los indicadores que permitirán ver la marcha y progreso del proyecto.

Flujo de caja⁸

Es el estado financiero que se presenta en forma significativa por actividades de operación, inversión y financiamiento, entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la capacidad gerencial en recaudar y usar el dinero.

⁷ <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/03/el-proyecto-y-los-estados-financieros.html>

⁸ <http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>

Indicadores de evaluación financiera⁹

A continuación se presentan los indicadores.

Valor actual neto¹⁰

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

Tasa interna de retorno

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

⁹ <http://www.epm.net.co/~asecorp/documentos/indfin.pdf>

¹⁰ <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

Análisis de relación- Beneficio Costo¹¹

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados.

Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto.

Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

Análisis de sensibilidad¹²

Es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.).

De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente.

¹¹ <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-costo-beneficio/>

¹² <http://todosobrepuestos.blogspot.com/2009/07/analisis-de-sensibilidad.html>

Periodo de recuperación de capital¹³

Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión.

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

¿En qué consiste el PRI? Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

¿Cómo se calcula el estado de Flujo Neto de Efectivo (FNE)? Para calcular los FNE debe acudirse a los pronósticos tanto de la inversión inicial como del estado de resultados del proyecto.

La inversión inicial supone los diferentes desembolsos que hará la empresa en el momento de ejecutar el proyecto (año cero).

Por ser desembolsos de dinero debe ir con signo negativo en el estado de FNE.

¹³ <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

e.- MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

ÚTILES DE OFICINA

- Portaminas
- Esferos
- Borrador
- Papel bond
- Tinta de impresión
- Minas
- Carpetas
- Grapadora.

EQUIPO DE OFICINA

- Equipo de computación
- Calculadora
- Flash Memory.
- Otros.

RECURSOS HUMANOS

Autor del Proyecto de Tesis

- Víctor Augusto Rivera Malacatos

Director de Tesis

- ING. Patricio Gómez Cabrera

Personas Encuestadas

- Población de la ciudad de Gualaquiza

RECURSOS FINANCIEROS

Todos los gastos requeridos para la realización del presente proyecto han sido solventados por el investigador.

MÉTODOS

El método guarda un orden, entendido como línea directiva, una lógica o una estructura.

Es el proceso o camino sistemático establecido para realizar una tarea o trabajo con el fin de alcanzar los objetivos.

Es por eso de la utilización de los siguientes métodos:

Método Científico: Este método nos sirvió para revisar y seleccionar conceptos teóricos que me permitieron llegar a conocimientos vinculados con la realidad de la sociedad; es decir, avances tecnológicos y materiales útiles para determinar la factibilidad del proyecto.

Método Histórico: Este método nos sirvió para analizar los fundamentos teóricos del proyecto; tomando en cuenta el origen, evolución y la situación actual de las empresas en nuestro país, para tener una idea clara del mercado y buscar soluciones para el futuro empresarial.

Método Analítico-Sintético: Este método nos ayudó a realizar ordenadamente cada paso de la problemática, resumen, introducción, objetivos, justificación y resultados; enfocándolos desde el punto de vista económico, social, político, empresarial y académico.

Para realizar un estudio estricto y poder determinar los factores que inciden y por los que atraviesa la ciudad y el país en general.

Método Inductivo: con el método inductivo se realizó los estudios de mercado, técnico, organizacional-legal, económico y la evaluación financiera.

Método Deductivo: Este método nos sirvió para realizar un diagnóstico de la situación actual de la ciudad de Gualaquiza, en torno al mercado, participación y creación de empresas grandes medianas y pequeñas; que se adapten al proyecto y se tome las mejores decisiones.

TÉCNICAS

Las técnicas son los procedimientos e instrumentos que utilizamos para acceder al conocimiento.

Se utilizó; Fichas bibliográficas, Encuestas, entrevistas, observaciones y todo lo que se deriva de ellas.

Fichas bibliográficas: Esta técnica nos ayudó a recolectar la información pertinente para el proyecto, a través de libros y documentos.

Encuesta: Esta técnica nos sirvió para recolectar información directa de la demanda potencial y demanda efectiva, esta encuesta se aplicó a todas las personas de la ciudad de Gualaquiza del sector urbano, que tengan de 5 a 49 años. Y a su vez nos sirvió para obtener la muestra.

Observación: Esta técnica nos ayudó a observar a las personas, hechos, objetos, situaciones; con el fin de recolectar información pertinente para el proyecto.

Procedimiento

Determinación de la Muestra:

Tamaño de la Muestra.- Para determinar el tamaño de la muestra de la población de la ciudad de Gualaquiza, la información es suministrada por el Instituto Nacional Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) del año 2010, en este caso es de 9228(habitantes), con un total de 4694 hombres y mujeres 4534, un índice poblacional de 1.5 anual.

Se proyectó la población con el fin de obtener la población actual del año 2012.

Desarrollo de la Muestra

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

PROCEDIMIENTO PARA OBTENER LA MUESTRA

Significado de las Letras:		DATOS:	
n=	Tamaño de la muestra	N=	7847(habitantes)
N=	Población	P=	0,5
P=	probabilidad de Éxito	Q=	0,5
Q=	probabilidad de fracaso	Z=	95% (1,96)
Z=	Nivel de confianza	Σ=	5% (0,05)
Σ=	Error estándar		

Aplicación de la Formula para obtener la muestra:

$$(95\%) \quad 95 / 2 = 47,5 / 100 = 0,48 \quad 1,96$$

$$(5\%) \quad 5/100 = 0,05$$

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

$$n = \frac{(1,96)^2(7847)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(7847-1) + (1,96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{7535,08}{20,58}$$

$$n = 366 \text{ encuestas}$$

Procedimiento para el desarrollo del trabajo de investigación

El trabajo investigativo se realizó mediante estudios y análisis, detallados de forma objetiva y específica; incluyendo las técnicas, procedimientos, encuestas y métodos que nos ayudó a determinar la factibilidad del proyecto.

Para desarrollo del trabajo se incluyen los objetivos generales:

- Realizar el estudio de mercado
- Desarrollar el estudio técnico
- Realizar el estudio legal y administrativo
- Realizar el estudio económico
- Realizar la evaluación financiera

Se empezó realizando una encuesta dirigida a la población de la ciudad de Gualaquiza comprendida entre 5 a 49 años de edad, para determinar la demanda potencial, demanda efectiva y la oferta existente del servicio de cancha sintética.

A su vez se determinó la marca, logotipo y características que tiene el servicio principal; incluyendo el tipo de césped sintético que se utilizó y el modelo actualizado de la cancha e instalaciones.

Luego con la ayuda del método inductivo se desarrolló el estudio técnico, obteniendo como resultado la localización macro y micro; más útiles para la ubicación del servicio, tomando en cuenta los factores económicos, ambientales y servicios básicos.

A su vez se determinó el tamaño de la empresa; obteniendo la capacidad instalada y capacidad utilizada; tomando en consideración las horas de servicio por día, mensualmente y anualmente.

Luego se realizó el flujo grama de procesos del servicio, aquí se tomó en cuenta los tiempos en minutos, desde el momento que el cliente hace su ingreso a las instalaciones hasta que se retira de la misma.

Inmediatamente con la ayuda del método inductivo se realizó el estudio organizacional; tomando las referencias bibliográficas para diseñar los organigramas (estructural, funcional y posicional); para con esto organizar de manera jerárquica los departamentos y cargos disponibles para el desempeño empresarial.

A su vez se realizó el estudio legal de la empresa, para establecer la razón social (Futbitol Cia. Ltda), domicilio (ciudad de Gualaquiza), socios (3 personas naturales) y duración del proyecto (5 años).

Luego de realizar los estudios de campo, se procedió con el estudio económico y la evaluación financiera; para determinar los costos, gastos y rentabilidad del proyecto.

En el estudio económico se determinó la inversión total del proyecto en función a los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, los presupuestos, sueldos y salarios al personal, costos totales proyectados, costos fijos y variables, ingresos del servicio e ingresos por arriendo de mini bar y mesa de billar, también se calculó el punto de equilibrio y el estado de pérdidas y ganancias.

Luego se desarrolló el análisis de los indicadores financieros como el VAN, FLUJO DE CAJA, TIR, RELACION BENEFICIO-COSTO, ANALISIS DE SENSIBILIDAD SEGÚN EL INCREMENTO DE COSTOS Y DISMINUCION DE INGRESOS Y EL PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL.

Una vez realizado y concluido con los estudios de mercado, técnico, organizacional y legal, económico y financiero; se plantearon las oportunas conclusiones y recomendaciones; y también la referencia bibliográfica y los anexos.

Por ultimo para tener una visión más clara de lo que representa el proyecto y hacia donde está enfocado, se realizó los puntos relevantes que le dan forma al proyecto como la introducción, resumen, certificación, agradecimiento, autoría y dedicatoria.

f.- RESULTADOS

En los resultados lo que se trata de enfocar son los datos de la información recopilada a través de la encuesta aplicada a las personas, y que a su vez nos permitirán realizar un análisis e interpretación de los mismos.

Tabulación y Análisis de la Encuesta

Encuesta aplicada a las personas que se encuentran entre un promedio de edad de 06 a 49 años de edad, de la Ciudad de Gualaquiza; esto con el fin de medir la factibilidad de una empresa de servicios de alquiler de una cancha sintética

Diseño del Cuestionario

El cuestionario está conformado por 13 preguntas, estructuradas de manera secuencial de lo general a lo particular, de tal manera que permitan a la persona encuestada mayor comprensión y facilidad para responder.

Las preguntas iniciales corresponden a si practican el futbol, para saber si pertenecen a nuestro mercado objetivo.

La pregunta 2 y 3 corresponden al lugar, tipo de cancha y cada que tiempo practican el futbol, esto para determinar a nuestra competencia y servicios sustitutos. Y también se determinó el promedio del servicio anual.

La pregunta 4 y 5 corresponde al horario y el tiempo que le dedican a la práctica de este deporte, se determinó el tiempo máximo que se puede brindar por el servicio y los horarios.

La pregunta 6 y 7, se determinó sobre el conocimiento y si le gustaría que se implemente una cancha sintética en la ciudad.

En la pregunta 8 y 9, se investigó sobre si estaría dispuesto a adquirir nuestro servicio y cuanto estaría dispuesto a pagar por el mismo.

Nos permitió obtener la demanda efectiva del proyecto.

En la pregunta 10 y 11, se investiga acerca de los medios de publicidad y los horarios a escuchar, nos permitió determinar los medios y la frecuencia con la que se dará a conocer el servicio.

En la pregunta 12 y 13, se investigó acerca de los servicios adicionales que el cliente prefiere que se brinde y sobre el tipo de promoción que se utilizó para incentivar a los clientes que adquieran nuestro servicio.

Diseño del Análisis y Presentación de resultados

Una vez llenas todas las encuestas, se procedió a registrar dichos datos en una base de datos, las mismas que se presentan a continuación, mediante una tabla compuesta por 3 columnas, que detallan la descripción, frecuencia y el porcentaje de cada una de las preguntas y por un gráfico circular que muestra los datos en porcentajes.

Con el fin de ordenar y clarificar las respuestas de las personas encuestadas y tener datos precisos y legibles.

La aplicación de estos datos nos ayudará a determinar muchos factores importantes que le harán bien a nuestro proyecto, como son la demanda potencial y la demanda efectiva; a lo que se enfocara el proyecto.

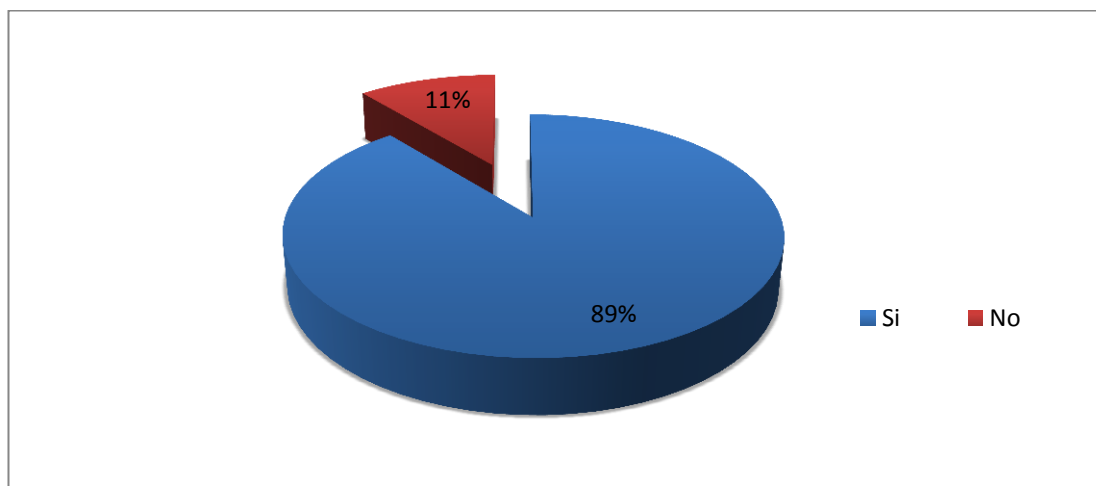
Pregunta Nro.1: ¿Le gusta la práctica del futbol?

Tabla Nro.1: Le gusta el futbol

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
Si	326	89,07
No	40	10,93
Total	366	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.
Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.1: Le gusta el futbol



Fuente: Cuadro Nro.1 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor

Análisis: Según los datos obtenidos de la encuesta realizada se tiene lo siguiente; el 89% respondió que si practican el futbol como una disciplina deportiva para su entretenimiento; por lo contrario el 11% afirma que no practica y que no les gusta este deporte.

Interpretación: Este dato nos ayudó a determinar la demanda potencial de la empresa, tomando en consideración el 89%, de la población comprendida de 5 a 49 años de la ciudad de Gualaquiza.

Pregunta Nro.2: ¿En dónde practica usted este deporte y en qué tipo de cancha?

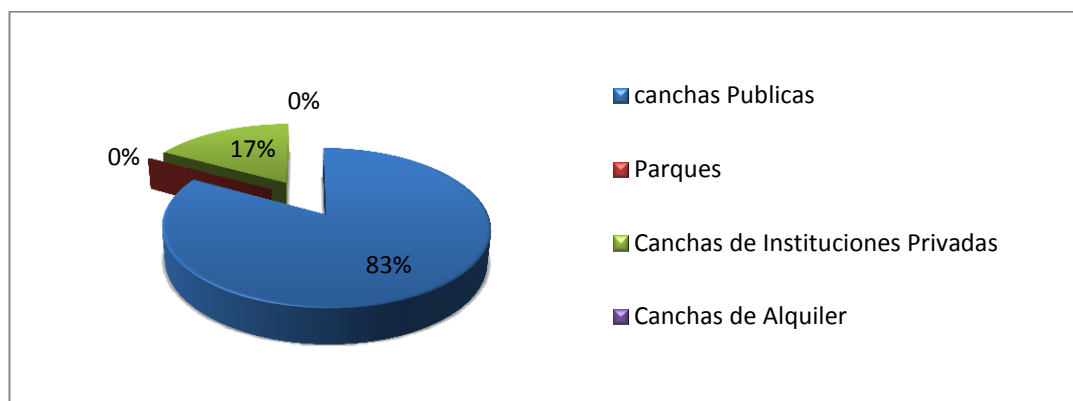
Tabla Nro.2: Lugar y Tipo de Cancha donde juega futbol

Descripción		Tabulación	(%)
Lugar	Canchas publicas	270	82,82
	Parques	0	0,00
	Canchas de Instituciones Privadas	55	16,87
	Canchas de Alquiler	0	0,00
	Total	326	100
Tipo de Cancha	Césped Natural	110	33,74
	Césped Artificial	0	0,00
	Cancha de Cemento	190	58,28
	Cancha de Tierra	26	7,98
	Cancha de Parque	0	0,00
Total		326	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.2.1: Lugar donde juega futbol



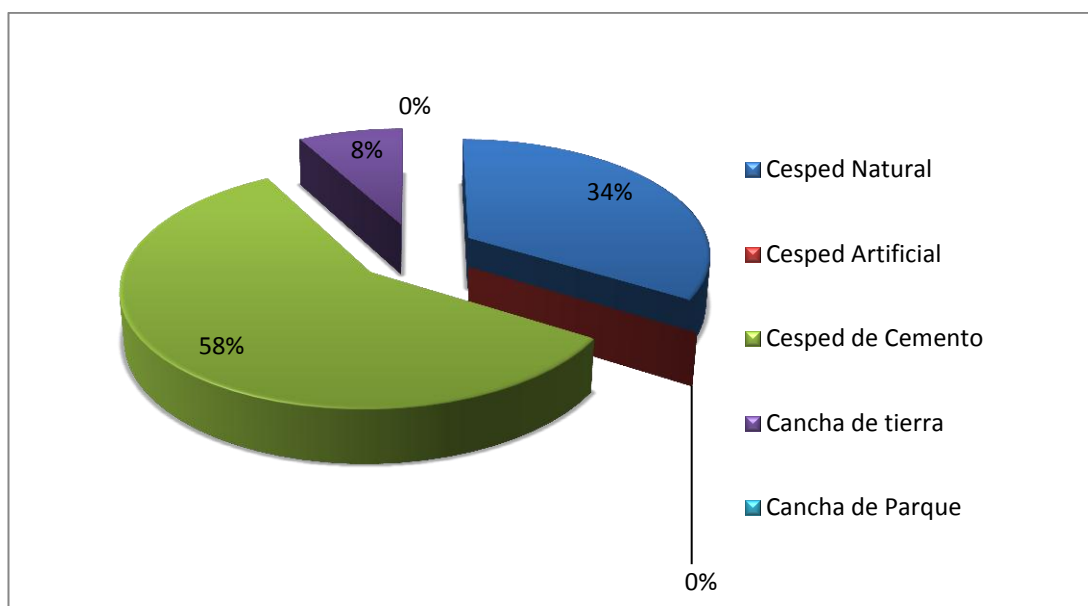
Fuente: Cuadro Nro.2 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: Como muestra el grafico el 83% de los encuestados mencionan que practican el futbol en canchas públicas, el 17% en canchas de instituciones privadas como; colegios y escuelas.

Interpretación: Este dato nos ayudó a determinar la mejor localización de la empresa, tomando en cuenta los factores influyentes puesto que es un servicio nuevo y único de la ciudad.

Gráfico Nro.2.2: Tipo de Cancha donde juega futbol



Fuente: Cuadro Nro.2 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor

Análisis: De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta sobre el tipo de cancha para la práctica del fútbol; se manifiestan que con el 34% juegan en canchas de césped natural, el 58 % en canchas de cemento, y el 8% en canchas de tierra.

Interpretación: Esta información nos ayudó a determinar las características y dimensiones para la adquisición del césped sintético en cuanto a calidad, tipo, color, etc.

Tomando en cuenta que la mayor parte de la población no ha jugado en este tipo de cancha artificial y resulta una oportunidad de trabajo nueva y muy factible.

Pregunta Nro. 3.- ¿Cada que tiempo juega futbol?

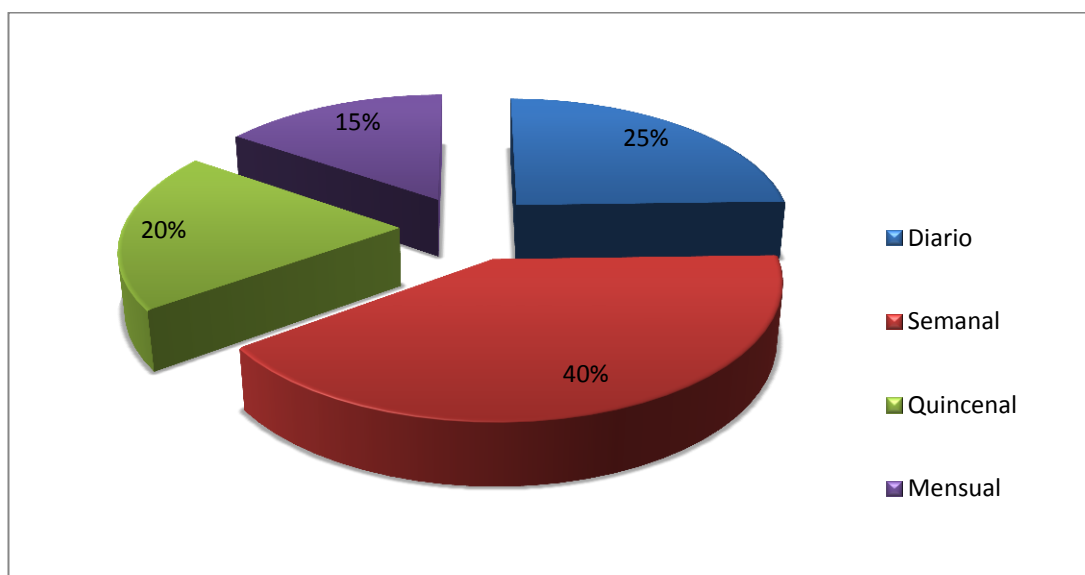
Tabla Nro.3: Tiempo para jugar futbol

Descripción	Tabulación	Tiempo(Anual)	(%)	Promedio Anual
Diario	80	365(días)	24,53	29200
Semanal	132	52(semanas)	40,49	6864
Quincenal	64	24(días)	19,63	1536
Mensual	50	12(meses)	15,33	600
Total	326		100	38200

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza Promedio $X = 38200/326 = 117$

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.3: Tiempo para jugar futbol



Fuente: Cuadro Nro.3 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: Por medio de las personas encuestadas, se determinó que el 25% practican el futbol todos los días, el 40% juegan futbol semanalmente, el 20% juega futbol quincenalmente y el 15% juegan futbol mensualmente.

Interpretación: Estos datos nos ayudó a determinar los días de mayor atención al cliente y de forma indirecta los días de mantenimiento de la cancha.

Pregunta Nro. 4: ¿En qué Horario practica el Futbol?

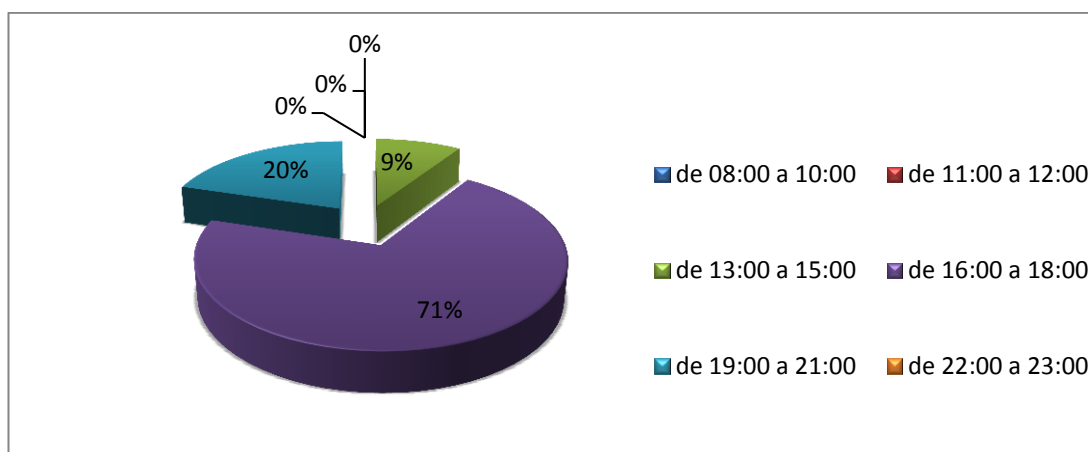
Tabla Nro.4: Horario para jugar futbol

Descripción		Tabulación	Porcentaje (%)
Matutino	De 08:00 a 10:00	0	0,00
	De 11:00 a 12:00	0	0,00
Vespertino	De 13:00 a 15:00	30	9,20
	De 16:00 a 18:00	230	70,55
Nocturno	De 19:00 a 21:00	66	20,25
	De 22:00 a 23:00	0	0,00
Total		326	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.4: Horario para jugar futbol



Fuente: Cuadro NRO.4 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: De las personas encuestadas, el 71% manifiestan que los horarios para jugar futbol es de 16:00pm a 18:00pm; el 20% juega futbol de 19:00pm a 21:00pm y el 9% juega futbol de 13:00pm a 15:00pm.

Interpretación: Para la empresa es de vital importancia el horario porque nos permitió determinar un rango de tiempos de mayor asistencia a la cancha, tomando en cuenta que el horario más común para jugar futbol es desde las 15:00 a 21:00 horas, dándole a la ciudad; la oportunidad de practicar este deporte en horario nocturno puesto que algunas canchas públicas no cuenta con iluminación eléctrica o se cierra la institución.

Pregunta Nro. 5: ¿Qué tiempo le dedica a la práctica del Fútbol?

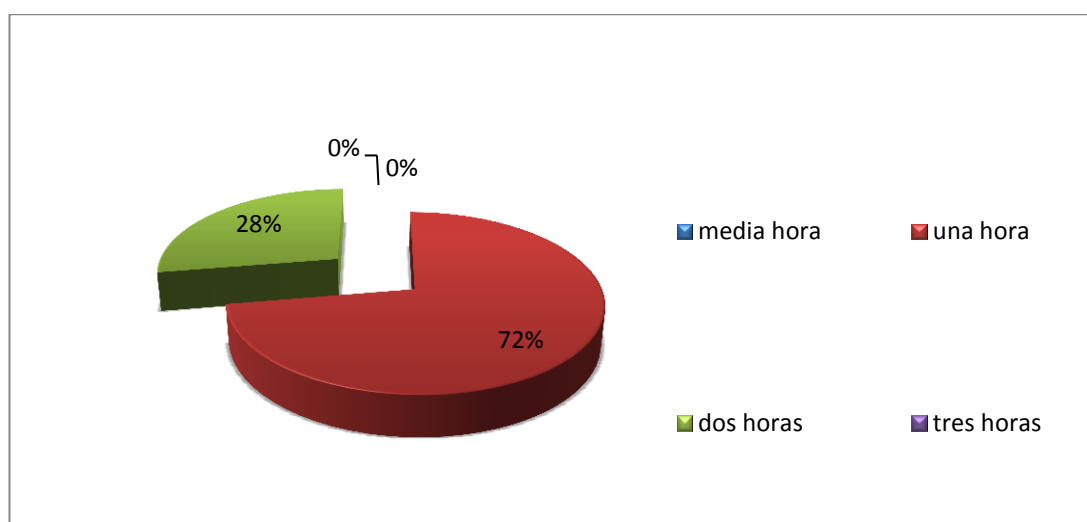
Tabla Nro.5: Tiempo que le dedica para jugar futbol

Descripción	Tabulación	Porcentaje (%)
Media hora	0	0,00
Una hora	236	72,00
Dos horas	90	28,00
Tres horas	0	0,00
Total	326	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.5: Tiempo que se dedica para jugar futbol



Fuente: Cuadro Nro.5 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: En cuanto al tiempo que se juega al fútbol; las personas encuestadas mencionan que practican el fútbol por el lapso de tiempo de una hora (72%), y el 28% juegan fútbol por dos horas.

Interpretación: Esta información nos permitió determinar las horas de alquiler de la cancha, y los tiempos de utilización del servicio; y, a su vez el número de servicios por día.

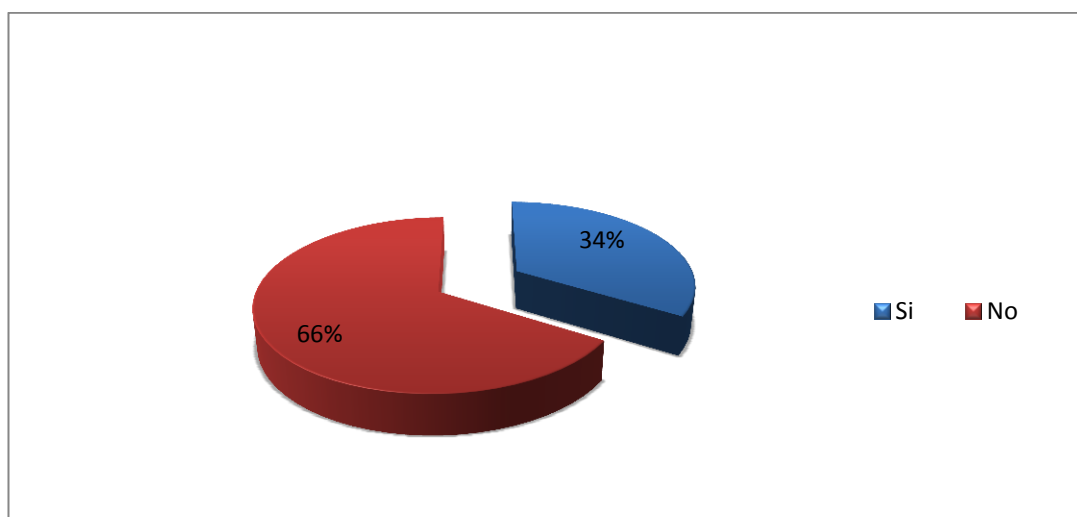
Pregunta Nro.6: ¿ha escuchado hablar acerca del servicio de canchas sintéticas para la práctica del fútbol?

Tabla Nro.6: Información sobre canchas sintéticas

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
Si	110	33,74
No	216	66,26
Total	326	100

*Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.
Elaboración: El Autor*

Gráfico Nro.6: Información sobre canchas sintéticas



*Fuente: Cuadro Nro.6 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor*

Análisis: Las personas encuestadas, respondieron que no conocen ni han escuchado de este servicio con el 66,26% y en cambio el 33,74% de los encuestados respondieron que sí han escuchado sobre este servicio.

Interpretación: Estos datos nos ayudaron a conocer sobre los gustos y preferencias de las personas, al momento de utilizar un servicio relacionado con el fútbol.

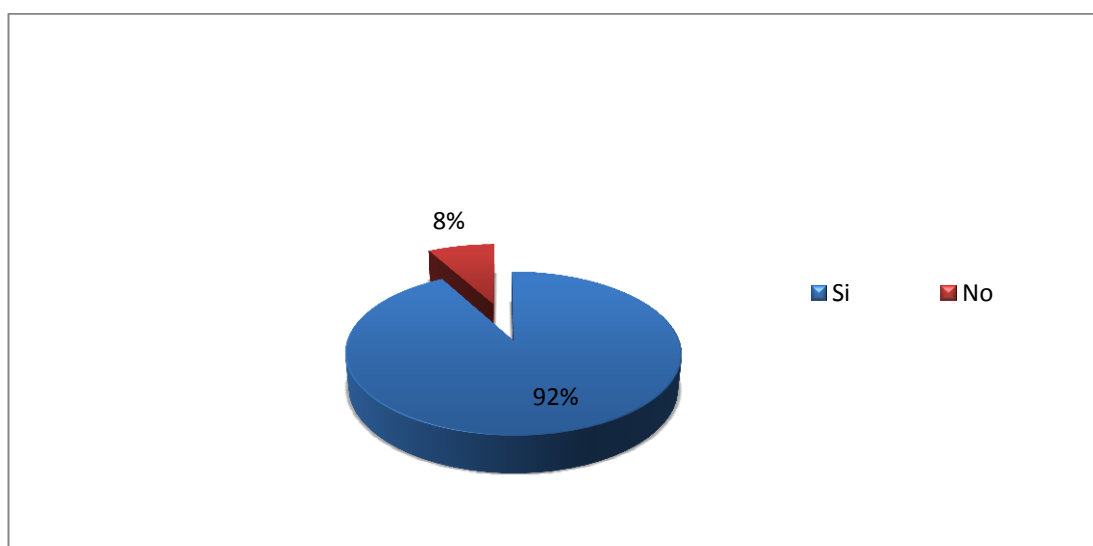
Pregunta Nro.7: ¿Le gustaría que se implemente una Empresa en donde la práctica del futbol sea en una cancha de césped sintético, en la ciudad de Gualaquiza?

Tabla Nro.7: Le gustaría el servicio de cancha sintética

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
Si	300	92,02
No	26	7,98
Total	326	100

*Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.
Elaboración: El Autor*

Gráfico Nro.7: Le gustaría el servicio de cancha sintética



*Fuente: Cuadro Nro.7 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor*

Análisis: De los encuestados el 92% respondieron que sí, les gustaría que se implemente una empresa con este servicio y el 8% dijeron que no les gustaría; porque no les gusta practicar el futbol y prefieren otro deporte.

Interpretación: Esta pregunta nos permitió establecer cuáles serán nuestros potenciales (demanda potencial de la empresa).

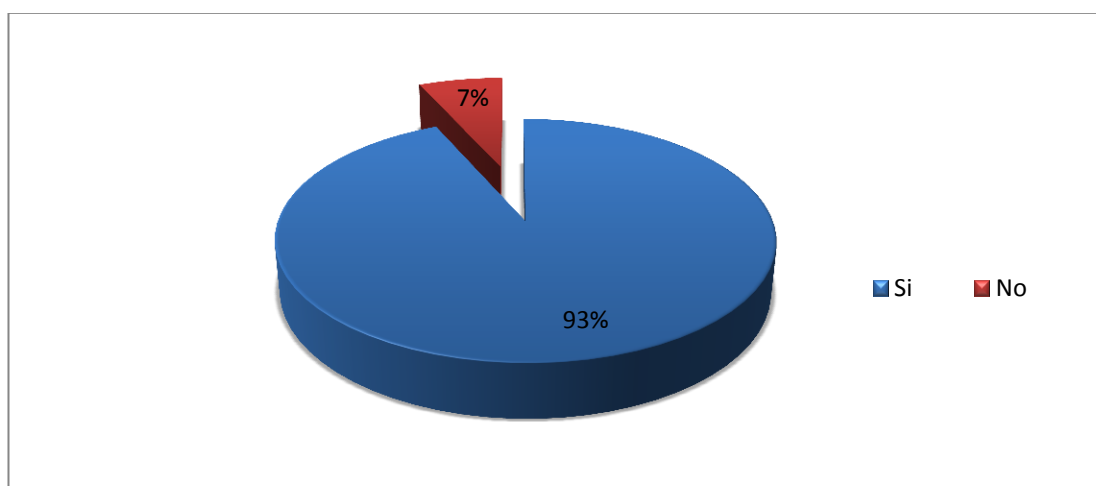
Pregunta Nro.8: ¿En caso de que se implementara una Empresa con el servicio de Cancha Sintética para la práctica del futbol, estaría dispuesta a recibir nuestro servicio?

Tabla Nro.8: Aceptación del servicio de cancha sintética

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
Si	280	93,33
No	20	6,67
Total	300	100

*Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.
Elaboración: El Autor*

Gráfico Nro.8: Aceptación del servicio de cancha sintética



*Fuente: Cuadro Nro.8 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor*

Análisis: El 93% de los encuestados respondieron que si están dispuestos a adquirir nuestro servicio, y el 7% dijeron que no adquirirán el servicio de la cancha.

Interpretación: Estos datos nos permitieron determinar la demanda efectiva de la empresa, sobre los cuales se trabajará y destinara el servicio.

Pregunta Nro.9: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de una cancha sintética (por grupo y por horas), tomando en cuenta que el servicio es nuevo y único en la ciudad de Gualaquiza?

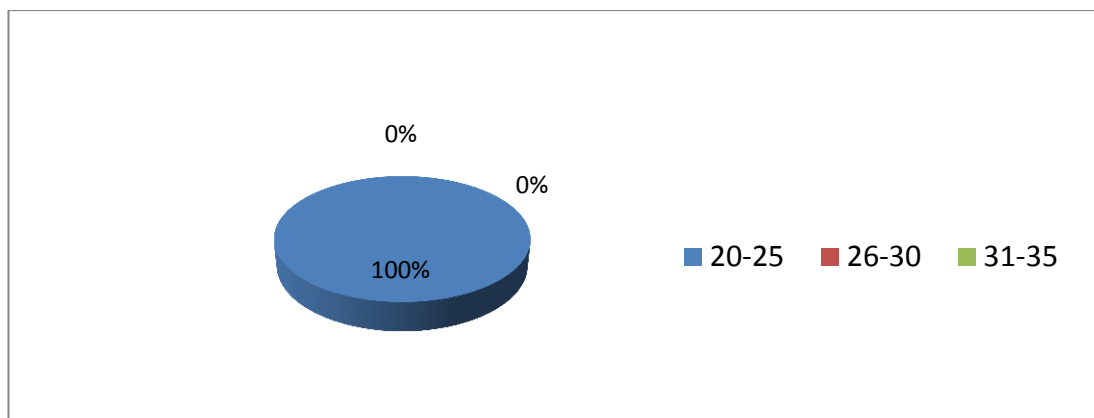
Tabla Nro.9: Precio por el servicio de cancha sintética

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
entre 20-25 dólares	280	100%
entre 26-30 dólares	0	0,00%
entre 31-35 dólares	0	0,00%
Total	280	100%

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.9: Precio por el servicio de cancha sintética



Fuente: Cuadro Nro.9 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: En cuanto al precio a pagar por el servicio; las personas encuestadas dijeron que estarían dispuestos a pagar de entre 20 a 25 dólares por partido, cabe recalcar que son varios jugadores (12 por los dos lados), y el gasto será mínimo por cada persona.

Interpretación: Los datos obtenidos nos permitieron establecer el precio a pagar por el servicio. Esto es importante puesto que no es común el pago por el alquiler de una cancha de fútbol en esta ciudad, de tal forma que sea accesible a la economía de la ciudadanía.

Pregunta Nro.10: ¿Cuáles son los medios de comunicación y días de su preferencia para escuchar la publicidad de nuestro servicio?

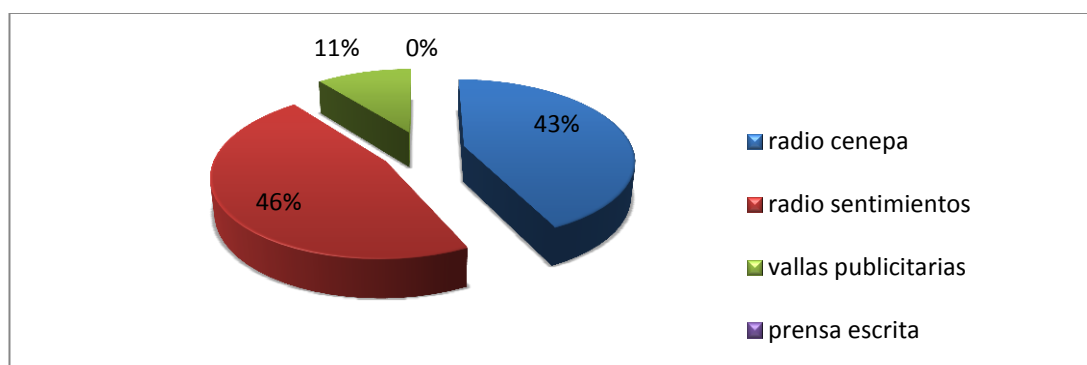
Tabla Nro.10: Medios de Comunicación

Opciones		Tabulación	Porcentaje (%)
Televisión		0	0,00
Radio	Cenepa	120	42,86
	Sentimientos	130	46,43
Prensa Escrita		0	0,00
Vallas Publicitarias		30	10,71
Total		280	100
Días	Lunes a Viernes	200	71,43
	Sábado y Domingo	80	28,57
Total		280	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.10.1: Medios de Comunicación



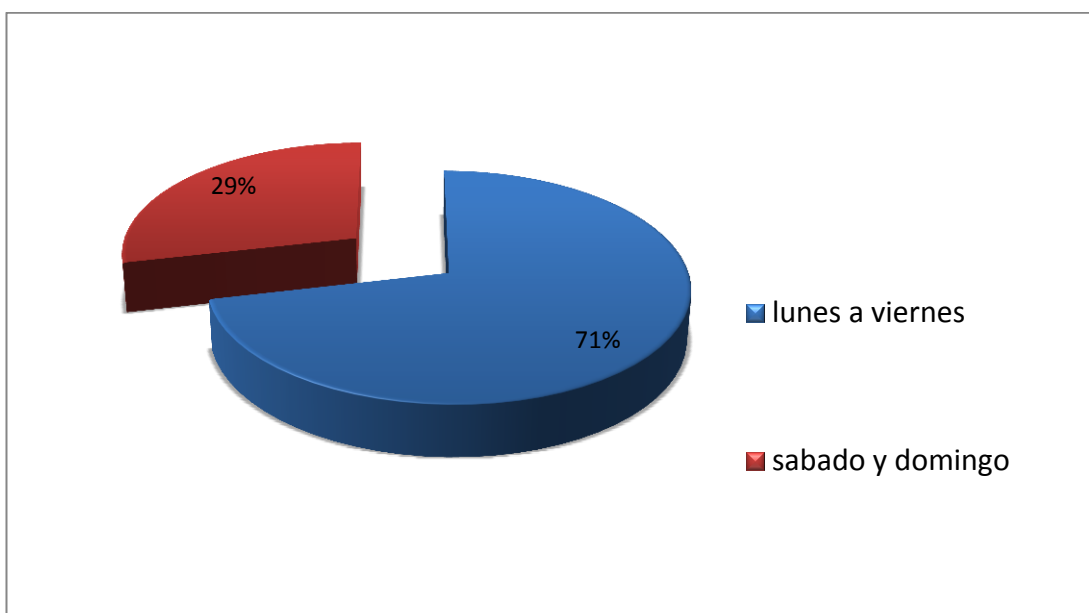
Fuente: Cuadro Nro.10 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: Los medios de comunicación a utilizarse para la promoción y difusión de la empresa, se ha enfocado más en lo que es radio; porque en la ciudad no existe otro medio de comunicación; como algún canal de televisión, es por eso que el 43% de las personas encuestadas prefieren la radio Cenepa y el 46% prefieren la radio sentimientos y con el 11% prefieren anuncios en vallas publicitarias.

Interpretación: Los datos recolectados nos ayudó a determinar en qué radio se pondrá la cuña publicitaria o si es en las dos emisoras. Y también la frecuencia por día, distribuido en las dos emisoras radiales.

Gráfico Nro.10.2: Días de Publicación



*Fuente: Cuadro Nro.10 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor*

Análisis: De los encuestados el 71% prefieren escuchar la radio de lunes a viernes y el 29% de los encuestados prefieren los días sábado y domingo.

Interpretación: Estos datos nos ayudaron a determinar los días de mayor audiencia en las emisoras, con el fin de que la cuña publicitaria llegue a todos los lugares y a todas las personas.

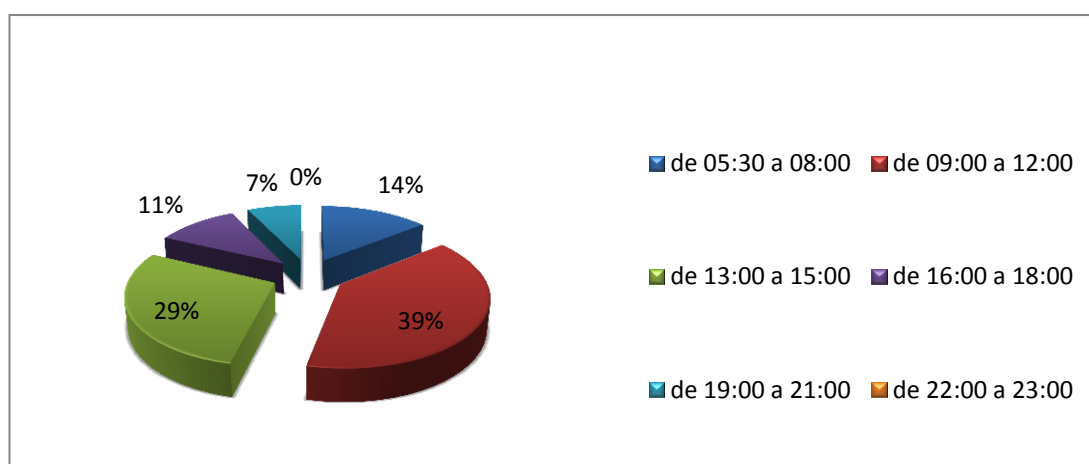
Pregunta Nro.11: ¿En qué horarios preferiría escuchar la publicidad de nuestro servicio?

Tabla Nro.11: Horarios para Medios de Comunicación

Opciones		Tabulación	Porcentaje (%)
Matutino	De 5:30 a 08:00	40	14,29
	De 09:00 a 12:00	110	39,29
Vespertino	De 13:00 a 15:00	80	28,57
	De 16:00 a 18:00	30	10,71
Nocturno	De 19:00 a 21:00	20	7,14
	De 22: a 23:00	0	0,00
Total		280	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.
Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.11: Horarios para Medios de Comunicación



Fuente: Cuadro Nro.11 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor

Análisis: De las personas encuestadas, el 14% prefieren escuchar la radio de 05:30 a 08:30am; el 39% escuchan la radio de 09:00 a 12:00 del mediodía; el 29% escuchan radio de 13:00 a 15:00pm; el 11% de 16:00 a 18:00pm; y el 7% de 19:00 a 21:00pm.

Interpretación: Estos datos nos ayudaran a determinar los horarios de mayor difusión del contenido publicitario, y también el contenido apropiado para captar la atención del cliente.

Pregunta Nro.12: ¿Qué servicio adicional al alquiler de la cancha sintética preferiría encontrar?

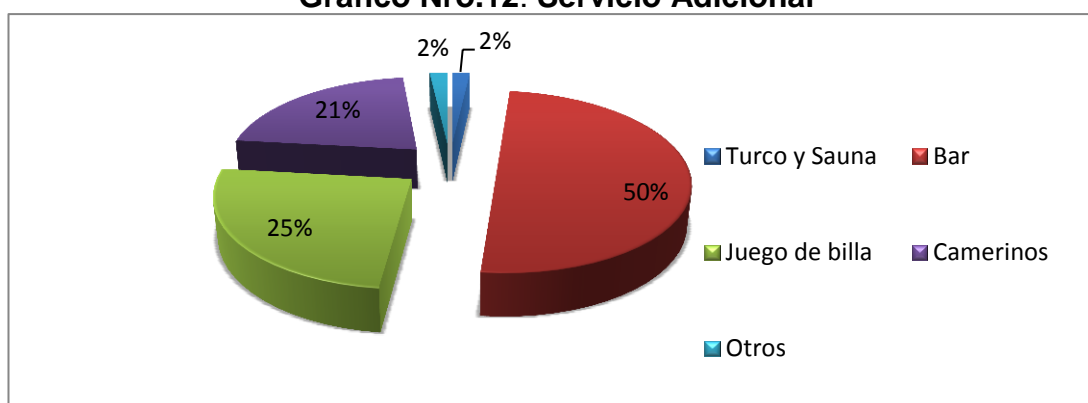
Tabla Nro.12: Servicio Adicional

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
Turco y Sauna	5	2%
Bar	140	50%
Juego de billa	70	25%
Camerinos	60	21%
Otros	5	2%
Total	280	100

Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.12: Servicio Adicional



Fuente: Cuadro Nro.12 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)

Elaboración: El Autor

Análisis: Se le preguntó a las personas sobre algún servicio adicional para la empresa y nos supieron manifestar lo siguiente; el 5% prefieren un servicio adicional como turco y sauna; el 50% prefieren un bar de bebidas, comida y distracción; el 25% una mesa de billar; el 21% prefieren camerinos y la opción otros el 2%, no tienen clara a idea de lo que les gustaría; esta la opción juegos recreativos para niños.

Interpretación: Estos datos nos permitieron establecer el servicio adicional a la cancha, con el fin de satisfacer a todas las personas que acudan a este lugar con toda su familia.

Estos aportarán a la rentabilidad de la empresa puesto que se manejará un servicio completo y con mucha variedad para todas las edades.

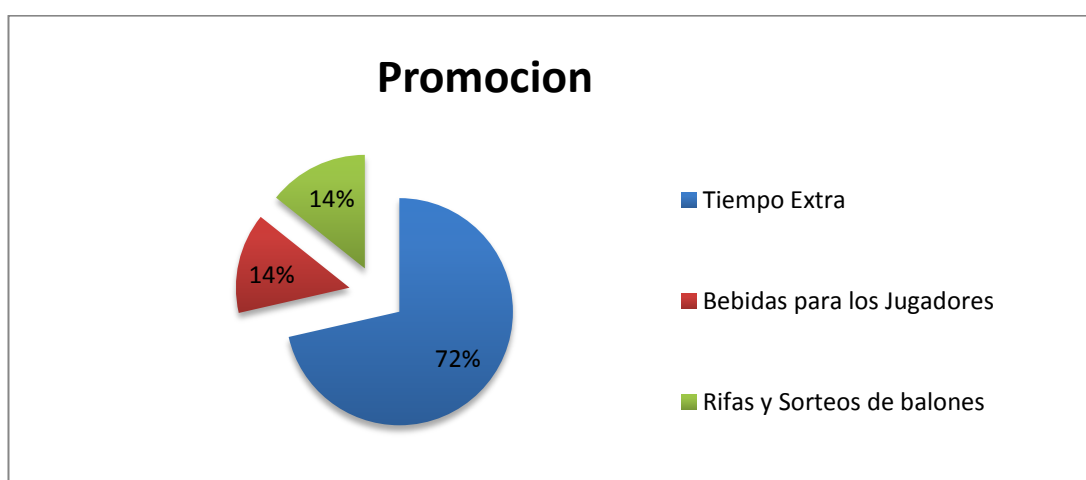
Pregunta Nro.13: ¿Qué tipo de promoción preferiría que se dé, al servicio que se prestará?

Tabla Nro.13: Promoción

Opciones	Tabulación	Porcentaje (%)
Tiempo extra	200	71,43
Bebidas para jugadores	40	14,29
Rifas y sorteos de balones u otros accesorios	40	14,29
Total	280	100

*Fuente: Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.
Elaboración: El Autor*

Gráfico Nro.13: Promoción



*Fuente: Cuadro Nro.13 (Encuesta aplicada a la Población de la ciudad de Gualaquiza.)
Elaboración: El Autor*

Análisis: El 72% de las personas encuestadas, mencionan que prefieren un tiempo extra por el alquiler de la cancha; el 14% prefieren bebidas hidratantes para los jugadores; y el 14% prefieren rifas y sorteos de balones.

Interpretación: Estos datos nos ayudaron a determinar y seleccionar la mejor opción de promoción, que no genere gastos inapropiados y que las personas se vayan convencidas de nuestro servicio.

g.- DISCUSION

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permitió recopilar la información necesaria a fin de poder determinar con exactitud la oferta, demanda efectiva y demanda insatisfecha del servicio en la ciudad de Gualaquiza; además nos proporcionó datos para calcular el nivel de consumo efectivo del presente proyecto.

Análisis de la Demanda

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que requieren los consumidores para la satisfacción de sus necesidades, previa la definición y fijación de un precio y tiempo.

Para determinar la demanda potencial y efectiva utilizamos la población actual del último censo realizado en el país en el año 2010 datos que nos dio el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS (INEC) y la tasa de crecimiento del 1,5% anual para las respectivas proyecciones.

Tabla Nro.14: Resumen Población por Edades según el Porcentaje Población según el censo del año 2001

Por edades	Porcentaje (%)
5-7	0,6%
8-11	1,8%
12-14	5,2%
15-19	17,6%
20-34	34,5%
35-49	22,9%
Total	82.60%

Fuente: Datos Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2001

Elaboración: El Autor

Esta tabla muestra en porcentajes la población de la ciudad de Gualaquiza por edades, puesto que no hay datos reales del año 2010, en cuanto a las edades de los habitantes.

Por lo tanto de la sumatoria de los porcentajes nos da el 82,60%, de la población total de la ciudad de Gualaquiza, que se encuentran en el promedio de edad requerida.

A continuación se muestra la aplicación de una fórmula para obtener la población.

$$9500 * 82,60 / 100 = 7847 \text{ población}$$

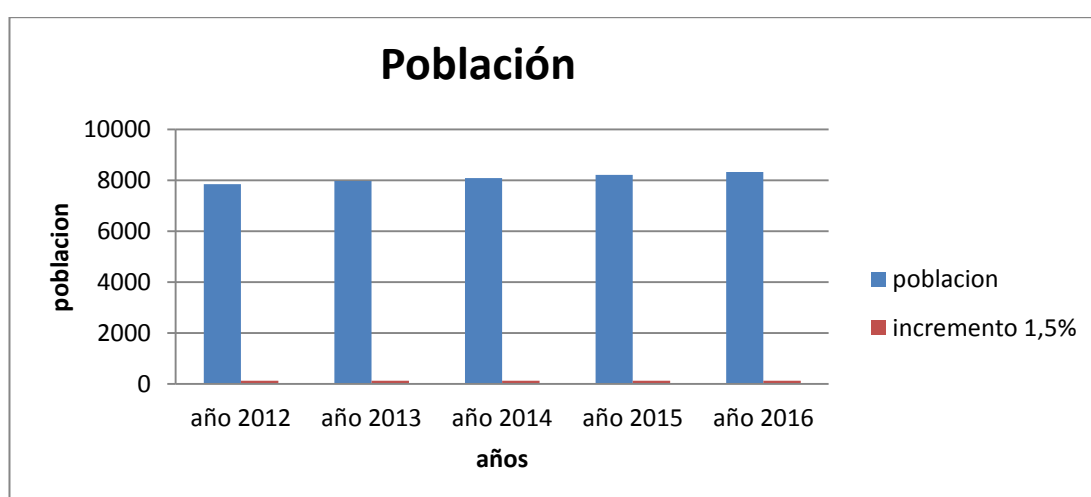
Población

La población de acuerdo al interés del proyecto, esta segmentada por edades de 05 a 49 años de ambos sexos de la ciudad de Gualaquiza, el mismo que es de 7847, cabe mencionar que este dato es el 80,62% del total de la población de la ciudad.

Proyección de la población

De acuerdo a los datos obtenidos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas Y Censos), tenemos que la población para el año base es de 7847 el mismo que se utilizó para proyectar la demanda con una tasa de crecimiento del 1,5%; para el siguiente año 2013 tenemos una población de 7965; para el año 2014 tenemos una población de 8084; para el año 2015 tenemos una población de 8205 y para el año 2016 tenemos una población de 8329. Ver anexo Nro. 1

Grafico Nro.14: Población proyectada 1,5%



Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)
Elaboración: El Autor

Demanda Potencial

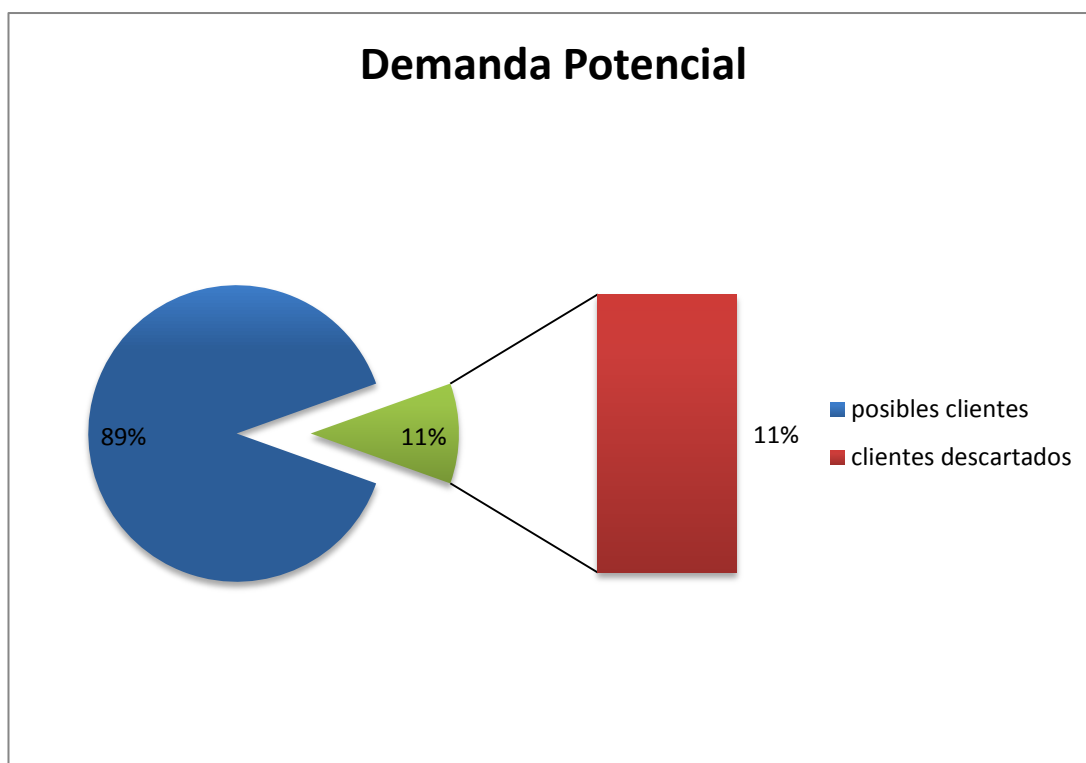
Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado.

Para obtener la demanda potencial hemos tomado los datos de la encuesta (pregunta número uno), sobre ¿si practican o no el deporte del futbol?

Demanda Potencial= $f \times P\% = \text{Población} \times \text{Porcentaje} = 7847 \times 89,07\% = 6989$

Entonces de los 366 encuestados, solo 326 si les gusta practicar el futbol (89,07%), porcentaje multiplicado por la población total, nos resulta una demanda potencial de 6989 Habitantes; y el 10,93% de los encuestados no practican el futbol (856) personas que (no) nos interesan para la aplicación del proyecto.

Gráfico Nro.15.: Demanda Potencial



Fuente: Cuadro sobre la pregunta ¿si le gusta la práctica del futbol?
Elaboración: El Autor

Demanda Efectiva

Es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado, ya que existen restricciones del servicio de la situación económica, el nivel de ingresos y otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

Para determinar la demanda efectiva hemos tomado los datos de la encuesta (pregunta numero 8) sobre ¿si se implementara una cancha sintética?

Para lo cual tomamos solo el porcentaje de los que respondieron que, si estarían dispuestos a adquirir nuestro servicio.

A su vez tomaremos el dato de la demanda potencial para determinar la demanda efectiva.

Realizamos la multiplicación de la demanda potencial (6989) con el porcentaje de la pregunta número 8 (93,33%), de los que sí están dispuestos a recibir nuestro servicio.

Y el resultado es la demanda efectiva.

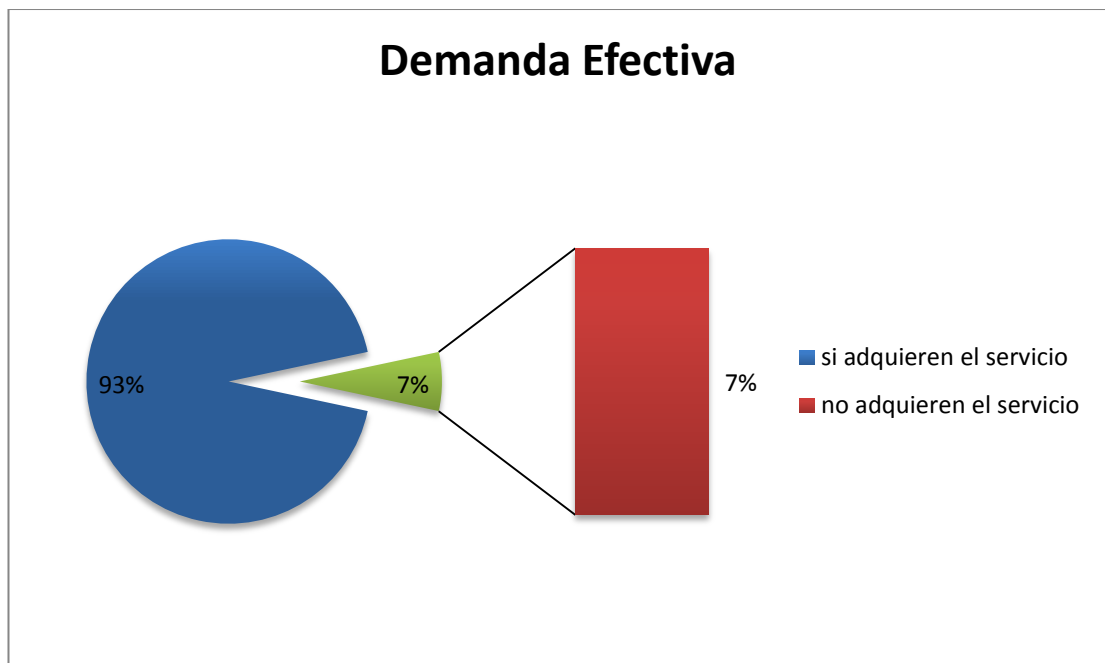
$$\text{Demanda Efectiva} = \text{fx} = \text{Demanda Potencial} \times \text{Porcentaje (\%)} = 6989 \times 93,33\% = 6523$$

De acuerdo a los datos de la tabulación de la encuesta, tenemos que nuestra demanda efectiva a utilizar, es de 6523(personas); de una demanda potencial de 6989 y a su vez de una población de 7847.

Esto nos da a entender una gran aceptación por parte de la ciudadanía de Gualaquiza, y nos ayudó a determinar el promedio del servicio que se va a utilizar.

Para proyectar la demanda efectiva hemos tomado un índice de crecimiento de 1,5%, de la tasa anual de la ciudad de Gualaquiza.

Gráfico Nro.16.: Demanda Efectiva



Fuente: Cuadro de la tabulación sobre la pregunta ¿En caso de que se implementara una empresa con el servicio de cancha sintética, estaría dispuesto a adquirir nuestro servicio?

Elaboración: El Autor

Proyección de la Demanda Potencial y Demanda Efectiva

En cuanto a la proyección de la demanda potencial para los siguientes cinco años tenemos, para el primer año base de 6989; para el año 2013 es de 7094; para el año 2014 es de 7201; para el año 2015 es de 7309 y para el año 2016 es de 7418.

La demanda efectiva, para el primer año base es de 6523; para el año 2013 será de 6621; para el año 2014 será de 6720; para el año 2015 será de 6821 y para el año 2016 será de 6923.

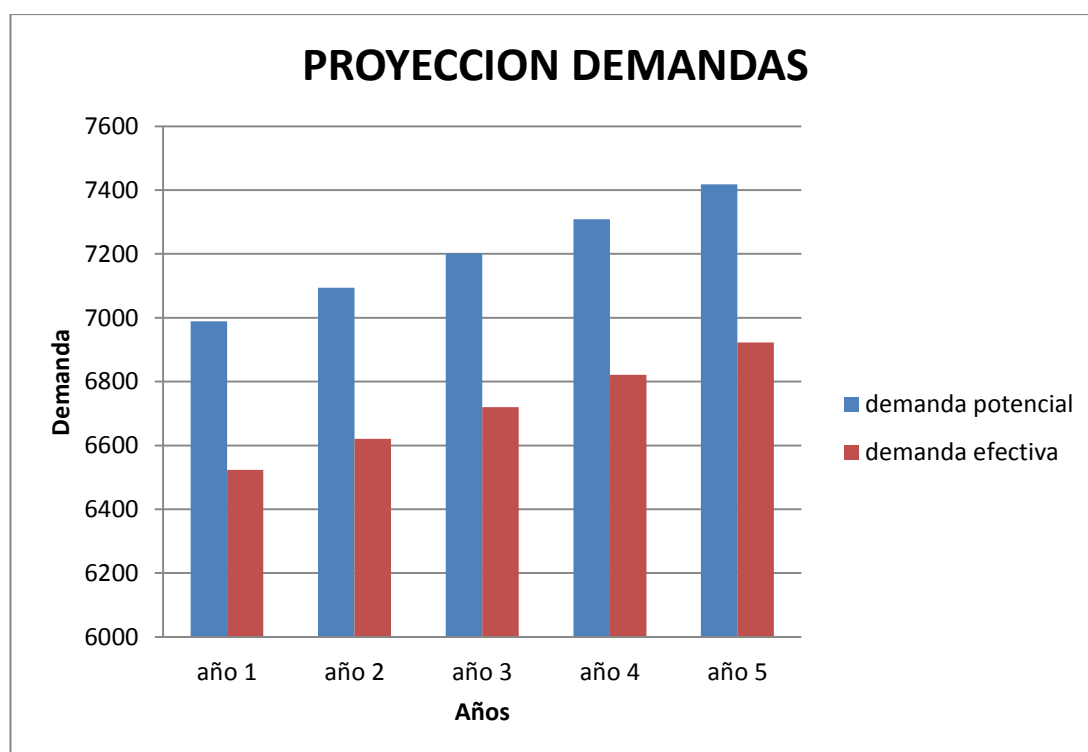
Tabla Nro.15: Proyección de la Demanda Potencial y Demanda Efectiva

Incremento del 1,5% (0,015)			
Años	Población	Demanda Potencial (89,07%)	Demanda Efectiva (93,33%)
2012 Año Base	7847	6989	6523
2013	7965	7094	6621
2014	8084	7201	6720
2015	8205	7309	6821
2016	8329	7418	6923

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2001-2010) Encuesta y tabulación

Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.17.: Proyección demanda potencial y Demanda Efectiva



Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2001-2010) Encuesta y tabulación

Elaboración: El Autor

Promedio del Servicio Anual por número de visitas de personas

Para determinar el consumo promedio de la demanda efectiva, hemos tomado los datos de la tabulación de la encuesta (pregunta número 3), en la que se pregunta cada que tiempo practica el futbol.

Los mismos que tuvieron opciones a responder como; diario, semanal, quincenal y mensual; datos que fueron multiplicados al año y esto dividido para las personas encuestadas, nos dieron el promedio de servicio por número de visitas que es de 117.

Tomaremos también la demanda potencial y demanda efectiva para la determinación del servicio al año.

Resumen del Uso del Servicio Anual

Tabla Nro.16: Resumen del Uso del Servicio Anual

Servicio diario	80 x 365	29200
Servicio semanal	132 x 52	6864
Servicio quincenal	64 x 24	1536
Servicio Mensual	50 x 12	600
TOTAL ANUAL		38200
Servicio promedio anual = \sum Servicio anual /No. Encuestados que practican futbol		
Servicio promedio anual = 38200/326		
Servicio promedio	117	Visitas

Fuente: Encuesta (Población de la ciudad de Gualaquiza)

Elaboración: El Autor

Promedio del Servicio de la Demanda Efectiva Anual por visitas de Equipos.

En cuanto a la demanda futura del servicio nos da como resultado para el año 2012 63599 (visitas de equipos 12 personas), y para el año 2016 tenemos una demanda de 67499 (visitas de equipos 12 personas).

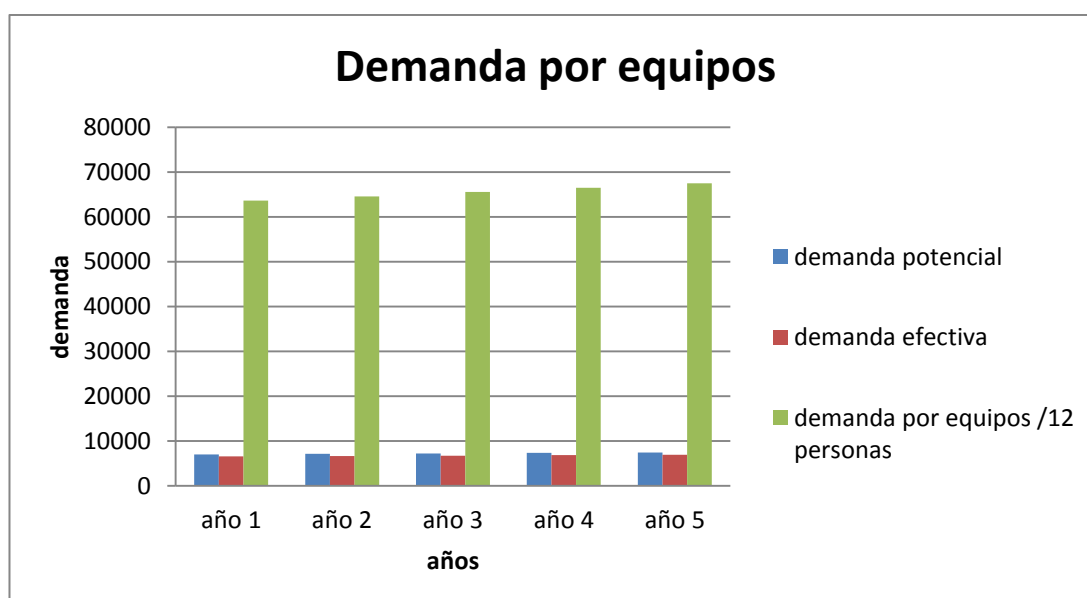
Estos datos nos ayudaron a determinar el porcentaje, con el que se trabajará; tomando en cuenta la capacidad y tamaño de la empresa.

Tabla Nro.17: Servicios por visitas de personas al año

Años	Demandantes Potenciales	Demandantes efectivos	Demanda Futura del Servicio por grupos de equipos (12 personas)
2012	6989	6523	63599
2013	7094	6621	64555
2014	7201	6720	65520
2015	7309	6821	66505
2016	7418	6923	67499

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2001-2010) Encuesta y tabulación
Elaboración: El Autor

Gráfico Nro.18.: Demanda por Equipos



Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2001-2010) Encuesta y tabulación
Elaboración: El Autor

Análisis de la Oferta

Para la identificación de la oferta; se realizó una investigación específica acerca de la utilización de canchas con césped sintético, de la misma manera acerca de empresas similares que presten este servicio; de esta forma los resultados demuestran que en la ciudad de Gualaquiza, el alquiler de canchas con césped artificial o sintético no existe.

Debido a esto se realizó una investigación con el fin de obtener y recolectar datos sobre los servicios sustitutos o complementarios; con el fin de obtener información valiosa para determinar la oferta, el grado de competencia y la participación en el mercado.

Para obtener esta información se procedió a realizar diferentes actividades de recolección de datos como: observación directa en lugares de diversión y entretenimiento sobre las instalaciones, para poder determinar si se cuenta con una cancha de césped artificial.

La ciudad en general cuenta con parques de diversión sin ninguna cancha de indor o futbol.

En los barrios: barrio amazonas, 24 de mayo, la carolina, sector la feria, se encuentra una cancha de indor hecho en cemento, incluido los aros para basquetbol.

En las instituciones educativas: Colegio Fisco misional "Rio Cenepa", se encuentra 1 cancha de futbol de césped natural, y 2 canchas de indor de cemento a la intemperie y una con cubierta incluido los aros para básquetbol; el Colegio "Camilo Gallegos Toledo" cuenta con 3 canchas de indor de cemento, 1 con cubierta; la escuela mixta "Víctor Emilio Estrada" cuenta con 3 canchas de indor de igual forma de indor e incluido los aros para básquetbol; la escuela "Pedro de Vergara" cuenta con 3 canchas de cemento.

El análisis de las instituciones educativas nos ayudó para determinar la cantidad de canchas deportivas y en qué forma se las utiliza; esto sin ningún costo en los días y horarios que no se encuentren los estudiantes en la institución.

El municipio tiene a su haber un coliseo “Palacio de los Deportes”, este espacio es ocupado por los deportistas de la disciplina de basketbol, masculino y femenino, la disciplina de box, tae kow do, pin pon, y otros; estos a nivel competitivo. Lo que resulta difícil la prestación o alquiler de la cancha, salvo sea el caso de que se organice un campeonato inter-barrial, institucional, inter-jorgas y otros.

A su vez se cuenta con el estadio municipal en donde la cancha es de césped natural y se realizan actividades deportivas con el futbol, atletismo, salto largo, salto alto y otros. En esta instalación cada año se realiza el campeonato inter-clubes de futbol muy acogido por la ciudadanía.

Cada lugar antes mencionado en donde existe como mínimo 1 cancha de indor o futbol es de dominio público y sin ningún cobro de algún valor monetario; sin embargo las personas que acudan a estos lugares tendrán que pedir el permiso respectivo para utilizar las diferentes canchas.

No existen datos numéricos, valores, gastos, costos sobre estos lugares puesto que el servicio principal no es el deporte sino la educación.

Y en los barrios de igual manera dado que el lugar es público y nadie está impedido se utilizar dicha cancha.

Este análisis, nos da la conclusión de que no existen competidores directos para nuestra empresa, nadie presta el servicio de alquiler de una cancha de césped sintético.

Entonces al no existir oferta, tomaríamos a la demanda efectiva como el total de participación en el mercado en cuanto al servicio.

Es por esto que quedará la demanda igualada a la oferta.

DEMANDA EFECTIVA = OFERTA

ANALISIS DE LAS 4 “P” Y ESTRATEGIAS DE MARKETING

El éxito de una compañía está en satisfacer plenamente a los clientes, ellos son la razón principal de la supervivencia y buen funcionamiento de cualquier empresa, y para lograr que ellos se sientan a gusto y adquieran los productos y servicios ofrecidos, se utiliza lo que comúnmente; se denomina mezcla de marketing o marketing mix, la cual abarca las 4 p: producto, plaza, precio y promoción.

Producto o Servicio

Nombre de la Cancha

Después de haber realizado una selección del nombre adecuado para la empresa, con el que se sienta identificado y los clientes lo vayan a conocer; hemos tomado como nombre para la empresa:

“FUTBITOL”

Logotipo de la Cancha

Es un elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto. En si es la marca que va a identificar a la empresa.

Es por esta razón que hemos diseñado el siguiente logotipo.

Grafico Nro.19: Logotipo Proyecto “Futbitol”



Fuente: Requerimientos de la empresa “Futbitol” Cía. Ltda.
Elaboración: El Autor

Que se propone la empresa:

- Brindar un trato personalizado al cliente, tratándolo por su nombre, atendiendo oportunamente sus quejas y/o sugerencias y ofreciendo un ambiente amigable y agradable.
- Ofrecer una serie de servicios complementarios adicionales acordes a las necesidades de los clientes como por ejemplo: escuela vacacional de futbol para sus hijos, venta de implementos deportivos, equipo médico en caso de lesiones.
- Consolidar alianzas estratégicas con locales comerciales relacionados con la venta de artículos deportivos, restaurantes, entre otros, para ofrecer descuentos a los clientes en sus órdenes de compra.

Servicio Principal Cancha Sintética proyecto “Futbitol”

El servicio como producto y la comprensión de las dimensiones de las cuales está compuesto es fundamental para el éxito de cualquier organización de marketing de servicios.

Como ocurre con los bienes, los clientes exigen beneficios y satisfacciones de los productos de servicios.

Los servicios se compran y se usan por los beneficios que ofrecen, por las necesidades que satisfacen y no por sí solos. Es por ello que:

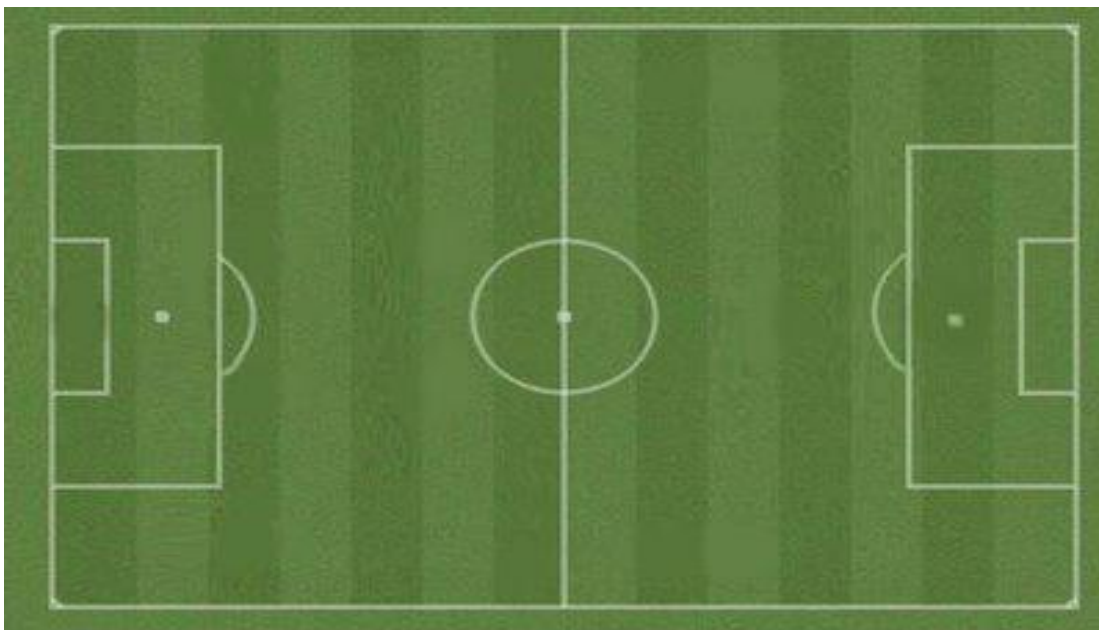
Dispondremos de una cancha Sintética que puede ser alquilada mediante previa reservación, por el tiempo de una hora.

Cuya dimensión será de 30mts de largo x 18mts de ancho, también tendrá locaciones de camerinos y un bar para que los clientes puedan degustar de diferentes piqueo y bebidas energizantes; completando al bar, este contara con un juego de billa con el fin de que los clientes se sientan en un ambiente agradable antes y después de sus prácticas deportivas.

Presentación de la Cancha Sintética

Para llevar a cabo el proyecto se comprara un terreno de 899 metros cuadrados, el mismo que estará distribuido en la construcción de la cancha que tendrá la dimensión de 540mts cuadrados y lo restante para la distribución de una oficina, bar, servicios básicos y otros juegos.

Grafico Nro.20: Cancha de Césped Sintético



Fuente: Requerimientos de la empresa
Elaboración: **El Autor**.

Explicación del Servicio (Cancha Sintética)

Las instalaciones de la cancha sintética, cuentan con las mejores instalaciones y adecuaciones, tanto de infraestructura como de atención al cliente.

Se contara con una cancha sintética, cuyas dimensiones; son de 30mts de largo x 18mts de ancho y se ofrecerá un servicio de bar, servicios básicos, juego de billa y camerinos con casilleros para los jugadores; que estarán acondicionados con todo lo necesario para salvaguardar sus pertenencias.

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.

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.

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 la línea de meta en su centro.

Tomando como centros dichos puntos se trazará al exterior de cada área penal un arco con una circunferencia.

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.

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.

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.

Además cabe decir que toda la cancha estará cubierta por redes, tanto a lo largo, ancho y la parte superior que permitirán que el balón no salga de la cancha.

Área de cubierta

Toda la cancha estará cubierta por una estructura metálica.

Terreno para área de bar y oficina

Este determinado de la siguiente manera: 7,6mts de largo x 16,28mts de ancho

En esta área estará ubicado el servicio de:

- Bar:
- Oficina del gerente
- Recepción(información), de llamadas y de clientes
- 2 camerinos para jugadores
- Baños públicos
- Una ducha en cada camerino
- Una mesa de billar

Terreno para área de estacionamiento personal

También habrá un área de estacionamiento para los dueños, puesto que el área es muy pequeña y no existe la posibilidad de alquiler de estacionamiento a los clientes.

Características del Servicio Proyecto “Futbitol”

El presente proyecto consiste en la implementación de una cancha de fútbol sintética en la ciudadela (Sector La Feria de la ciudad de Gualaquiza); 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.

Para el desarrollo eficiente y eficaz de nuestro servicio:

- Se trabajará con un personal capacitado con el fin de ofrecer una 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 membresía u otro.
- 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 consumidores con gustos, preferencias y necesidades específicas.

Nuestras instalaciones tendrán como servicios complementarios:

Camerinos.- Se contara con dos camerinos, estos servirán para que los clientes satisfagan sus necesidades biológicas y puedan cambiarse la indumentaria, con lo cual se evitará que lo hagan al aire libre y provoquen algún tipo de contaminación visual.

Además contara con casilleros metálicos, para que los jugadores puedan guardar su indumentaria.

Balones oficiales y Chalecos distintivos.- Esto para que al momento de jugar se distinga a los dos equipos que se encuentren jugando en ese momento.

Bar.- Este lugar estará diseñado para que las personas antes o después de hacer deportes puedan degustar de una amplia gama de piqueo, jugos, batidos, bebidas refrescantes y energizantes.

Este espacio contará con mesas y sillas muy cómodas donde las personas podrán compartir un momento ameno con familiares y amigos.

Además contará con dos pantallas gigantes donde se transmitirán los más partidos más importantes tanto locales como internacionales y con una mesa para jugar billar.

Marca del Servicio

La marca contribuye a la finalidad específica de la publicidad que es proponer y promover servicios cualificados. Proporciona identidad e individualidad a las cosas y aumenta su valor respecto a los que no tienen marca.

Es por esto que la marca de la empresa será:

“FUTBITOL”

Slogan

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes.

El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

“UNION Y AMISTAD...60' MINUTOS...!!!”

Precio del Servicio

Para determinar el precio del servicio, se analizará los costos totales de producción, administración, comercialización y financieros, que impliquen para el servicio de alquiler de una cancha sintética.

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.

Cuya tarifa será de lunes a domingo de \$25, el precio variara siempre y cuando la empresa llegue a tener una cobertura amplia y satisfactoria.

Estrategias de plaza o comercialización

El servicio de la cancha sintética llegara a los consumidores con las mejores adecuaciones, en forma higiénica y con una excelente presentación, con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor.

El servicio se prestara en el barrio Sauces, este lugar fue seleccionado por cumplir con los respectivos permisos de funcionamiento municipales y también proporciona grandes posibilidades para el desarrollo de este negocio, debido a que es un lugar conocido, de fácil acceso y brinda lugares de parqueo.

Canales de Comunicación

Los canales de comunicación nos ayudaran a llegar directamente con el consumidor final de esta forma:

Volantes: Para la repartición de volantes habrá una o más personas que cumplirán el papel de impulsadoras entregando las volantes en puntos estratégicos en Gualaquiza, como por ejemplo los fines de semana afuera de las canchas existentes, en calles con gran afluencia de personas.

Radio: Este será uno de los medios poco utilizados pero importante incluirlo debido a su bajo costo. El contrato se hará por la transmisión de 10 cuñas publicitarias diarias por los días lunes, miércoles viernes y sábado en el horario de 10h00-20h00 en los diferentes programas de las emisoras más populares de la ciudad como Radio Cenepa y Radio Sentimientos.

Ubicación de las Emisoras Radiales

Se ha elegido estos medios debido a que son los más populares y las únicas en la ciudad, cabe decir que medios como Televisión y Prensa Escrita; no están al alcance.es por esto las dos radios que a continuación se detallan:

Radio Cenepa (FM)

Esta radio está ubicada en el Barrio 24 de Mayo, en las calles Francisco de Orellana; entre 16 de Agosto y 24 de Mayo.

Radio Sentimientos (FM)

Esta radio está ubicada en el Barrio Amazonas, en la Av. Luis Casiragui; entre José Francisco de Orellana y Amazonas.

Estrategias de publicidad del servicio

La empresa ha creído conveniente que para posicionarnos en el mercado es muy decisiva la publicidad que se le dará al proyecto para destacar la imagen de la cancha.

La forma en que se proporcionará la publicidad será la siguiente:

- Se desarrollara una publicidad informativa, orientada a los habitantes del sector indicando la apertura de alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético, precios, ubicación y promociones.
- Luego se desplegara la publicidad a los distintos sectores en Gualaquiza dando a conocer los atributos y beneficios que ofrecemos y por otra parte los motivos por lo que es elemental practicar su deporte preferido.
- Será necesario posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda, mediante la publicidad de recordarles las características del servicio ofrecido.
- El valor de la publicidad será distribuido de forma proporcional entre los diferentes canales de comunicación (radio, y volantes publicitarias), focalizando que a medida que transcurra el tiempo la cancha será reconocida como la mejor en Gualaquiza.

Estrategias de recordación (desde el segundo año en adelante):

- ✓ Publicidad de cursos vacacionales para niños en la radio Cenepa y radio sentimientos, y así mismo de campeonatos a organizarse.
- ✓ Contratación de una valla publicitaria por un año en el sitio más reconocido de la ciudad de Gualaquiza.

Las estrategias de promoción del servicio serán:

- Incentivos mediante descuentos en la hora de juego a los clientes más frecuentes o que lleven a invitados a jugar por primera vez, o en fechas especiales.
- Promociones de tipo “pague 2 horas y juegue 3”, en horarios identificados como bajos, en donde la cancha no permanecía ocupada.
- Organización de campeonatos empresariales y de instituciones educativas de la ciudad de Gualaquiza.
- Organización de partidos y clases de futbol para mujeres en horarios considerados bajos en asistencia de personas, con el fin de insertar nuevos clientes potenciales a futuro.
- Organización de partidos de exhibición en el que participen futbolistas profesionales o personajes conocidos, con el fin de que la gente asista y conozca las instalaciones.

ESTUDIO TECNICO

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que se ofrecerá.

Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto o servicio, o porque alguna actividad gusta de modo especial.

En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuál será la inversión, que se necesita para producir y ofrecer el servicio.

Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

LOCALIZACION

El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas de colocación, con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

De esta forma la empresa estará localizada en la siguiente explicación macro y micro:

MACROLOCALIZACION

Facilidades y costos del transporte. Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos-materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc.

Localización del mercado. Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos.

Facilidades de distribución; Comunicaciones, Condiciones de vida, Leyes y reglamentos, Clima Acciones; para evitar la contaminación del medio ambiente, Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo, Actitud de la comunidad, Zonas francas, Condiciones sociales y culturales.

La empresa “FUTBITOL”, la cual prestara el servicio de alquiler de una cancha sintética, estará ubicado en el país de Ecuador, Provincia de Morona Santiago, Ciudad de Gualaquiza.

Grafico Nro.21

Mapa de la República del Ecuador



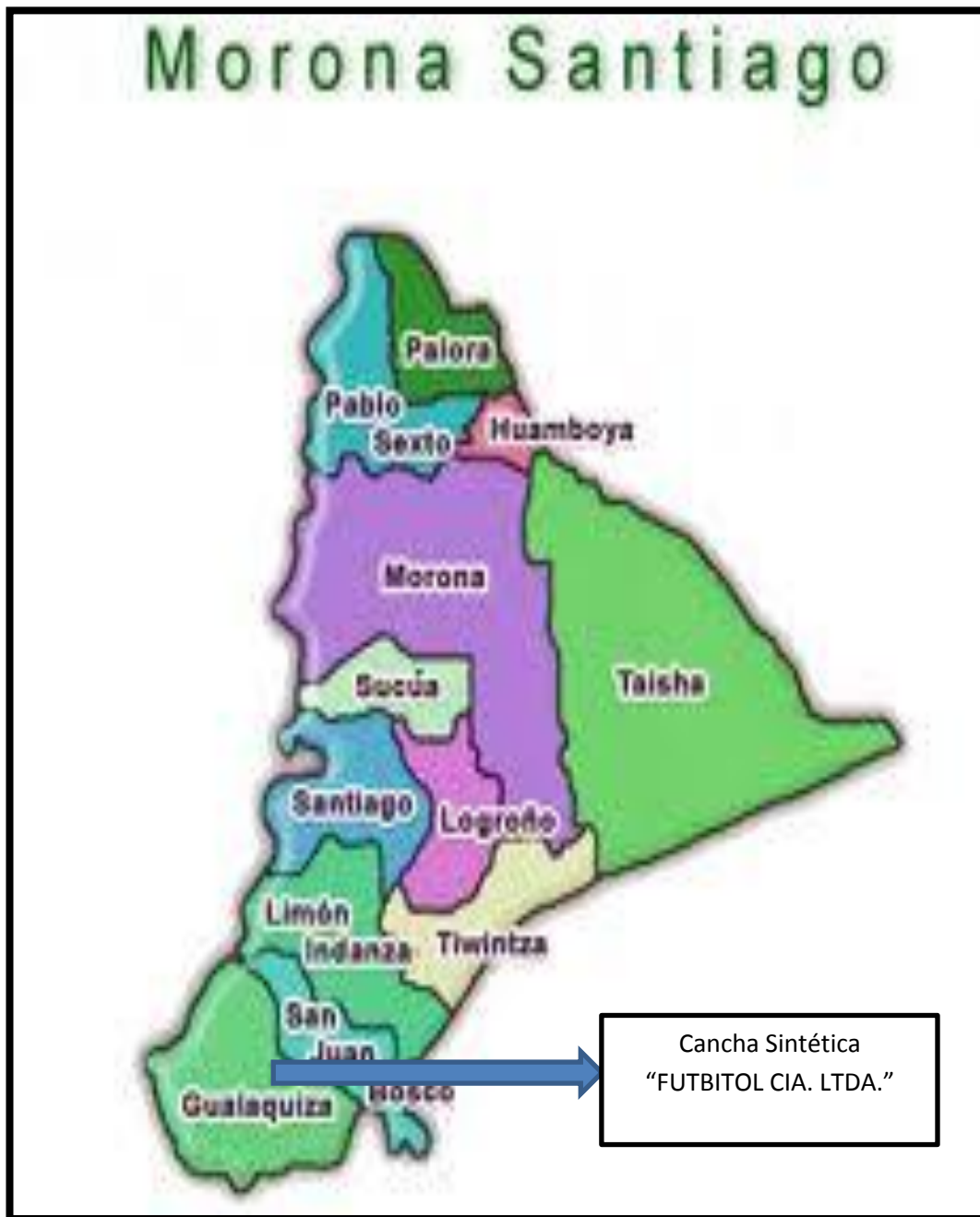
*Fuente: Mapa de la República del Ecuador
Elaboración: El Autor*

PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO

Representación Gráfica del Mapa de la Provincia de Morona Santiago

Grafico Nro.22

Mapa de la Provincia de Morona Santiago



Fuente: Mapa de la Provincia de Morona Santiago
Elaboración: El Autor

Descripción del lugar donde estará ubicada la empresa (Proyecto “Futbitol”)

- País: Ecuador
- Provincia: Morona Santiago
- Ciudad: Gualaquiza

Reseña Histórica¹⁴

Es el cantón más meridional de los doce que conforman la provincia de Morona Santiago, en Ecuador.

Su cabecera es la ciudad de Gualaquiza.

Limita al norte con el cantón San Juan Bosco, al sur con la provincia de Zamora Chinchipe, al este con la República del Perú y al oeste con la provincia del Azuay.

Lugar turístico ya que es rico en flora y fauna, abundante en naturaleza, encanto en cada parte y belleza arquitectónica, calles adoquinadas originales de 1953, con una gastronomía típica del lugar, lugares turísticos tales como:

Bomboiza, lugar de shuaras y artesanías autóctonas de la misma cultura ancestral, balnearios naturales como el ideal, entre otros; de suma importancia del cantón.

Es comercial y una fuente de capitalización es el turismo y sus artesanías, ayudados por el comercio.

A raíz de la creación de la provincia de Morona Santiago se integra al cantón Gualaquiza como parte de ésta con límites definidos. La mayor parte de su población proviene del Azuay, Cañar y Loja.

¹⁴ <http://www.viajandox.com/morona/gualaquiza-historia.htm>
<http://www.viajandox.com/morona/gualaquiza-historia.htm>

Aspectos físicos del cantón Gualaquiza

Ubicación geográfica

Suroeste de la provincia de Morona Santiago, longitud Occidental 78° 34' 30", Latitud Sur. 37° 3' 24", altitud media: 850 m.s.n.m.

Clima y temperatura.

Está favorecida con un clima cálido húmedo con una variación en temperatura de: 26-27°C en la estación de verano comprendida entre los meses de Agosto a Enero y de 22-24°C en la estación de invierno comprendida entre los meses de Febrero a Julio.

El clima se ha subdividido en dos regiones bioclimáticas.

Región Húmeda Subtropical.- Se localiza desde altitudes superiores a los 600 m.s.n.m. hasta 2000 m.s.n.m. La temperatura promedio anual oscila entre los 18° y 24° y la precipitación media anual, varía entre 1500 y 2000 m. de lluvia.

Región Lluviosa Templado.- Se localiza desde altitudes que van de los 2.000 m. s.n.m. hasta los 3.000 m.s.n.m., la temperatura promedio oscila entre los 12 °C y 18 °C y la precipitación media anual varía entre los 2.000 y 3.000 mm. de lluvia.

Extensión: 2.151,29 km² representa el 8.94% del total de la superficie de Morona Santiago.

Hidrografía: Cuencas hidrográficas

Río Zamora, que tiene como afluentes a los ríos Chuchumletza, Bomboiza y Kalaglás.

Río Bomboiza, principal afluente del Zamora, que es formado de la unión de los ríos Cuyes y Cuchipamba y tiene como afluentes a los ríos Gualaquiza y Kupiambriza.

Río Chuchumbleta, que sirve de límite con la provincia de Zamora Chinchipe.

Río Cenepa, al igual que el Coangos, nace de las estribaciones de la Cordillera del Cóndor.

Accesos al cantón Gualaquiza

Mediante transporte terrestre lo podemos realizar por cuatro distintas rutas así:

Ruta 1: Loja-Zamora-Yanzatza-El Pangui-Gualaquiza = Asfalto.

Ruta 2: Cuenca-Gualaceo-Sigsig-Chigüinda-Gualaquiza. Tramo Cuenca-Gualaceo-Sigsig= Asfalto, Tramo Sigsig-Chigüinda-Gualaquiza=Afirmada.

Ruta 3: desde la ciudad de Cuenca-Gualaceo-Plan de milagro-San Juan Bosco- Gualaquiza. Tramo Cuenca-Gualaceo= Asfalto.

Ruta 4: desde la ciudad de Macas-Sucúa-Plan de Milagro-San Juan Bosco-Gualaquiza.

Alojamiento¹⁵

WAKIZ HOTEL, ubicado en la Av. Francisco de Orellana y Domingo Comín esq. teléfono (07) 2780-138, Celular 091650405, presta los siguientes servicios, cómodas habitaciones, TV cable con 31 canales, baño privado, garaje, información turística con el asesoramiento de un guía especializado y con un gran conocimiento de los diferentes lugares a visitar en nuestro cantón, habla inglés y español, cafetería y un ambiente acogedor.

También contamos con un bar llamado AROMA CAFÉ, ubicado en los bajos del hotel.

¹⁵ http://www.eruditos.net/mediawiki/index.php?title=Cant%C3%B3n_Gualaquiza
http://www.eruditos.net/mediawiki/index.php?title=Cant%C3%B3n_Gualaquiza

Atractivos turísticos¹⁶

Recorrer el verdor de la selva, disfrutar el aroma de una orquídea, mezclada con la fresca brisa del río, compartir la hospitalidad de su gente entusiasta, caminar con el aire puro, siempre serán una razón especial para visitar Gualaquiza, "Lugar de paz, un mundo por descubrir".

Opciones a visitar:

- Museo arqueológico etnográfico municipal
- Parques Lineales
- Mirador La Gruta
- Mirador El Portón
- Cascada de las Culebrillas
- Cascadas del Sacramento
- Cueva y Cascadas de la Dolorosa
- Callejón del Empalme
- Playas del Tambo Viejo
- Playas del Belén
- Playas de la Unión
- Chorrera del Guaby
- Misión Salesiana de Bomboiza
- Corporación U.N.S.A.
- Cascada de Kupiambritza
- Playa de Proveeduría
- Trayecto navegable por el río Zamora

¹⁶ <http://www.pueblos20.net/ecuador/costumbres.php?id=2968>
<http://www.ecuaworld.com.ec/gualaquiza.htm>

MICROLOCALIZACION

Localización urbana, o suburbana o rural, Transporte del personal Policía y bomberos, costo de los terrenos, cercanía a carreteras, cercanía al aeropuerto, cercanía al centro de la ciudad, disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico), tipo de drenajes.

Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras, disponibilidad de restaurantes, recolección de basuras y residuos, restricciones locales, Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, condiciones del suelo en el sitio.

En cuanto a la ubicación del lugar donde estarán situadas las instalaciones de la compañía, se realizó un análisis previo sobre factores importantes como los antes mencionados, y tomando en consideración el apoyo del Gobierno Municipal en asuntos técnicos sobre el terreno y si este es apto para la construcción de este tipo de compañía.

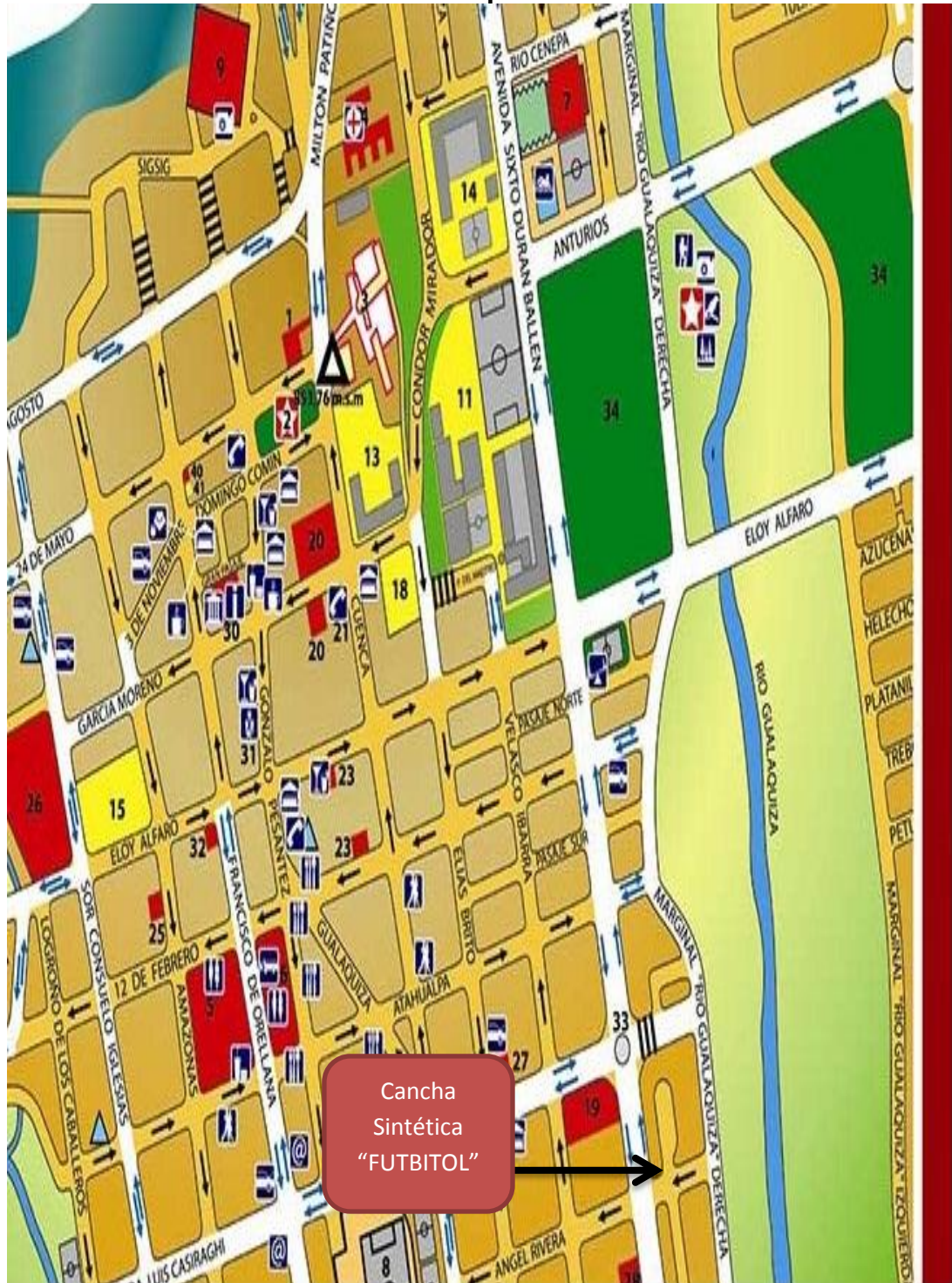
Se ha tomado la decisión de que la cancha, está situada en la siguiente dirección:

Estará ubicada en la ciudad de Gualaquiza; en las calles León Espinoza y Av. Milton Patiño.

A continuación se presenta de manera gráfica, la ubicación de la cancha sintética Proyecto "Futbitol".

Representación gráfica de la ubicación de la empresa (Proyecto Futbol)

Gráfico Nro.23:
Croquis



Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Ciudad de Gualaquiza (Galería Turística)
Elaboración: El Autor

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

En este punto se evaluarán los diferentes parámetros que se involucran con la ubicación de la empresa y que a su vez nos ayudaron a determinar si es factible la ubicación que se le dé a la empresa.

A continuación se detallan algunos factores relevantes que inciden en la ubicación de la empresa:

Vías de Comunicación

Las vías y calles donde estará ubicada la empresa damos a conocer que es de muy fácil acceso de ahí que no tendrá inconveniente alguno para su rápida localización; ya que se encuentra en una zona sin problemas de circulación y además el estado de calles son óptimos para el tránsito vehicular y peatonal.

Servicios Básicos

Energía eléctrica

Es un aspecto muy importante ya que la empresa necesita energía eléctrica para todas sus instalaciones tanto para el área administrativa, como para el área de servicios, de esta forma se contratará a la Empresa Eléctrica Regional del Sur (**EERSSA**), para que brinde la instalación del medidor de tipo comercial, se tomará en cuenta los respectivos permisos para dicha instalación.

Agua Potable

Es un aspecto de vital importancia ya que la empresa dotará sus equipos con agua potable para brindar el servicio higiénicos y otros, se hace conocer que no será un consumo exagerado de líquido vital, así mismo se necesitará la respectiva limpieza de la planta, de los equipos y sobre todo para el consumo humano.

Cabe señalar que la Unidad Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Gualaquiza (**UMAPAL**) no tiene ningún inconveniente en la entrega e instalación de este servicio.

Servicio Telefónico

Al referirnos a este aspecto damos a conocer que es importante como herramienta en nuestra empresa, ya que a través de este servicio podremos conocer los requerimientos o demanda de nuestro servicio, es así que se contará con una centralita para la pronta atención al cliente.

La empresa contará con los servicios y las instalaciones que brinda la Corporación Nacional de Telecomunicaciones **CNT**.

Internet

Es un aspecto importante ya que con este servicio la empresa podrá estar actualizado constantemente, con nuevos servicios y tecnología, así mismo la empresa contratará los servicios que brinda Corporación Nacional de Telecomunicaciones **CNT**.

Materia Prima

La materia prima con la que contara la empresa será adquirida en la ciudad de Guayaquil, en cuanto al césped sintético puesto solo se lo encuentra en las grandes ciudades de nuestro país, no se requerirá de materia prima constante sino por el lapso de un buen tiempo desde el momento de funcionamiento de la empresa.

La materia prima para la construcción de la infraestructura será comprada en la propia zona.

Mano de Obra

La mano de obra con la que contara la empresa será de la propia zona en cuanto se refiere a la atención y mantenimiento de la cancha sintética, se realizara las debidas capacitaciones para el buen desarrollo del mismo. Y en cuanto a la mano de obra que se encargara de instalar la cancha sintética, serán los que nos vendan el césped sintético puesto que ellos cuentan con ese servicio de instalación.

Y por último la mano de obra encargada de la infraestructura serán los trabajadores de la ciudad de Gualaquiza.

TAMAÑO DE LA EMPRESA

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

Tamaño de la Planta

Tamaño de la Inversión

Según el capital propio y el financiamiento que cuente la empresa se planificará el tamaño, es decir se tomará en cuenta los parámetros con respecto a: la atención en el mercado, construcciones civiles y compra de activos, y más gastos que requiera la empresa.

El Tamaño de las instalaciones:

Factores condicionantes del tamaño del proyecto

Siempre que se trate de establecer el tamaño más adecuado de un proyecto, se deberá apelar a la información disponible en torno al mercado, el proceso productivo o de servicio y a la localización.

Al definir la magnitud del proyecto es preciso adelantar algunas consideraciones en torno a: la dimensión del mercado, a la capacidad financiera de los promotores del proyecto, a la disponibilidad de insumos, y otros factores que serán considerados más o menos relevantes.

Tamaño del mercado

La magnitud del mercado es uno de los aspectos que es preciso considerar al estudiar el tamaño del proyecto, por lo tanto nuestra estimación más apropiada debe descansar en el estudio del comportamiento de la demanda en su relación con el ingreso, con los precios, con los cambios de la distribución geográfica del mercado, con la movilidad, distribución geográfica

y la estratificación de la población y obviamente con respecto a los costos unitarios del proyecto.

Disponibilidad de insumos y servicios técnicos

La producción de cualquier bien o la presentación de cualquier servicio requieren de la disponibilidad de cierta cantidad y calidad de insumos que se reciben a determinados precios.

Por otro lado, la disponibilidad y la calidad de los servicios públicos como: agua potable, alcantarillado, energía, teléfono, gas, etc.

Debe ser juiciosamente ponderada al definir el tamaño del proyecto.

Capacidad Instalada

La capacidad instalada está relacionado con la capacidad total de la empresa con la que trabajara, que es de un 100% efectivamente, el mismo que para realizar este cálculo hemos tomado la demanda efectiva proyectada en el estudio de mercado, puesto que la oferta quedo igualada a la demanda por no existir competidores directos.

Hemos creído conveniente que la capacidad máxima de la empresa sería de 13 horas diarias, a doble jornada de lunes a sábado de 09:00 12:00pm y de 14:00 pm a 23:00 pm, y los domingos de 19:00 pm a 22:00 pm.

Cabe decir que para este proyecto el cálculo de la capacidad no se la hará en base a la maquinaria puesto que no existe, sino en base al servicio, por las horas y el número de visitas que tenga la empresa.

Capacidad de Trabajo en Horas

La capacidad de trabajo en horas será el punto de partida para el cálculo de la capacidad instalada, puesto que el servicio será por hora de alquiler de la cancha sintética.

Días totales del año= 365

Días a trabajar= 356

Días feriados= 9

Tomando en consideración que el servicio que se va a prestar a diario, y con un total de horas apropiado para este proyecto, se ha creído conveniente trabajar los 356 días del año, puesto que en días como vacaciones creemos que no se tendrá la masiva afluencia de personas, según el análisis realizado en base a otras canchas similares pero de otra ciudad. (1 de Enero, viernes Santo, 1 y 24 de Mayo, 10 de Agosto, 9 de Octubre, 2 y 3 de Noviembre y 25 de Diciembre)

Tabla Nro.19: Capacidad Instalada

Capacidad Instalada(Calculo en Horas)						
Horas de servicio al día	Nro. Servicio/hora	Nro. Servicio día	Numero de servicio semanal	Numero de servicio mensual	Numero de servicio anual	Demanda del servicio por equipos(anual)
13	1	13	91	364	4745	63599
					c.i. 7,46%	

Elaboración: El Autor

En base a los datos que muestra la tabla, podemos decir que la capacidad instalada para el primer año es de 4745 visitas al año, tomando en cuenta que el cálculo se lo hizo en base a las horas de trabajo; el mismo que cubre el 7,46% de la demanda del servicio anual por equipos o partidos a jugarse que es de 63599 (partidos).

Capacidad Utilizada

Se refiere al servicio real, la verdadera capacidad que se laborará por cada año basado en la capacidad instalada.

Para esto es importante empezar con márgenes menores a los niveles reales del servicio o de atención.

Tomando en cuenta las horas que más frecuencia asisten a jugar las personas se atenderá desde las 14:00 pm a las 22:00 pm de lunes a Domingo, con un total de 8 horas al día, el mantenimiento de la cancha se lo realizara por las mañanas y tomando en cuenta el servicio que se vaya a prestar; obtendremos la capacidad utilizada.

Tabla Nro.20: Capacidad Utilizada

Capacidad Utilizada(Calculo en Horas de servicio)					
Horas de servicio al día	Nro. Servicio/hora	Nro. Servicio/ día	Numero de servicio semanal	Numero de servicio mensual	Numero de servicio anual
8	1	8	56	224	C.U. =2848

Elaboración: El Autor

De acuerdo a los datos, a la capacidad que tiene la empresa para trabajar y a la frecuencia de las personas para salir a jugar en el día, se ha creído conveniente trabajar solo con 8 horas/día, esto realizando el cálculo para el año nos da un total de 2848 partidos en el año. Siendo el 60% de la capacidad instalada.

Proyección de la capacidad utilizada para los 5 años

Tomando en consideración que la empresa tendrá una vida útil de 5 años a partir de su operatividad, se realizó la proyección de la capacidad utilizada, basándose en el porcentaje con el que su capacidad le permite.

Tabla Nro. 21: Proyección Capacidad Utilizada

Detalle	CAPACIDAD INSTALADA 100%	Año base 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Porcentaje	100%	60%	63%	66%	69%	72%
Nro. servicio anual	4745	2848	2989	3132	3274	3416

Elaboración: El Autor

En cuanto a la proyección para los siguientes 5 años de la capacidad utilizada, tenemos que para el primer año la empresa trabajará con el 60%, y llegará a cubrir una demanda de 2848 servicios o partidos en el año; y para el año 5, llegará al 72% de la capacidad utilizada, el mismo con un total de 3416 partidos en el año.

INGENIERIA DEL PROYECTO

Se conoce como ingeniería del proyecto, el estudio técnico de los procesos que son necesarios para producir un bien o servicio.

El cual contará con asesoría de un Ing. Civil e Ing. Comercial, fundamentalmente se trata de dimensionar que materias primas intervienen en el proceso de servicio, la mano de obra necesaria, la maquinaria, horarios de trabajo, que la empresa necesita para poner en marcha sus actividades.

Lo más importante es definir las actividades más relevantes para la operación del servicio.

Una vez seleccionadas las actividades más adecuadas se podrán deducir las necesidades de equipo y los requerimientos de personal; además se podrá establecer la disposición de planta y las necesidades de espacio físico.

Descripción del Proceso de Servicios o Atención al Cliente

Para determinar las operaciones más importantes con relación al servicio que se ofrecerá, se realizó un análisis minucioso para determinar: la secuencia entre las diferentes etapas, los requerimientos de equipos, insumos, materiales y humanos, tiempos de procesamiento, espacios ocupados, etc.

Una vez realizado este análisis se determinaron las 4 operaciones más importantes, que contribuirán con el correcto funcionamiento y gestión del servicio son:

- ✓ Entrega del servicio general
- ✓ Adquisición de insumos
- ✓ Recepción de quejas, inquietudes y sugerencias
- ✓ Reserva de la cancha para eventos especiales

Al ser la entrega del servicio, la operación más crítica, se detalla a continuación la lista de actividades:

1. Llegada del cliente a las instalaciones
2. Se dirige al parqueadero (para quienes tienen vehículos)
3. Recibe el ticket de entrada al parqueadero
4. Se dirige a la recepción (entrada principal)
5. Pide información del servicio/pregunta disponibilidad del servicio
6. Recibe información del servicio /cancela el valor por el alquiler de la cancha
7. Se dirige a los camerinos
8. Deja sus implementos en los casilleros
9. Ingresa a la cancha
10. Juega el partido de fútbol
11. Se dirige a los camerinos y/o duchas
12. Entrega implementos prestados para el juego (chalecos, balón)
13. Sale de las instalaciones













El flujo gramático de la operación de actividades del servicio:

Para determinar los tiempos de duración del servicio, existen dos formas importantes para su realización pre – servicio y post servicio.

Pre – Servicio.- Los clientes acudirán a las instalaciones 24 minutos antes del inicio del partido de fútbol, de tal forma que no se pierda tiempo y el reloj corra a la hora prevista y termine de la misma manera.


Post – Servicio.- Luego de terminar el partido los jugadores tendrán 6 minutos para entregar los implementos deportivos como chalecos y balón.

Tiempos del servicio

Nro.-	Actividad	Tiempo minutos	Simbología
PRE-PARTIDO			
1	Llegada del cliente a las instalaciones	5´	
2	Se dirige al parqueadero (para quienes tienen vehículos)	2´	
3	Recibe el ticket de entrada al parqueadero	1´	
4	Se dirige a la recepción (entrada principal)	1´	
5	Pide información del servicio/pregunta disponibilidad del servicio	5´	
6	cancela el valor por el alquiler de la cancha	5´	
7	Se dirige a los camerinos	1´	
8	Deja sus implementos en los casilleros	3´	
9	Ingresa a la cancha	1´	
10	Juega el partido de futbol	1 hora	
POST – PARTIDO			
11	Se dirige a los camerinos y/o duchas	5´	
12	Entrega implementos prestados para el juego (chalecos, balón)	1´	
13	Sale de las instalaciones	0´	
Total		30´	

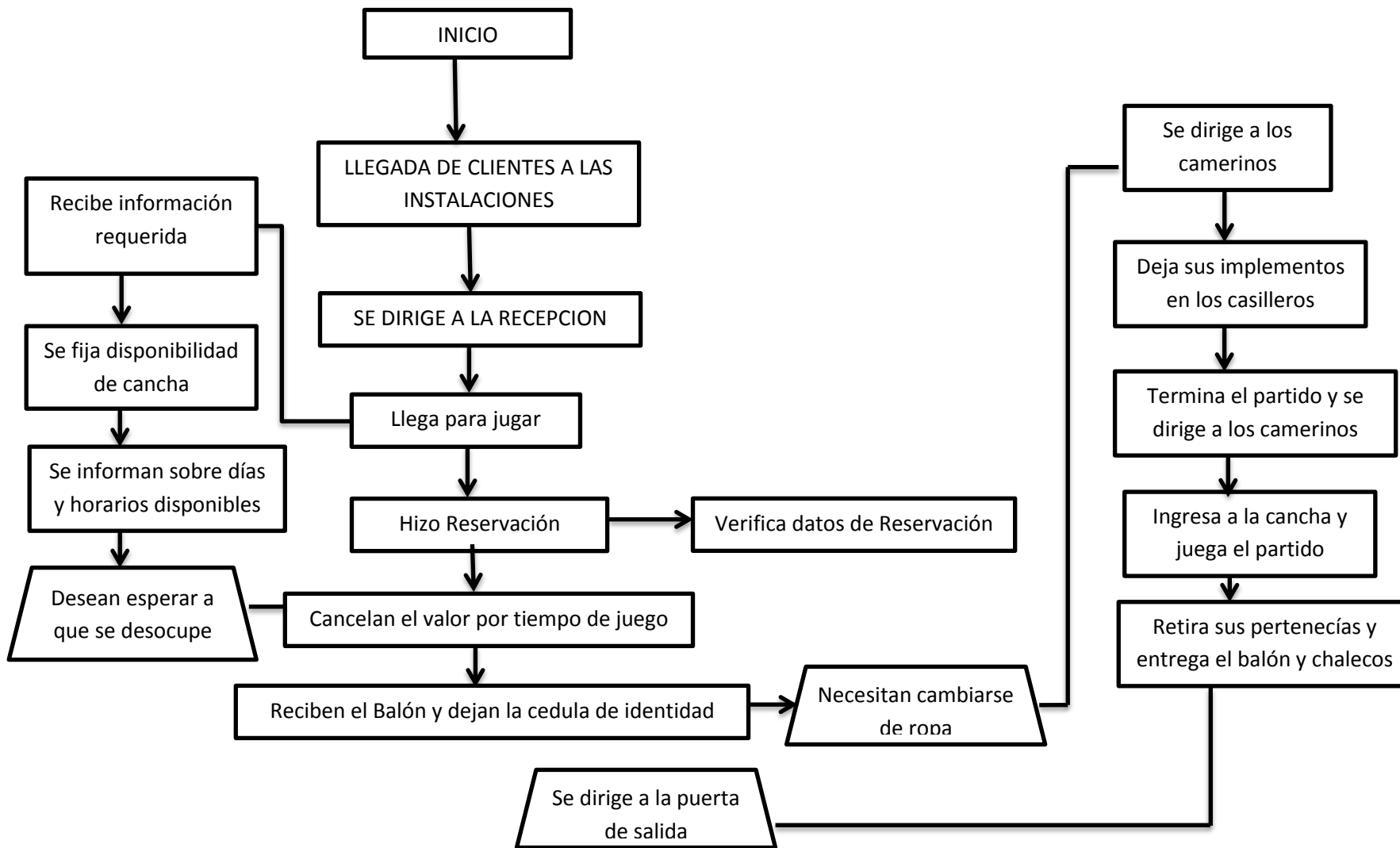
Elaboración: El Autor

Simbología

Operación	
Transporte	
Operación e Inspección	

Elaboración: El Autor

Flujo grama de desarrollo del servicio



INGENIERIA DE LA PLANTA

Diseño y Distribución de la planta

La distribución de la planta en donde funcionará la empresa se la ha diseñado con la colaboración de un Arquitecto, el mismo que diseño los planos adecuados para que la empresa funcione en óptimas condiciones y el personal se sienta cómodo en sus actividades.

A continuación se proponen las dimensiones de cada área, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera los espacios y recursos que se dispone, manteniendo a su vez las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para quienes hagan uso de ellas, tomando en consideración las reglas de normatividad que deben cumplirse para su construcción.

Tabla Nro.22: Distribución de las Instalaciones del Proyecto “Futbito!”

Nro.	Áreas	Medidas
1	Cancha de futbol	Largo: 30. Ancho: 18mts.
2	Oficina, recepción, bar y sala de billar, servicios higiénicos, camerinos y duchas	Largo:7,6mts ancho:16,28mts
3	Área de graderíos	Largo:30mts Ancho:2,25mts

Elaboración: El Autor

Como se puede observar en el cuadro anterior y en el plano correspondiente que se encuentra debajo, no se contempla espacio para una posible ampliación en el futuro debido a que se ha cubierto en su totalidad, con el terreno adquirido, evitando con ello dejar espacios que no reporten utilidad, alguna tanto para el demandante como también para el oferente del servicio.

Especificaciones generales de las áreas del proyecto

La dimensión del terreno para la construcción del proyecto es de 22,78mts de ancho x 39,48mts de largo, cuya área total es de 899mts²; distribuidas de la siguiente manera:

Cancha de futbol

La cancha tendrá como dimensiones: 30 metros de largo x 18 metros de ancho, se toma en cuenta que debe existir medio metro, como distancia mínima entre las líneas de saque y las pancartas de publicidad o mallas de separación de los espectadores.

Espacio de graderíos

Los espacios de graderíos del proyecto constituirán 2,25mts del área construida, esta área incluye una hilera de asientos para los espectadores que acudan a la cancha a un solo lado de la cancha.

Recepción

La recepción se localiza junto al parqueadero y bar conjuntamente, se accede a través de la puerta principal.

Oficina

El área administrativa estará ubicada junto a la recepción; que constara de una oficina para el administrador del negocio, un escritorio para la secretaria contadora y una pequeña sala de espera para las personas que vayan en busca de información, un baño particular.

También contara con un baño para las áreas antes mencionadas.

Bar

El bar dispone de un área de percheros y vitrinas a lo ancho del espacio físico, lo que facilita el control e ingreso de las personas.

Además cuenta con un espacio donde se instalaran sillas y mesas para los usuarios, que deseen servirse de algún producto o preparación de comida rápida en compañía de familiares y amigos.

Camerinos y servicios higiénicos

Ubicados al fondo del negocio y cerca de la cancha, los camerinos estarán equipados con casilleros para que los jugadores guarden sus pertenencias, bancas donde los usuarios podrán sentarse antes de jugar el partido.

Junto a los camerinos se encuentra las duchas para el uso de los usuarios después de terminar de jugar, un total de dos duchas, habilitados tanto para hombres como para mujeres.

Junto a los camerinos también se encuentran ubicados los servicios higiénicos y lavamanos.

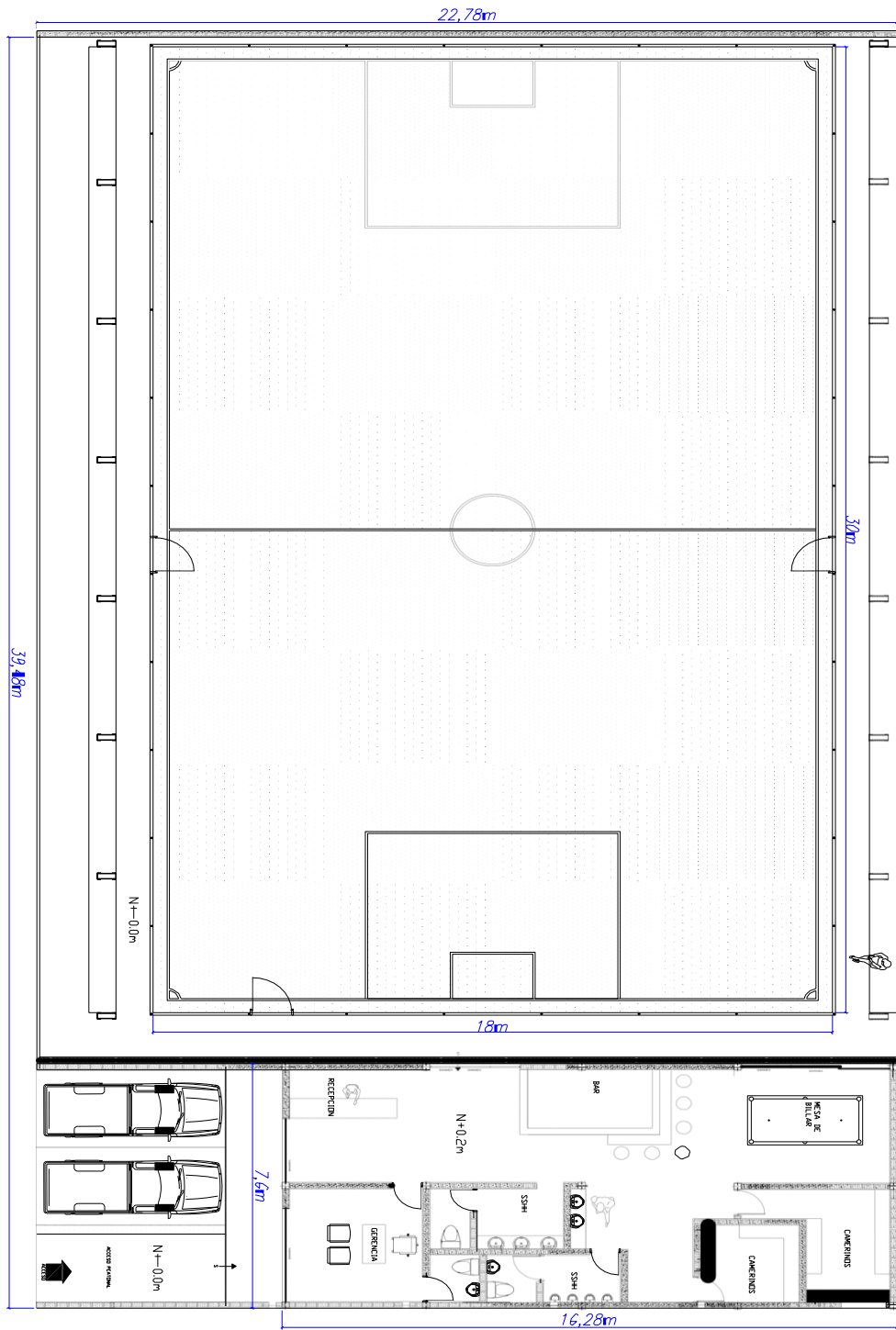
Bodega

Al costado derecho del vestidor se encuentra ubicada una pequeña bodega, en la que se guardarán los insumos de limpieza, así como herramienta útil para la reparación de cualquier desperfecto.

Todas y cada una de las áreas del proyecto, se han determinado de tal modo que se cumpla, con la distribución de las instalaciones que cumpla con las especificaciones de las Normas Técnicas y Complementarias que exige el Municipio para la instalación de esta naturaleza.

Plano de Instalaciones de la planta

Se detallan las especificaciones tanto del área de campo de juego como de oficina, bar, baños, camerinos y otros.



RECURSOS MATERIALES

De acuerdo con la descripción del servicio a ofrecer y del flujo grama de entrega de dicho servicio, se determinó un listado de requerimientos para: obras físicas, equipo, insumos y servicios necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Especificaciones de la obra civil

Una vez determinado el tamaño y distribución física del proyecto, se procede a determinar las áreas correspondientes, que serán construidas con la supervisión de un profesional de la rama de arquitectura y urbanismo.

Las especificaciones para la construcción de una cancha sintética y una zona de oficinas y bar, en un espacio de 39,48mts de largo x 22,78mts de ancho. Para este caso específico se requiere de lo siguiente:

Tabla Nro.23: Especificaciones de Construcción

Sistema	Incluye
Cimentación	Excavación y Aplanamiento
Mecánico	Instalaciones Sanitarias
Cubierta Interior y Exterior	Impermeabilización y Tragaluces
Estructura	Losas y Columnas
Construcción Exterior	Cerramiento
Construcción Interior	Muros, Acabados y Particiones
Sistema Eléctrico	Electricidad, Sonido, Iluminación y Comunicación

Fuente: Requerimientos de la Empresa.

Elaboración: El Autor

Césped Sintético

Una vez compactado el suelo se procederá a poner el césped sintético, el mismo que es importado por varias empresas del país, lo que constituye una ventaja porque se puede encontrar césped de todo tipo y características, conforme a las comodidades que se pretende dar al cliente.

Tabla Nro.24: Césped Sintético

DESCRIPCION	CANTIDAD (m2)	VIDA UTIL
MONOFILAMENTO EXTRUZADO TX-ME-S- 50 CONTRA UV VERDE	540mts	3 años
MONOFILAMENTO EXTRUZADO TX-ME-S- 50 CONTRA UV BLANCO	20mts	

Fuente: Requerimientos de la empresa.

Elaboración: El Autor

Muebles, Enseres y Equipos

En este punto se muestran los recursos necesarios para el equipamiento de la operación del proyecto, tomando en consideración el tamaño del mismo.

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

Muebles para Oficina

Para el buen desempeño del área administrativa de la empresa es necesario la adquisición de: escritorio, sillas, muebles de sala de espera y archivadores.

Tabla Nro.25: Muebles para oficina

Descripción	U.M.	Cantidad
Escritorio con 3 Cajones Archivadores	Unidad	2
Silla de Escritorio con Respaldo	Unidad	2
Muebles de Sala de Espera	Unidad	1
Archivador de Madera en 3 Niveles	Unidad	1

Elaboración: El Autor

Requerimiento de Muebles y Enseres para Mini Bar, Equipo de Oficina, Equipamiento para el campo de juego

Muebles y Enseres para Mini Bar

Dentro de los muebles y enseres para mini bar, están perchas metálicas, vitrinas de vidrio, refrigeradora, congelador, sillas plásticas, mesas plásticas.

Tabla Nro.26: Muebles y Enseres para Mini Bar

Descripción	U.M.	Cantidad
Perchas Metálicas	Unidad	2
Vitrina de Vidrio	Unidad	1
Refrigeradora	Unidad	1
Congelador	Unidad	1
Sillas Plásticas	Unidad	15
Mesas Plásticas	Unidad	5

Fuente: Electrodomésticos: La Ganga, Artefacta, Metal Mecánica-Cabrera.

Elaboración: El Autor

Equipo de Oficina

Al momento de realizar el cobro por pago del servicio se necesitara una caja registradora, los equipos serán muy útiles tanto para ver los partidos o series en la tv, como para escuchar música mientras se expende el servicio.

Tabla Nro.27: Equipo de Oficina

Descripción	U.M.	Cantidad
Equipo de Sonido	Unidad	1
Tv Plasma 30 Pulgadas	Unidad	2
Caja Registradora	Unidad	1
Teléfono Digital	Unidad	2

Fuente: Electrodomésticos: Artefacta, Comercial Orellana.

Elaboración: El Autor

Equipamiento para el campo de juego

Las personas que acudan a las instalaciones para recibir el servicio o como visitantes, tendrán graderías metálicas para ver los partidos a un lado de la cancha; y en las noches será necesaria la adquisición de reflectores que iluminen el campo de juego.

Tabla Nro.28: Equipamiento para el campo de juego

Descripción	U.M.	Cantidad
Graderías Metálicas	Unidad	1
Arcos de Futbol 2 x 3 metros	Unidad	2
Reflectores	Unidad	4

Fuente: Metal mecánica: "El Cerrajero"

Elaboración: El Autor

Muebles para Baños y Camerinos

El área de servicios higiénicos son un factor importante para el regreso de los clientes es por esto que se ha destinado la compra de casilleros metálicos para los jugadores, banca vestidor y un mueble para baño en donde se encontrara utensilios de limpieza personal.

Tabla Nro.29: Muebles para Baños y Camerinos

Descripción	U.M.	Cantidad
Casilleros Metálicos 2x3 metros	Unidad	2
Banca para Vestidores Metálicos	Unidad	2
Mueble para Baño	Unidad	1

Fuente: Metal mecánica: "El Cerrajero", carpintería: "El "Carpintero"

Elaboración: El Autor

Equipo de Computación

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

Tabla Nro.30: Equipo de Computación

Descripción	U.M.	Cantidad
Computadora Core 3	Unidad	1

Fuente: Electro Compu, Master PC.

Elaboración: El Autor

Servicio Complementario

Adicional a la cancha como algo que reúna más ingresos no tan altos pero que alguna manera ayudaran a la empresa es la adquisición de una mesa de billar para la distracción de los que no jueguen en la cancha.

Tabla Nro.31: Servicio Complementario

Descripción	U.M.	Cantidad
Mesa de Billar	Unidad	1

Fuente: investigación en locales comerciales deportivos

Elaboración: El Autor

Los implementos que serán destinados directamente para el juego, como balones, chalecos, conos serán entregados al administrador una vez terminado el partido, si se reportasen perdida o daño serán repuestos por la persona que causo el daño o perdida en un plazo máximo de 72 horas.

Insumos de Limpieza

La disponibilidad de insumos para la limpieza, conforma también recursos indispensables para el funcionamiento del proyecto, los mismos que deberán estar siempre disponibles tanto en cantidad como en calidad.

Los mismos que se detallan a continuación

Tabla Nro.32: Insumos de Limpieza

Descripción	U.M.	CANTIDAD
Rollos de papel higiénico	Rollos 12 unidades	5
Toallas para manos	Rollos 12 unidades	4
Jabón líquido	Galón	2
Baldes medianos	Unidad	2
Recogedor de basura	Unidad	2
Franela	Unidad	10
Ambientador	Unidad	6
Cloro	Galón	2
Uniforme de Limpieza	unidad	1

Fuente: Tienda de abarrotes Gualaquiza, mini comercio López.

Elaboración: El Autor

El listado de suministros de limpieza fue elaborado teniendo en cuenta que el personal encargado hará la limpieza de los baños y lavamanos 4 veces al día, del camerino y duchas, se renovara de uniforme que utilizará en su jornada diaria, cada 6 meses de uso.

Se debe aclarar que el presupuesto correspondiente de todos los recursos materiales se presentaran más adelante en el estudio financiero.

Muebles y Enseres, Equipos, Maquinaria y Herramientas para la puesta en marcha del servicio que prestará la empresa.

Dentro del Área Administrativa y Área Operativa del Servicio será necesario utilizar lo siguiente:

Área Administrativa

Caja Registradora

Precio: \$300.00

Grafico Nro.24: Caja Registradora



Fuente: Consulta realizada en la web
Elaboración: El Autor

Área de Mini Bar

Refrigeradora LG 16 Pies Cúbicos

Precio: \$550,00

Capacidad: 475Lts.

Grafico Nro.25: Refrigeradora



Congelador

Medidas: Altura: 1.87 mt, Frente: 0.69 mt, Fondo: 0.74 mt

Precio: \$700,00

Temperatura: programable hasta -30°C , con diferencias mínimo de 3°C y manejada con controladores eléctricos generación de alarmas audibles y visibles.

Grafico Nro.26: Congelador



Fuente: Consulta realizada en la web
Elaboración: El Autor

Vitrina en burbuja

Precio: \$700,00

Medidas: 1.50 de ancho por 1.18 de alto

Grafico Nro.27: Vitrina



Elaboración: El Autor

Perchas Metálicas

Precio: \$55,00

Grafico Nro.28: Perchas Metálicas



Elaboración: El Autor

El

Área de Camerinos

Banca para vestidor con fajillas de madera

Precio: \$110.00

Cód. BM-3902 150 x 45 x 45cm.

Grafico Nro.29: Banca para vestidor



Elaboración: El Autor

Casilleros Metálicos

Precio: \$400.00

Grafico Nro.30: Casilleros Metálicos



Elaboración: El Autor

Requerimientos Técnicos para la Instalación

1. Excavación y relleno
2. Compactado y nivelación

Retroexcavadora (excavación)

La retroexcavadora se utiliza habitualmente en obras para el movimiento de tierras, para realizar rampas en solares, o para abrir surcos destinados al pasaje de tuberías, cables, drenajes, etc.

Así como también para preparar los sitios donde se asientan los cimientos de los edificios.

La máquina hunde sobre el terreno una cuchara con la que arranca los materiales que arrastra y deposita en su interior.

Grafico Nro.31.: Retroexcavadora



Fuente: consulta realizada en internet
Elaboración: El Autor

Compactación (rodillo)

La gama de los rodillos vibrantes de pequeño y mediano tamaño se usan para compactar todos los tipos de suelo. Los rodillos son adecuados para la mayoría de los tipos de construcción de carreteras, aeródromos, construcción de presas, puertos y construcciones industriales.

Los rodillos vibrantes de tamaño más pesado se usan para una amplia gama de aplicaciones.

Grafico Nro.32: Rodillo



Fuente: consulta realizada en internet
Elaboración: El Autor

Césped Sintético

El césped sintético se lo ubicara una vez que la tierra este completamente nivelada y esté preparada para la colocación del césped.

Instalación del césped

1. Tendido de los rollos
2. Unión de rollos
3. Colocación de líneas y arcos
4. Riego de la arena y el caucho
5. Cepillado y fibrilación

Grafico Nro.33: Césped Sintético



Fuente: consulta realizada en internet
Elaboración: El Autor

Arcos

Una vez que el césped este colocado en su totalidad se dispondrá a ubicar los arcos o marcos que serán adaptados a la cancha de forma rápida, puesto que son de movilidad. Es decir que tienen ruedas en la parte inferior y con un seguro que le permitirá quedarse en el lugar que se lo ubique.

Grafico Nro.34: Arcos



Fuente: consulta realizada en internet
Elaboración: El Autor

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

A través del estudio administrativo y legal se pretende mostrar el propósito del proyecto, de manera que se tenga claro los lineamientos y estrategias de operación.

Así mismo, se demuestra la estructura bajo la cual se operará, de tal manera que se conozca de antemano la política de operación, control y autoridad.

Los aspectos jurídicos que contempla el Código de Comercio, así como las normativas legales que han buscado apoyar el emprendimiento, se analizan a continuación para determinar el impacto que tendrá en la organización.

Cultura Organizacional

Para que cualquier empresa tenga un desempeño adecuado, ampliar su cobertura y atrapar así mismo un reconocimiento favorable por la calidad de su servicio, la confianza que el cliente sienta a los propios, hacia los empleados, la responsabilidad de los mismos por esmerarse en brindarle la mejor atención y colaboración que el cliente necesite basándose en el respeto y lealtad generada por el sentido de pertenencia de cada una de las personas que integran la nómina de la empresa sienten y manifiestan de la mejor manera.

Con el propósito de brindar un servicio de calidad, coherente con los objetivos planteados por la empresa, se seleccionara al personal que mejor se adapte a las ideas y estrategias de la empresa, establecidos por normas, valores y expectativas compartidos por todos los miembros de la organización, contemplados en 3 puntos básicos:

1. El servicio al cliente por sobre todas las cosas
2. La amabilidad en el trato de cada uno de los asistentes
3. Atención rápida y oportuna al cliente

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

De acuerdo al tamaño y características del proyecto, se ha creído adaptar un organigrama estructural, funcional y posicional.

En base a lo expuesto anterior se empleara una relación de tipo formal y simple, de tal manera que permita efectuará rápidamente las funciones y actividades encomendadas, y así mismo establecer la autoridad y jerarquía que para el presente proyecto requiera.

Niveles Jerárquicos

Nivel Legislativo

Conformado por la junta general de socios con funciones de: Estructurar, diseñar, planificar proyectar, reglamentos internos normas, políticas, procesos y acciones de imagen externa.

Nivel Ejecutivo

Lo integra el Gerente quien a su vez cumple las actividades administrativas y emplea las políticas, normas y reglas establecidas a fin de cumplir con los intereses de la empresa.

Nivel Asesor

Cumplirá las funciones de asesoramiento, básicamente para la constitución legal de la empresa, lo que significa que cumplirá trabajos temporales, en caso de requerirse se solicitará sus servicios profesionales.

Nivel Auxiliar

Está conformado por la secretaria-contadora con funciones de ejecutar las actividades complementarias para cumplir objetivos, planificaciones internas y externas de la empresa.

Además ayudara al nivel ejecutivo con informes anuales para la toma de decisiones.

Nivel Operativo

Conformado por el personal operativo con funciones de desarrollar todas las actividades en la empresa.

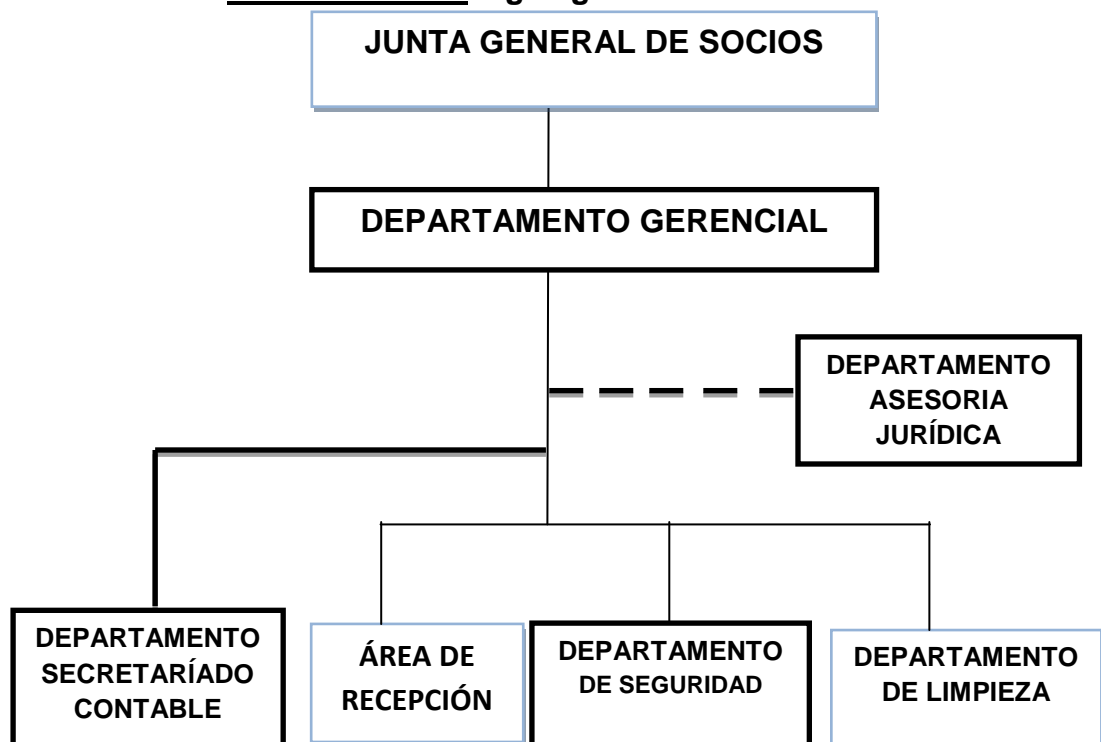
Organigramas

En el siguiente organigrama se muestra la estructura organizativa de la empresa, ya que arranca desde los niveles más altos para terminar en los cargos más bajos.

Organigrama Estructural

Presentan solamente la Estructura Administrativa de la Organización.

Grafico Nro.35: Organigrama Estructural

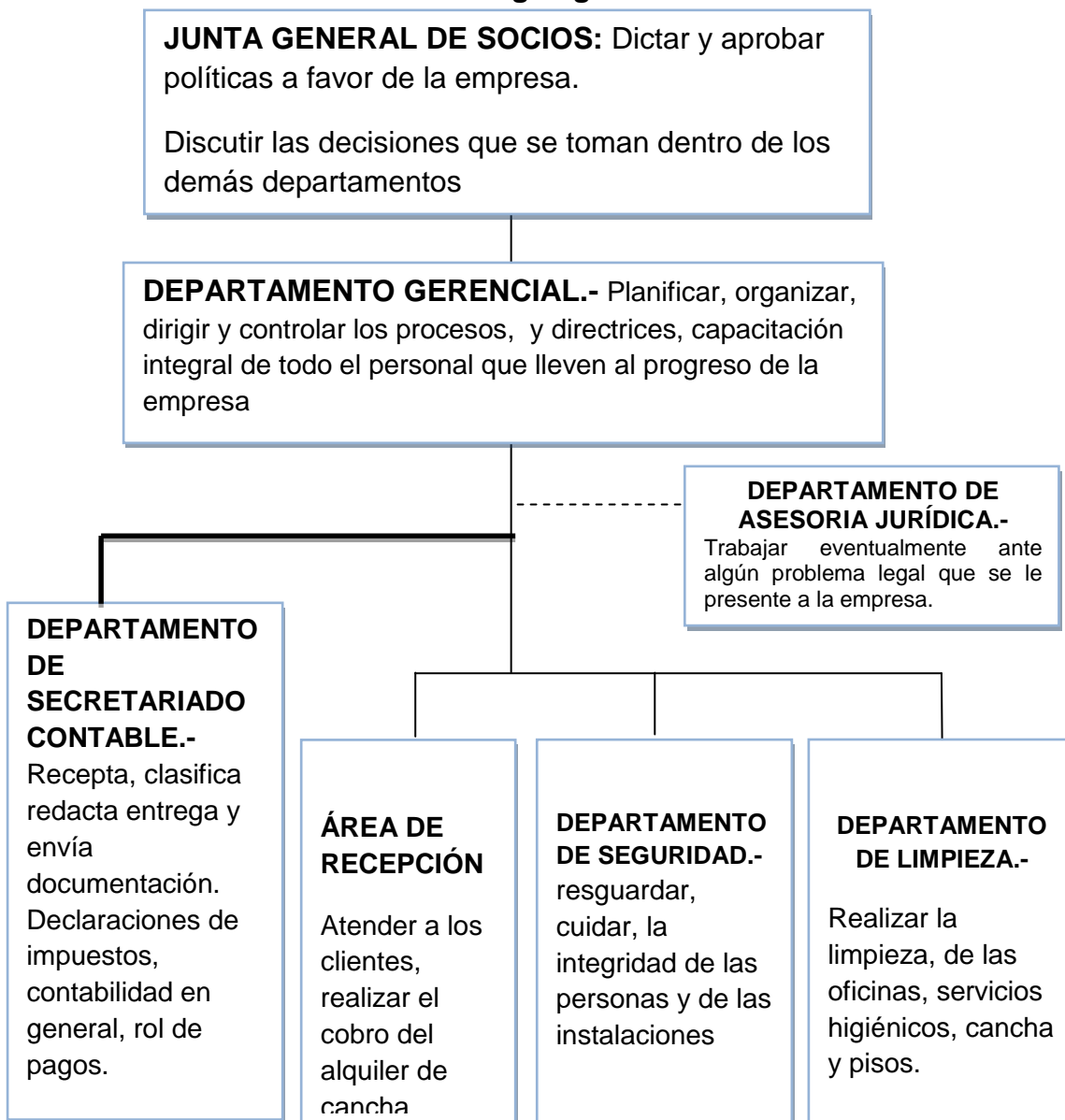


Elaboración: El Autor

Organigrama Funcional

Muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

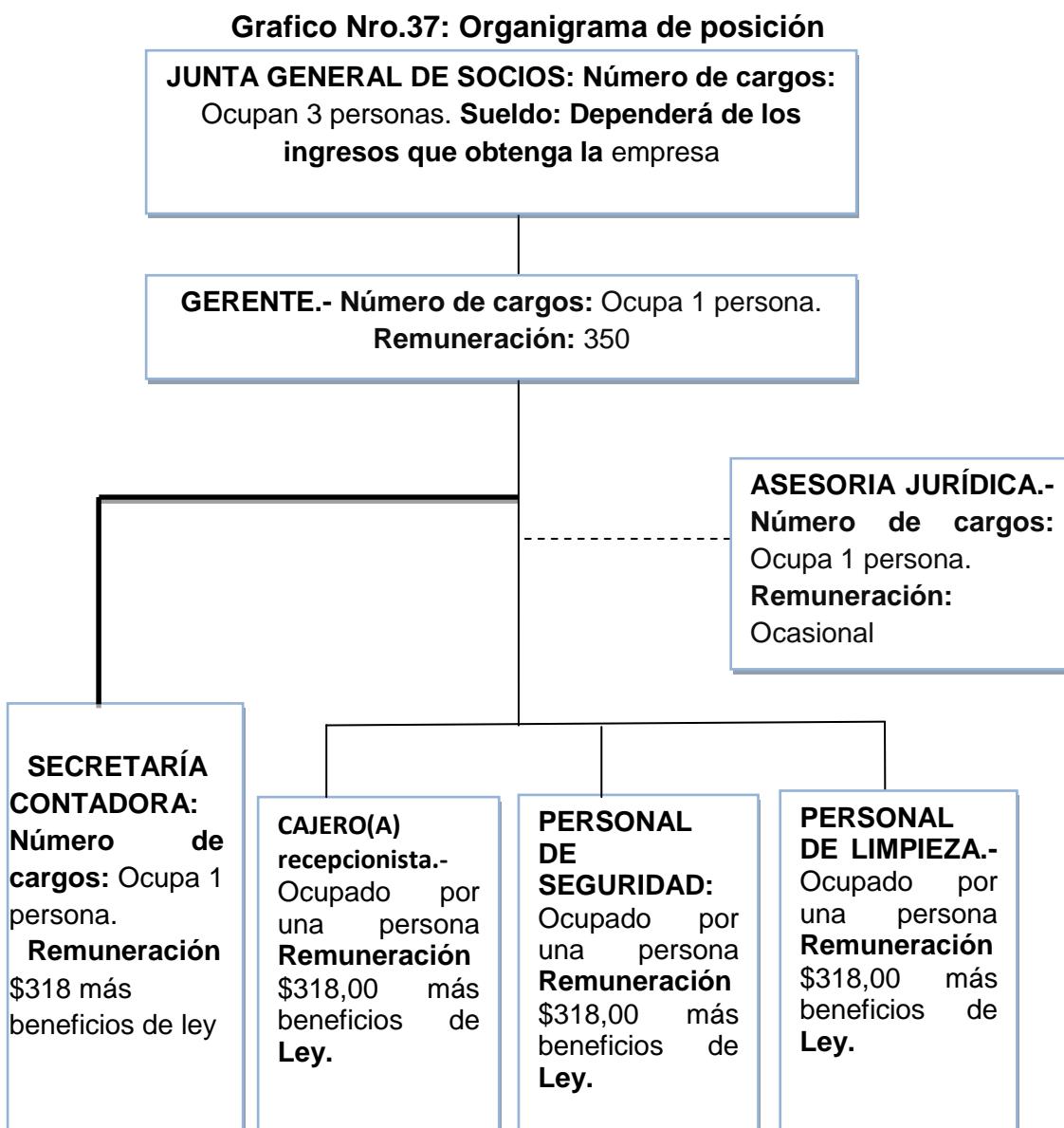
Grafico Nro.36: Organigrama Funcional



Fuente: Investigación realizada
Elaboración: El Autor

Organigrama de posición

Resaltan dentro de cada unidad, los puestos actuales y también el número de plazas existentes y requeridas.



Elaboración: El Autor

RECURSOS HUMANOS

Al igual que se determinaron los recursos materiales necesarios para el proyecto en el capítulo anterior, se presentara información correspondiente al recurso humano requerido y las particularidades de cada puesto.

Requerimiento de personal

Para el presente proyecto se requiere de personal administrativo y operativo, en los puestos y cantidad y que a continuación se detallan:

Tabla Nro.33: Recurso humano requerido por la empresa

CARGO	NUMERO
Gerente	1
Asesor Legal	1
Secretaria Contadora	1
Cajera	1
Personal de Limpieza	1
Personal de seguridad (Guardia)	1
TOTAL	6

Fuente: Requerimientos de la Empresa.
Elaboración: El Autor

La cancha sintética “**FUTBITOL CIA. LTDA.** ” Cuenta con un total de 6 trabajadores los mismos que se distribuirán en las diferentes áreas asignadas para la puesta en marcha de las actividades de la empresa.

El personal administrativo estará conformado por:

- Gerente
- Asesor legal
- Secretaria contadora
- Cajero (a)

El personal operativo estará conformado por:

- Personal de seguridad (Guardia)
- Personal de Limpieza

El personal administrativo lo conforman los socios del negocio o personas calificadas, de confianza allegados a los mismos, lo cual ofrece las siguientes ventajas:

- Se procura ofrecer un mejor servicio a los clientes.
- Se tiene un mayor control de las operaciones y manejo del negocio.
- Se pueden alternar las actividades y/o funciones.

El personal operativo, en el caso de personal de seguridad, será asignado por una empresa dedicada a la prestación de servicios complementarios, por lo que la empresa no tendrá ningún vínculo laboral directo con esta persona, en el caso de personal de limpieza, será elegido por recomendaciones y confianza de los socios.


Descripción de puestos para el presente proyecto

La descripción de puestos es el conjunto de competencias definidas, en relación con una actividad profesional, lo que permite observar las características que deben presentar las personas idóneas para ocupar esa actividad.

Esto significa un conjunto coherente de habilidades, destrezas, conocimientos, aptitudes, actitudes sociales, y capacidades necesarias para ejercer su campo profesional.


Modelo del Manual de Funciones para cada cargo.

Tabla Nro.34: Perfil para la Junta General de Socios

	CANCHA SINTETICA "FUTBITOL"	Sueldo: según los ingresos de la compañía.
IDENTIFICACION DEL CARGO		
Nombre del Puesto:	Junta General de Socios	
CODIGO:	CSF-001	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: ----- Cargo a quien supervisa: Gerente, secretaria contadora, vendedor, personal de limpieza, personal de seguridad.	
Numero de responsables:	3 PERSONAS	
Atributos y Educación		
Requisitos Formales: entre 24 y 40 años de edad. Educación Formal: Superior, Título de Administración de Empresas o carreras afines Experiencia en inversiones		
Requisitos		
<p>Capacidades y Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet. • Manejo de sistemas y programas contables • Conocimiento intermedio del idioma ingles • Capacidad organizativa • Capacidad para comprender situaciones y resolver problemas • Redacción propia y ortografía • Capacidad de análisis y gestión <p>Capacidades y aptitudes generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo y cooperación • Planificación y gestión • Liderazgo y compromiso • Capacidad de comunicación oral • Aptitud para las relaciones humanas 		
Funciones del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar el buen estado de las instalaciones e implementos utilizados en el juego • Garantizar la apertura y cierre del negocio en los horarios establecidos • Supervisar al personal que está a su cargo • Gestionar el mantenimiento preventivo de las instalaciones. 		
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar auditorías con el gerente y el personal trimestralmente con el fin conocer todo acerca del funcionamiento de la empresa. • Facilitar los medios cuando el gerente lo requiera. 		
Características del Cargo		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo completo		


Elaboración: El Autor

Tabla Nro.35: Perfil para Gerente

	CANCHA SINTETICA "FUTBITOL"	Sueldo: \$ 350 dólares
IDENTIFICACION DEL CARGO		
Nombre del Puesto:	Gerente	
CODIGO:	CSF-002	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Junta General de Socios Cargo a quien supervisa: secretaria contadora, vendedor, personal de limpieza, personal de seguridad.	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
Atributos y Educación		
Requisitos Formales: entre 24 y 35 años de edad. Educación Formal: Superior, Título de Administración de Empresas o carreras afines Experiencia: 2 años por lo mínimo en cargos similares		
Requisitos		
<p>Capacidades y Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet. • Manejo de sistemas y programas contables • Conocimiento intermedio del idioma ingles • Capacidad organizativa • Capacidad para comprender situaciones y resolver problemas • Redacción propia y ortografía • Capacidad de análisis y gestión <p>Capacidades y aptitudes generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo y cooperación • Planificación y gestión • Liderazgo y compromiso • Capacidad de comunicación oral • Aptitud para las relaciones humanas 		
Funciones del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar el buen estado de las instalaciones e implementos utilizados en el juego • Garantizar la apertura y cierre del negocio en los horarios establecidos • Supervisar al personal que está a su cargo • Gestionar el mantenimiento preventivo de las instalaciones. 		
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar el aseo de baños, camerinos y corredores. • Revisar el estado de las mallas del arco y alrededor de la cancha • Revisar la iluminación y sonido • Facilitar el ingreso de personas al local • Entregar y receptar los implementos deportivos prestados para el juego. • Registrar los posibles incidentes suscitados en las instalaciones • Atender al público y clientes de forma amable y atenta 		
Características del Cargo		
<p>Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo completo Horario: de lunes a domingo Horas de trabajo 8</p>		


Elaboración: El Autor

Tabla Nro.36: Perfil para Secretaria-Contadora

	CANCHA SINTETICA "FUTBITOL"	Sueldo: \$300 más beneficios de ley.
IDENTIFICACION DEL CARGO		
Nombre del Puesto:	Secretaria-Contadora	
CODIGO:	CSF-003	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente Cargo a quien supervisa: -----	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
Educación		
Requisitos Formales: entre 18 y 28 años de edad. Educación Formal: Superior, Estudiante de secretariado contable, contabilidad y auditoria Experiencia: 2 años por lo mínimo en cargos similares		
Requisitos		
Capacidades y Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> • Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet. • Manejo de sistemas y programas contables y tributarios • Conocimiento de legislación laboral del país Capacidades y aptitudes generales: <ul style="list-style-type: none"> • Receptividad ante las instrucciones receptadas • Seguimiento de un plan de trabajo • Capacidad organizativa • Redacción propia 		
Funciones del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Colaboración con las áreas administrativas • Elaboración diaria y registro de transacciones • Llevar registros contables al día • Presentar información requerida por el SRI 		
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Archivo de libros o documentos (alfabéticamente o numérica) • Brindar información a las personas que lo requieran del negocio • Recepción, entrega y clasificación simple de documentación y/o correspondencia • Llevar los registros y libros contables para presentar mensualmente al SRI. 		
Características del Cargo		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo completo Horario: de lunes a domingo Horas de trabajo 8		


Elaboración: El Autor

Tabla Nro.37: Perfil para Cajero (a)

	CANCHA SINTETICA "FUTBITOL"	Sueldo: \$318 más beneficios de ley.
IDENTIFICACION DEL CARGO		
Nombre del Puesto:	Cajero (a) Recepcionista	
CODIGO:	CSF-004	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente Cargo a quien supervisa: -----	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
Educación		
Requisitos Formales: entre 18 y 28 años de edad. Educación Formal: por lo menos haber terminado y aprobado la secundaria Experiencia: 1 año por lo mínimo en cargos similares		
Requisitos		
Capacidades y Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> • Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet. • Manejo de sistemas y programas contables • Habilidades numéricas, aptitud para el cálculo y operaciones numéricas • Conocimiento básico de idioma ingles Capacidades y aptitudes generales: <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo y cooperación • Capacidad de concentración, persona dinámica y extrovertida • Coordinación tacto visual. 		
Funciones del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Responder durante la jornada laboral por la recaudación diaria, tomando las medidas para que no falta o sobre • Promocionar los demás servicios del negocio • Reemplazar al administrador en los momentos en que se encuentre ausente 		
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Cobrar a los clientes por la utilización de la cancha y por la mesa de billar • Verificar la autenticidad de las monedas y billetes recibidos • Realizar el cierre de caja al final de la jornada • Emitir y entregar la nota de venta al cliente • Reportar cualquier anomalía al administrador 		
Características del Cargo		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo establecido Horario: de lunes a domingo Horas de trabajo 8		


Elaboración: El Autor

Tabla Nro.38: Perfil para Guardia de Seguridad

	CANCHA SINTETICA "FUTBITOL"	Sueldo: \$318 más beneficios de ley.
IDENTIFICACION DEL CARGO		
Nombre del Puesto:	Guardia	
CODIGO:	CSF-005	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente Cargo a quien supervisa: -----	
Numero de responsables:	1 PERSONAS	
Educación		
Requisitos Formales: entre 23 a 30 años de edad Educación Formal: por lo menos haber terminado y aprobado la secundaria Experiencia: 5 años por lo mínimo en cargos similares		
Requisitos		
Capacidades y Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> • Uso y manejo de armas • Defensa personal • Permiso de portar armas • Como reaccionar ante un altercado Capacidades y aptitudes generales: <ul style="list-style-type: none"> • Buen estado físico y mental • No ser dependiente de alcohol y de drogas 		
Funciones del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Velar en todo momento por los intereses de la empresa • Garantizar un ambiente seguro en las instalaciones • Garantizar la tranquilidad de todos los asistentes 		
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Estar presente en el momento en el que el administrador habrá y cierre las instalaciones • Resguardar la entrada y salida de los clientes, trabajadores del negocio y espectadores • Vigilar los equipos y demás objetos utilizados para el servicio • Resguardar la salida del dinero para ser depositado • Encender y apagar las luces de la cancha y de la publicidad exterior 		
Características del Cargo		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de turnos rotativos Horario: de lunes a domingo Horas de trabajo 8		

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.39: Perfil para Persona de limpieza

	CANCHA SINTETICA "FUTBITOL"	Sueldo: \$318 más beneficios de ley.
IDENTIFICACION DEL CARGO		
Nombre del Puesto:	Personal de Limpieza	
CODIGO:	CSF-006	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente Cargo a quien supervisa: -----	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
Educación		
Requisitos Formales: entre 18 a 30 años de edad Educación Formal: por lo menos haber terminado y aprobado la secundaria Experiencia: 2 años por lo mínimo en cargos similares		
Requisitos		
Capacidades y Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> • Uso y adaptación de las nuevas tecnologías de limpieza • Cuidado y rigor en el manejo de los implementos de limpieza Capacidades y aptitudes generales: <ul style="list-style-type: none"> • Receptividad ante las instrucciones recibidas • Seguimiento de un plan de trabajo • Destreza manual en el manejo de maquinaria e instrumentos 		
Funciones del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza de cada una de las áreas de la empresa • Comunicar al administrador la necesidad de suministros de limpieza • Limpiar vidrios, paredes, espejos, equipos de cómputo, muebles, etc. 		
Actividades del Cargo		
<ul style="list-style-type: none"> • Colocar suministros correspondientes (papel higiénico, toallas, ambientador, jabón para manos, etc.) • Barrido, aspirado de pisos, alfombras • Vaciar los tachos de basura una vez llenos 		
Características del Cargo		
Condiciones de trabajo: cumplir con 40 horas semanales Horario: de lunes a domingo Horas de trabajo 8		

Elaboración: El Autor

ESTUDIO DE REQUISITOS LEGALES

Toda organización jurídica posee un andamiaje jurídico que regula sus derechos y obligaciones, en las relaciones entre sus diferentes miembros.

Este contexto jurídico parte de la constitución hasta los reglamentos y regulaciones a los que se debe someter para poder operar.

Tipo de compañía

Con la finalidad de elegir una organización jurídica apropiada para la empresa y considerando que las compañías Anónimas y de Responsabilidad Limitada son los dos tipos más comunes de organizaciones del país, se procedió a evaluar sus ventajas, desventajas, riesgos e inconvenientes, de lo que se pudo concluir que.

La Compañía Anónima requiere de mayores procedimientos de constitución, así como de mayor capital inicial, minimiza la posibilidad de participación activa de los accionistas en la organización administrativa, es decir los accionistas no pueden controlar la sección de acciones.

Las características que presenta La Compañía de Responsabilidad Limitada, con respecto al capital mínimo de constitución, el número de socios y el grado de responsabilidad ante terceros.

Se considera conveniente que la futura compañía se constituya como “Compañía de Responsabilidad Limitada”, amparada en la Leyes de la República del Ecuador y por la Superintendencia de Compañías.

Organización Jurídica de la empresa cancha sintética “Futbitol”

Para la debida realización jurídica de la empresa se necesitará de la asesoría técnica de un abogado, el mismo que ayudara con la constitución legal de la empresa.

Razón Social

La razón social de la empresa será cancha sintética “**FUTBITOL Cía. Ltda.**”

Objeto Social.

Será ofrecer el servicio de alquiler de una cancha de futbol sintética.

Socios

La presenta compañía estar integrada por 3 socios, mayores de edad y con la capacidad suficiente para la toma de decisiones.

A continuación se detalla sus características:

Tabla Nro.40: Aportaciones de socios proyecto “Futbitol Cía. Ltda.”

Nombre del socio	Aporte Total	% Aporte
Víctor Augusto Rivera Malacatos	\$11.740,77	33,33%
Ana Cristina Rivera Malacatos	\$11.740,77	33,33%
Carmen de Jesús Malacatos	\$11.740,77	33,33%
Total	35.222,30	

Elaboración: El Autor

Capital Social

Estará conformado por el aporte de los socios que conforman la compañía.

Cuyo monto es \$35.222,30

Domicilio

El domicilio de la empresa es: Provincia de Morona Santiago-Ciudad Cantonal de Gualaquiza, sector Barrio La Feria.

Duración

La empresa tendrá una duración de cinco años de vida útil a partir de la inscripción en la superintendencia de compañías.

Pasos para constituir la compañía

Para la constitución de la compañía se procederá a realizar una serie de trámites en instituciones como la Superintendencia de Compañías, registro mercantil, administración del Ilustre Municipio de Gualaquiza, SRI, y alguna agencia bancaria de la zona. Dichos lugares en donde se entregaran documentos que se detallan a continuación:

1. Se presentara el nombre de la compañía actual, cancha sintética “Futbitol Cía. Ltda.”
2. Se abrirá una cuenta de integración de capital, en el Banco de Loja a nombre de la empresa.
3. El abogado patrocinador elaborara la minuta de constitución de la Compañía, una vez esté aprobado el nombre de la organización.
4. Si no se presenta algún error en la minuta se procederá a la elaboración de la escritura pública por parte del abogado.
5. El abogado presentara en la ventanilla de la Superintendencia de Compañías tres ejemplares de la escritura pública con una solicitud de aprobación firmada por el mismo.
6. Si cumple con las disposiciones de ley se procederá a emitir en la ventanilla de la Superintendencia de Compañías, la resolución de aprobación y el extracto correspondiente.
7. El extracto de la escritura pública se publicara por una sola vez en el diario “Centinela”, ya que el domicilio se encuentra en la ciudad de Gualaquiza.
8. El abogado hará marginar la resolución aprobatoria en la notaria.
9. Se procede a afiliar a la compañía a la Cámara de Comercio por tratarse de una empresa comercial.
10. Se realiza la inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.
11. La junta de socios deberán emitir los nombramientos de los administradores.
12. Se inscriben los nombramientos de los administradores en el Registro Mercantil.

13. Se entregará en la Superintendencia de Compañías la siguiente documentación:

- Publicación por la prensa
- Un ejemplar de la Escritura y Resolución ya marginada e inscrita.
- Copia del formulario RUC, que el SRI emite por defecto.
- Nombramientos de administradores

14. La Superintendencia de Compañías emitirá una hoja de datos generales, para que el interesado pueda obtener el RUC, en la ventanilla del SRI.

15. La Superintendencia autoriza la devolución del capital depositado en el banco de Loja.

16. En la ventanilla del SRI, se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes.

Requisitos legales para su funcionamiento

Para que una empresa pueda iniciar a operar, debe contar con el permiso o licencia de funcionamiento, que consta del pago previo de: Patente Municipal, Prevención y Control de Incendios, Publicidad Exterior y Control Sanitario.

ESTUDIO ECONÓMICO

El presente estudio está representado por las inversiones que se requiera para la puesta en marcha del proyecto, estos a su vez estarán divididos en activos fijos, activos diferidos y capital circulante (trabajo).

Inversión del Proyecto

Por las características que presenta el proyecto, casi la totalidad de la inversión estará destinada a cubrir los costos Pre-Operativos del mismo, estos pertenecen a la Obra Civil, que se llevara a cabo en la construcción; cuyo terreno de propiedad de los socios, está ubicado en el sector (La Feria) de la Ciudad de Gualaquiza, a la Compra e Instalación del Césped Sintético en el terreno cimentado y la adquisición de todos los accesorios necesarios para desarrollar las operaciones del servicio.

A continuación se presenta el resumen de la inversión del proyecto:

Inversión Requerida para el Proyecto

RESUMEN DE LA INVERSION	
DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
Césped Sintético	11200
Construcción e Instalaciones	30.050,00
Terreno	19778
Edificio	7000
Equipo de Computación	900
Servicio Complementario	800
Muebles para Oficina	1020
Muebles y Enseres para Mini Bar	2215
Equipo de Oficina	1720
Equipamiento para el Campo de Juego	2220
Muebles para Baños y Camerinos	1220
TOTAL	78.123,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	1.750,00
Estudios Preliminares	2.000,00
Marcas y Patentes	200,00
Puesta en Marcha del Proyecto	350,00
TOTAL	4.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	
	2 mes
Mano de Obra Directa	900,9788
Mano de Obra Indirecta	900,9788
Sueldos y Salarios Administrativos	2739,242
Útiles de Aseo y Limpieza	20,08333
Útiles de oficina	83,175
Publicidad	177
Servicios Básicos para el Servicio	124
Servicios Básicos Administrativos	51,2
Equipamientos Generales de la Cancha	123,33
Imprevistos 3%	496,09
Mantenimiento	16,67
TOTAL	5.632,75
TOTAL DE LA INVERSION	88.055,75

Elaboración: El Autor

RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

Como se observa en el cuadro anterior, la inversión total requerida para la construcción y operación del proyecto será de: **\$88.055,75**; de los cuales los activos fijos corresponden **\$78.123,00**, el 88,72% de la inversión total, activos diferidos corresponde el 4,88% que equivalen a **\$4.300,00**, el saldo destinado al capital de trabajo inicial para los dos primeros meses se estima será de: 6,40%, que representa **\$5.632,75**, del total de la inversión.

Es importante mencionar que los registros del cuadro anterior son en base a cotizaciones y tarifas vigentes del año 2012, y conformaran la inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

El Financiamiento de la Inversión Total del Proyecto, involucra al capital propio y al capital externo, los mismos que conjuntamente forman el monto total de la inversión.

En el caso de este proyecto se utilizara un modo de financiamiento de dos tipos, contando con el capital propio y capital externo.

A continuación se detalla la forma de financiamiento a utilizarse para el presente proyecto:

Capital propio

El aporte de los tres socios comprende un 40% de la inversión total, el aporte de cada socio es de \$11.740,77 dólares, dando como capital propio un monto de \$35.222,30 dólares.

Capital externo

Es el que se solicita a una institución bancaria, que en este caso se realizara en el Banco Nacional de Fomento, el mismo que tiene una sucursal en la ciudad de Gualaquiza y ha venido ofreciendo sus servicios, dicho préstamo será de \$52.833,45 dólares, con una tasa de interés del 11,20% anual.

Resumen de Financiamiento

Tabla Nro.41: Financiamiento de la Inversión

DENOMINACIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital Social	35.222,30	40%
Capital Externo	52.833,45	60%
TOTAL:	88.055,75	100%

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.41.1: DATOS DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

DETALLE	OPCIONES
Entidad Financiera	Banco Nacional de Fomento
Monto	52.833,45
Interés anual	11,20%
Interés semestral	(5,6%) 0,056%
Plazo (semestres)	10

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.41.2: Amortización del Préstamo

SEMESTRES	AMORTIZACION SEMESTRAL	INTERES	DIVIDENDOS	SALDO FINAL
1	5283	2959	8242	52833
2	5283	2663	7946	47550
3	5283	2367	7650	42267
4	5283	2071	7354	36983
5	5283	1775	7059	31700
6	5283	1479	6763	26417
7	5283	1183	6467	21133
8	5283	888	6171	15850
9	5283	592	5875	10567
10	5283	296	5579	5283
Total	52833		69106	

Elaboración: El Autor

Detalle de la Inversión Inicial

La inversión del presente proyecto se concentra en tres rubros principales: inversión en activos fijos, inversión pre operacional (activos diferidos) y capital de trabajo.

ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

Representan lo que los socios e inversionistas; han planificado obtener para iniciar sus operaciones, tanto de servicios como administrativas, teniendo como característica especial que estos activos tienden a depreciarse después de la compra de los mismos.

Para este proyecto se ha decidido tomar como activos fijos a los siguientes: terreno, construcción e instalaciones, césped sintético instalado, equipo de oficina, muebles y enseres, equipo de cómputo, artículos necesarios para el desarrollo del servicio.

Tabla Nro.42: Resumen de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	Valor Activo
Césped Sintético	11200
Construcción e Instalaciones	30.050,00
Terreno	19778
Edificio	7000
Equipo de Computación	900
Servicio Complementario	800
Muebles para Oficina	1020
Muebles y Enseres para Mini Bar	2215
Equipo de Oficina	1720
Equipamiento para el Campo de Juego	2220
Muebles para Baños y Camerinos	1220
TOTAL	78.123,00

Elaboración: El Autor

Especificaciones de los activos fijos

Césped Sintético

Una vez compactado el suelo y construida la infraestructura básica, se procede a la instalación del césped sintético, tomando las medidas de la cancha que es de 18mts de ancho x 30mts de largo; se realizara la compra de los rollos de césped sintético en color verde y color blanco para las líneas.

El mismo que se lo va a adquirir por la empresa TURFEX S.A.; incluye la instalación; mano de obra, materiales y flete de Guayaquil-Gualaquiza.

Tabla Nro.43: Presupuesto de Césped Sintético

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Monofilamento Extrusado TX-EM-S-50 contra uv (verde)	540mts.2	\$20,00	\$10.800,00
Monofilamento Extrusado TX-EM-S-50 contra uv (blanco)	20mts.2	\$20,00	\$400,00
Total inversión de césped sintético			\$11.200,00

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.43.1: Depreciación de Césped Sintético

Costo Total	\$11200	
Valor Residual	33,33%	11200*33,33% = 3733
Vida Útil	3 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$
$$DA = 11200 - \frac{3733}{3}$$
$$DA = 7467,04$$
$$DA = 2489$$

Tabla Nro.43.2: Depreciación de césped sintético

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	11200
1	2489	2489	8711
2	2489	4978	6222
3	2489	7467	3733

Reinversión de Césped Sintético

Debido a que la vida útil del césped sintético es de 3 años, se realiza la reinversión del material; tomando como base el precio incrementado con el 5,41% del cuarto año.

Valor Césped Sintético para el 4 año (Proyección 5,41% del valor del primer año)	13118
Valor Residual	33,33%x13118= 4372
Vida Útil	3

Elaboración: El Autor

Aplicación de formula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 13118 - \frac{4732}{3}$$

$$DA = 8746$$

$$DA = 2915$$

Tabla Nro.44: Depreciación de reinversión de césped sintético

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
	-	-	13118
4	2915	2915	10203
5	2915	5830	7287
6	2915	8746	4372

Elaboración: El Autor

Construcción e Infraestructura de las Instalaciones

Una vez que se diseñaron los planos se procederá a la construcción en el área establecida.

Tabla Nro.45: Presupuesto de Construcción e Instalaciones

Sistema	Incluye	Costo
Cimentación	Excavación Aplanamiento	\$3.100,00
Cubierta de la cancha	Estructura Metálica	\$26.950,00
Total		\$30.050,00

Elaboración: El Autor

Los costos detallados en el recuadro fueron en base a una empresa constructora con experiencia en este tipo de proyectos.

Tabla Nro.45.1: Datos de Construcción e Instalaciones

Costo Total	\$30.050,00	
Valor Residual	5%	30050*5%= 1502,5
Vida Útil	20 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 15.550 - \frac{30050 - 1502.5}{20}$$

$$DA = 28547,5$$

$$DA = 1427,38$$

Tabla Nro.45.2: Depreciación de construcción e instalaciones

AÑOS	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	30050
1	1427	1427	28623
2	1427	2855	27195
3	1427	4282	25768
4	1427	5710	24341
5	1427	7137	22913
6	1427	8564	21486
7	1427	9992	20058
8	1427	11419	18631
9	1427	12846	17204
10	1427	14274	15776
11	1427	17129	14349
12	1427	21411	12922
13	1427	27120	11494
14	1427	34257	10067
15	1427	42821	8639
16	1427	52813	7212
17	1427	64232	5785
18	1427	77078	4357
19	1427	91352	2930
20	1427	108481	1503

Elaboración: El Autor

Edificio.- las instalaciones adecuadas para el personal administrativo. Monto aproximado de construcción \$7000

Tabla Nro.46: Presupuesto de edificio

Estructura	Losas, Columnas	Valor
Construcción exterior	Cerramiento	2500
Construcción interior	Muros, Acabados, Particiones	3000
Sistema eléctrico	Electricidad, Iluminación, Comunicación	1500
Total		7000

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.46.1: Datos Depreciación de edificio

Costo Total	\$7000	
Valor Residual	5%	7000*5%= 350
Vida Útil	20 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 7000 - \frac{350}{20}$$

$$DA = 6650$$

$$DA = 332,5$$

Tabla Nro.46.2: Depreciación

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	7000
1	333	333	6668
2	333	665	6335
3	333	998	6003
4	333	1330	5670
5	333	1663	5338
6	333	1995	5005
7	333	2328	4673
8	333	2660	4340
9	333	2993	4008
10	333	3325	3675
11	333	3658	3343
12	333	3990	3010
13	333	4323	2678
14	333	4655	2345
15	333	4988	2013
16	333	5320	1680
17	333	5653	1348
18	333	5985	1015
19	333	6318	683
20	333	6650	350

Elaboración: El Autor

Terreno

Para el desarrollo del presente proyecto será necesaria la compra de un terreno de 39,48mts de largo x 22,78mts de ancho (899mts cuadrados), el mismo que fue cotizado en base a la ubicación geográfica y al lugar en donde estará ubicado, monto será de \$19.778.00

Tabla Nro.47: Presupuesto de Terreno

DETALLE	CANTIDAD m2	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Lote cerca del barrio la feria	899	20	17980

Elaboración: El Autor

Equipos, muebles y enseres

Con el propósito de quedar listos para empezar a operar, se necesita la adquisición de los muebles y enseres necesarios para la oficina, bar, camerinos, baños. Además de los equipos requeridos para el desarrollo del servicio como arcos de futbol, graderío, balones, etc.

La inversión destinada en este rubro será de \$10.095,00 es importante decir que todos los implementos se encuentran en el medio y no es necesario realizar importaciones o gastos adicionales.

Tabla Nro.48: Resumen Inversión de Equipos, Muebles y Enseres

DETALLE	VALOR ACTIVO
Equipo de computo	900
Servicio Complementario	800
Muebles para Oficina	1020
Muebles y Enseres para Mini Bar	2215
Equipo de Oficina	1720
Equipamiento para el Campo de Juego	2220
Muebles para Baños y Camerinos	1220
TOTAL	10095,00

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.49: Presupuesto de Equipo de Cómputo

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora Core 3	Unidad	1	900	900

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.49.1: Datos Equipo de Cómputo

Costo Total	\$900	
Valor Residual	33,33%	900*33,33%=299,97
Vida Útil	3 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 900 - \frac{299,97}{3}$$

$$DA = 600$$

$$DA = 200$$

Tabla Nro.49.2: Depreciación equipo de cómputo

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR ACTIVO
0	-	-	900
1	200	200	700
2	200	400	500
3	200	600	300

Elaboración: El Autor

Reinversión del equipo de cómputo

Desde el cuarto año se realiza la reinversión costo incrementado con 5,41%.

Tabla Nro.50: Datos de reinversión

Costo Total	1054	
Valor Residual	0,3333	33,33% x 1054= 351
Vida Útil	3	

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 1054 - \frac{351}{3}$$

$$DA = 703$$

$$DA = 234$$

Tabla Nro.50.1: Depreciación de reinversión

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR ACTIVO
	-	-	1054
4	234	234	820
5	234	469	586
6	234	703	351

Elaboración: El Autor

Servicio complementario

Tabla Nro.51: Presupuesto de Servicio Complementario

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Mesa de Billar	Unidad	1	800	800

Elaboración: El Autor

. Tabla Nro.51.1: Datos de Servicio Complementario

Costo Total	\$800	
Valor Residual	20%	800*20%=160
Vida Útil	5 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 800 - \frac{160}{5}$$

$$DA = 640$$

$$DA = 128$$

Tabla Nro.51.2: Depreciación de servicio complementario

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	800
1	128	128	672
2	128	256	544
3	128	384	416
4	128	512	288
5	128	640	160

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.52: Presupuesto de Muebles para Oficina

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio con 3 Cajones Archivadores	Unidad	2	180	360
Silla de Escritorio con Respaldo	Unidad	2	30	60
Muebles de Sala de Espera	Unidad	1	450	450
Archivador de Madera en 3 Niveles	Unidad	1	150	150
Total				1020

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.52.1: Datos de Muebles para Oficina

Costo Total	\$1020	
Valor Residual	20%	1020*20%=204
Vida Útil	5 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 1020 - \frac{204}{5}$$

$$DA = 816$$

$$DA = 163,2$$

Tabla Nro.52.2: Depreciación muebles para oficina

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	1020
1	163.2	163.2	856.8
2	163.2	326.4	693.6
3	163.2	489.6	530.4
4	163.2	652.8	367.2
5	163.2	816	204

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.53: Presupuesto de Muebles y Enseres para Mini Bar

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Perchas Metálicas	Unidad	2	55	110
Vitrina de Vidrio	Unidad	1	700	700
Refrigeradora	Unidad	1	550	550
Congelador	Unidad	1	700	700
Sillas Plásticas	Unidad	15	7	105
Mesas Plásticas	Unidad	5	10	50
Total				2215

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.53.1: Datos de muebles y enseres para mini bar

Costo Total	\$2215	
Valor Residual	20%	2215*20%= 443
Vida Útil	5 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 2215 - \frac{443}{5}$$

$$DA = 1772$$

$$DA = 354,4$$

Tabla Nro.53.2: Depreciación muebles y enseres para mini bar

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	2215
1	354.4	354.4	1860.6
2	354.4	708.8	1506.2
3	354.4	1063.2	1151.8
4	354.4	1417.6	797.4
5	354.4	1772	443

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.54: Presupuesto de Equipo de Oficina

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Equipo de Sonido	Unidad	1	320	320
Tv Plasma 30 Pulgadas	Unidad	2	500	1000
Caja Registradora	Unidad	1	300	300
Teléfono Digital	Unidad	2	50	100
Total				1720

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.54.1: Datos Equipo de Oficina

Costo Total	\$1720	
Valor Residual	20%	1720*20%= 344
Vida Útil	5 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 1720 - \frac{344}{5}$$

$$DA = \frac{1376}{5}$$

$$DA = 275,2$$

Tabla Nro.54.2: Depreciación Equipo de oficina

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	1720
1	275.2	275.2	1444.8
2	275.2	550.4	1169.6
3	275.2	825.6	894.4
4	275.2	1100.8	619.2
5	275.2	1376	344

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.55: Presupuesto de Equipamiento para el campo de juego

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Graderías Metálicas	Unidad	1	1700	1700
Arcos de Futbol 2 x 3 metros	Unidad	2	60	120
Reflectores	Unidad	4	100	400
Total				2220

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.55.1: Datos Equipamiento para el campo de juego

Costo Total	\$2220	
Valor Residual	20%	2220*20%= 444
Vida Útil	5 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 2220 - \frac{444}{5}$$

$$DA = \frac{1776}{5}$$

$$DA = 355,2$$

Tabla Nro.55.2: Depreciación Equipamiento para el campo de juego

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	2220
1	355.2	355.2	1864.8
2	355.2	710.4	1509.6
3	355.2	1065.6	1154.4
4	355.2	1420.8	799.2
5	355.2	1776	444

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.56: Presupuesto de muebles para baños y camerinos

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Casilleros Metálicos 2x3 metros	Unidad	2	400	800
Banca para vestidores metálicos	Unidad	2	110	220
Mueble para Baño	Unidad	1	200	200
Total				1220

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.56.1: Datos de muebles para baños y camerinos

Costo Total	\$1220	
Valor Residual	20%	1220*20%=244
Vida Útil	5 años	

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

$$DA = \frac{COSTOS\ TOTAL - VALOR\ RESIDUAL}{VIDA\ UTIL}$$

$$DA = 1220 - \frac{244}{5}$$

$$DA = 976$$

$$DA = 195,2$$

Tabla Nro.56.2: Depreciación de muebles para baños y camerinos

AÑO	DEPREC. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR DE ACTIVO
0	-	-	1220
1	195.2	195.2	1024.8
2	195.2	390.4	829.6
3	195.2	585.6	634.4
4	195.2	780.8	439.2
5	195.2	976	244

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.57: Resumen Total de las Depreciaciones de los Activos Fijos

DETALLE	VALOR ACTIVO	VIDA ÚTIL	% DEPRECIACION	VALOR RESIDUAL	DEPREC. ANUAL	VALOR RESCATE 5 AÑO
Construcción e Instalaciones	30050	20	5%	1503	1427	1503
Edificio	7000	20	5%	350	333	350
Césped Sintético	11200	3	33%	3733	2489	3733
Equipo de computo	900	3	33%	300	200	300
Servicio Complementario	800	5	20%	160	128	160
Muebles para Oficina	1020	5	20%	204	163	204
Muebles y Enseres para Mini Bar	2215	5	20%	443	354	443
Equipo de Oficina	1720	5	20%	344	275	344
Equipamiento para el Campo de Juego	2220	5	20%	444	355	444
Muebles para Baños y Camerinos	1220	5	20%	244	195	244
Subtotal					5725	7724
re inversión césped sintético	13118	3	33%	4372	2915	4372
re inversión equipo de computo	1054	3	33%	351	234	351
Total					8874	12448

Elaboración: El Autor

ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de servicio y comercialización y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo del desarrollo del Servicio del Proyecto en su fase de funcionamiento, esto es financiar el servicio antes de percibir ingresos.

En la reserva de capital de trabajo se consideran todos los gastos para los 2 meses iniciales de funcionamiento; en este capital no se incluyen ni las amortizaciones ni las depreciaciones, pero si los gastos de administración, gastos de comercialización y ventas y gastos por desarrollo del servicio.

A continuación se detalla el capital de trabajo:

Tabla Nro.58: Resumen Inversión de Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	1 mes	2 mes
Mano de Obra Directa	450,49	900,98
Mano de Obra Indirecta	450,49	900,98
Sueldos y Salarios Administrativos	1369,62	2739,24
Útiles de Aseo y Limpieza	10,04	20,08
Útiles de oficina	41,59	83,18
Publicidad	88,50	177,00
Servicios Básicos para el Servicio	62,00	124,00
Servicios Básicos Administrativos	25,60	51,20
Equipamientos Generales de la Cancha	61,67	123,33
Imprevistos 3%	248,04	496,09
Mantenimiento	8,33	16,67
TOTAL	2.816,37	5.632,75

Elaboración: El Autor

Especificaciones del capital de trabajo

Gastos administrativos del proyecto

Estos gastos corresponden al pago de sueldos y salarios del personal administrativo: administrador, cajero-recepcionista y secretaria-contadora, además de los suministros de oficina los mismos que se detallan en el siguiente recuadro.

Tabla Nro.59: Resumen Gastos administrativos del Proyecto

Sueldos Personal Administrativos			
Puesto	Anual	Mensual	Bimensual
Gerente	\$5.899,00	\$492,00	\$983,00
Cajero-Recepcionista	\$5.407,00	\$451,00	\$901,00
Secretaria-Contadora	\$5.130,00	\$428,00	\$855,00
Total sueldo P.A.	\$16.435,00	\$1.371,00	\$2.739,00
Suministros oficina	\$499,10	\$41,59	\$83,18
Servicios básicos	307,20	25,60	51,20
Total gastos administrativos	\$17.241,00	\$1.438,00	\$2.873,00

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.60: Presupuesto de sueldos y salarios al personal administrativo

Cargo	Nro. Traba.	Sueldo Básico Unificado	13er sueldo (SBU/12)	14to. Sueldo (SBU/12)	Aporte IESS (11,5%)	SECAP (0,50%)	IECE (0,50%)	Vacaciones (SBU/24)	Fondos de reserva	Total Sueldo mensual	Total Sueldo anual
Gerente	1	350	29	27	40	1,50	1,75	13	29	485	5899
Cajera	1	318	27	27	37	1,50	1,75	13	26	411	5407
Secretaria. Contadora	1	300	25	27	35	1,50	1,75	13	25	421	5130
Total cargos administrativos	3	968	81	80	111	4,50	5,25	40	81	1370	16435

Elaboración: El Autor.

Proyección del Sueldo con el 5,41% de Incremento Anual

GERENTE 5,41% de incremento	
Años	Proyección
1	5899
2	6217
3	6553
4	6907
5	7280

CAJERA 5,41% de incremento	
Años	Proyección
1	5407
2	5699
3	6006
4	6331
5	6673

SECRETARIA-CONTADORA 5,41% de Incremento	
Años	Proyección
1	5130
2	5407
3	5699
4	6007
5	6331

Tabla Nro.61: Presupuesto de Suministros de Oficina

Descripción	u.m.	Cantidad	Precio unitario	P. total
Papel bond	Resma	5	4,5	22,5
Comprobantes de venta	Libreta	20	7	140
Grapas estándar	Caja	5	2	10
Clips pequeños	Caja	5	0,7	3,5
Cinta adhesiva pequeña	Unidad	10	0,4	4
Folder oficio	Unidad	50	0,4	20
Carpeta BENE	Unidad	10	2,8	28
Esferos varios colores	Unidad	15	0,35	5,25
Tinta correctora	Unidad	2	1,5	3
Pega en barra	Unidad	2	1,8	3,6
Tinta negra para impresora	Unidad	5	15	75
Tinta a color impresora	Unidad	3	25	75
Cd	Caja	2	0,6	1,2
Resaltador	Unidad	8	0,8	6,4
Sello de caucho	Unidad	3	6	18
Saca grapas	Unidad	4	1,4	5,6
Tinta para sellos	Unidad	4	3	12
Perforadora	Unidad	2	4	8
Grapadora	Unidad	2	4	8
Calculadora	Unidad	2	25	50
Total			106,3	499,1

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.61.1: Proyección 5,41% de incremento

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros oficina	499,1	526,0	554,4	584,3	615,9

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.62: Presupuesto de servicios básicos administrativos

Servicios	U.m.	cantidad	V. unitario	T. mensual	T. anual
Agua y alcantarillado	M3	50	0,2	10	120
Luz eléctrica	KW	80	0,12	9,6	115,2
Teléfono	minutos	1000	6	6	72
TOTAL				25,6	307,2

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.62.1: Proyección 5,41% de incremento

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	120,0	126,5	133,3	140,5	148,1
Luz	115,2	121,4	128,0	134,9	142,2
Teléfono	72,0	75,9	80,0	84,3	88,9
Total	307,2	323,8	341,3	359,7	379,1

Elaboración: El Autor.

Gastos Operativos

Estos gastos corresponden al pago del personal operativo, además del pago de servicios básicos considerando las instalaciones eléctricas y sanitarias de la empresa, y el posible consumo de KW y m3 respectivamente. También se incluye el costo de adquisición de insumos de limpieza y productos para el bar.

Tabla Nro.63: Resumen Gastos Operativos del Proyecto

Sueldos Personal Operativo			
Puesto	Anual	Mensual	Bimensual
Personal de limpieza	\$5.406,00	\$450,50	\$901
Personal de seguridad	\$5.406,00	\$450,50	\$901
Subtotal personal operativo	\$10.812,00	\$901,00	\$1.802
Servicios básicos	\$744,00	\$62,00	\$124,00
Insumos de limpieza	\$120,50	\$10,04	\$20,08
Mantenimiento	\$100,00	\$8,33	\$16,66
Subtotal gastos servicios	\$964,50	\$80,37	\$160,74
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$11.777	\$981	\$1.963

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.6: Presupuesto de mano de obra directa

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	13er SUELDO (318/12)	14to. SUELDO (318/12)	APORTE IESS (11,5%)	VACACIONES (318/24)	FONDOS DE RESERVA	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Servicios Generales	1	318	27	27	37	13	26	450	5406
						SECAP (0,5%)	IECE (0,5%)		
						1,59	1,75		

Elaboración: El Autor.

PROYECCION MOD 5,41% de inflación	
Años	Proyección
1	5406
2	5698
3	6007
4	6332
5	6674

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.65: Presupuesto de mano de obra indirecta

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	13er SUELDO (318/12)	14to. SUELDO (318/12)	APORTE IESS (11,5%)	VACACIONES (318/24)	FONDOS DE RESERVA	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Guardia	1	318	27	27	37	13	26	450	5406
						SECAP (0,5%)	IECE (0,5%)		
						1,59	1,75		

Elaboración: El Autor.

PROYECCIÓN MOI 5,41% de inflación	
Años	Proyección
1	5406
2	5698
3	6007
4	6332
5	6674

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.66: Presupuesto de Servicios Básicos Operativos

Servicios	U.m.	Cantidad mensual	Valor unitario	Total mensual	Total anual
Agua Potable	M3	100	0,2	20	240
Luz eléctrica	KW	350	0,12	42	504
Total				62	744

Elaboración: El Autor.

Tabla Nro.66.1: Proyección SBO 5,41% Inflación

Concepto	Costo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	240,0	253,0	266,6	281,0	296,2	312,2
Luz	504,0	531,2	559,9	590,1	622,0	655,6
Total	744,0	784,2	826,5	871,2	918,2	967,8

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.67: Presupuesto de Suministros de Aseo y Limpieza

Descripción	U.m.	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Rollos de papel higiénico	ROLLOS 12 unidades	5	4,5	22,5
Toallas para manos	ROLLOS 12 unidades	4	3	12
Jabón líquido	GALON	2	6	12
Baldes medianos	Unidad	2	3	6
Recogedor de basura	Unidad	2	3	6
Franela	Unidad	10	1,6	16
Ambientador	Unidad	6	1,5	9
Cloro	GALON	2	6	12
Uniforme de limpieza	Unidad	1	25	25
Total				120,5

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.67.1: Proyección suministros de limpieza 5,41% de inflación

Años	Proyección
1	120,50
2	127,01
3	133,87
4	141,09
5	148,71

Elaboración propia.

Tabla Nro.68: Presupuesto de mantenimiento

Mantenimiento	Proyección 5,41%	Años
caucho molido	100.0	1
	105.4	2
	111.1	3
	117.1	4
	123.5	5

Elaboración: El Autor

Gastos de Comercialización y Ventas

Estos gastos corresponden a los gastos de pago por publicidad a través de los medios por el cual se pasara la información.

A continuación se detalla el resumen de estos gastos:

Tabla Nro.69: Presupuesto de Publicidad

Medio	u.m.	Cantidad	Valor unitario	Valor total	VALOR ANUAL
Hojas volantes	Unidades	150	\$0,02	\$3,00	\$36,00
Adhesivos	Unidades	150	\$0,10	\$15,00	\$180,00
Cuña radial de las dos emisoras	Unidades	150	\$0,47	\$70,50	\$846,00
Total gastos comercialización y ventas				\$88,50	\$1062,00

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.69.1: Proyección de Publicidad tasa de inflación (5,41%)

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	1062	1119	1180	1244	1311

Elaboración: El Autor

Imprevistos

Tabla Nro.70: Imprevistos

Detalle	Valor Total
3% de imprevistos según lo requiera la empresa en el año.	\$ 2.976,53

Elaboración: El Autor

Presupuesto de Accesorios e Implementos deportivos

Dentro de los gastos generales se ha destinado incluir a todos los implementos y equipos pequeños que son necesarios para que el desarrollo del servicio, sea de forma eficiente y de calidad sin ningún inconveniente.

Tabla Nro.71: Presupuesto de Accesorios e Implementos Deportivos

Descripción	U.M.	CANTIDAD	P.UNITARIO	P.TOTAL
Paletas de Madera	unidad	24	2	48
Chalecos con Numero Estampado	unidad	24	3	72
Conos de Entrenamiento	unidad	12	3,5	42
Red para Arcos de Futbol	unidad	4	8	32
Equipo Inflador de Balones	unidad	2	16	32
Cestos Grandes para Basura	unidad	4	13	52
Balones Nro. 4 y 5	unidad	5	20	100
Espejo de 1 mt x 1,80mts	unidad	2	4	8
Dispensador Plástico para Toallas de Papel	unidad	3	8	24
Dispensador Liquido para Manos	unidad	3	15	45
Dispensador Plástico para Papel Higiénico	unidad	3	8	24
Cestos Pequeños de Basura	unidad	3	3	9
Botiquín Pequeño	unidad	2	20	40
Extintor	unidad	2	30	60
Cestos Medianos de Basura	unidad	2	6	12
Tacos para la Mesa de Billar	unidad	5	20	100
Bolas para la Mesa de Billar	unidad	1	25	25
Tiza para los Tacos de Billar	unidad	5	3	15
Total			207,5	740

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.71.1: Proyección de accesorios e implementos deportivos

Años	Proyección 5,41%
1	740
2	780
3	822
4	867
5	914

Elaboración: El Autor

ACTIVOS DIFERIDOS

Especificaciones de los activos diferidos

Constitución de la compañía

Para constituir la empresa "Futbitol" Cia. Ltda. Como una compañía de responsabilidad limitada, se siguieron los trámites correspondientes para su debida aceptación, y en el lapso de 15 días, cancelando el valor de \$1.750,00

Tabla Nro.72: Resumen Inversión Activos Diferidos

Tramite	Costo
Constitución de la compañía	\$1.750,00
Estudios preliminares	\$2.000,00
Marcas y patentes	\$200,00
Puesta en marcha del proyecto	\$350,00
Total	\$4.300,00

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.72.1: Amortización Activo Diferido

AÑOS	VALOR
1	860
2	860
3	860
4	860
5	860

Elaboración: El Autor

PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS POR DESARROLLO DEL SERVICIO

Los costos y gastos representan las salidas de dinero a las que la empresa recurre para con terceros.

Para una empresa el primer año de funcionamiento representa un punto crítico para su desarrollo por la inversión que se realiza y por la posible aceptación que vaya a tener el mismo.

Los costos operativos del proyecto representan los sueldos del personal, adquisición de insumos para el bar, suministros de limpieza, pago de servicios generales, y otros., los mismos que están agrupados de la siguiente manera.

Resumen de Costos

1. Costo primo: se encuentra mano de obra directa
2. Costos generales: mano de obra indirecta, suministros de limpieza, servicios básicos del servicio, equipamiento del servicio
3. Gastos administrativos: Sueldos y Salarios personal, servicios básicos administrativos, mantenimiento, suministros de oficina, depreciaciones de activos fijos, amortización activos diferidos.
4. Gastos Financieros: interés por préstamo, imprevistos.
5. Gastos de Venta: publicidad.

Tabla Nro.73: Estructura de Costos y Gastos Proyección 5,41%

COSTO DEL SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Primo					
Mano de Obra Directa	5406	5698	6007	6332	6674
Total Costo Primos	5406	5698	6007	6332	6674
Costos generales					
Mano de Obra Indirecta	5406	5698	6007	6332	6674
Suministros de limpieza	121	127	134	141	149
Servicios Básicos del Servicio	744	784	827	871	919
Equipamiento del Servicio	740	780	822	867	914
Total de costo generales	7010	7390	7789	8211	8655
Total de costo del servicio	12416	13088	13796	14542	15329
Gastos de operación y ventas					
Gastos de Administración y Ventas					
Sueldos y Salarios Administrativos	16436	17326	18269	19250	20291
Servicios Básicos Administrativos	307	324	341	360	379
Mantenimiento	100	105	111	117	124
Suministros de Oficina	499	526	555	585	616
Depreciación Servicio Complementario	128	128	128	128	128
Depreciación para el Equipamiento de Campo de Juego	355	355	355	355	355
Depreciación de Muebles para Baños y Camerinos	195	195	195	195	195
Depreciación de Muebles para Oficina	163	163	163	163	163
Depreciación de Equipo de Computación	200	200	200		
Depreciación Césped Sintético	2489	2489	2489		
Reinversión césped sintético				2.915	2.915
Dep. de Equipo de Oficina	275,2	275,2	275,2	275,2	275,2
Amortización de Activos diferidos	860	860	860	860	860
Depreciación de Construcción e Instalaciones	1427	1427	1427	1427	1427

Depreciación de Edificio	332,5	332,5	332,5	332,5	332,5
Depreciación Muebles y Enseres para Mini Bar	354,4	354,4	354,4	354,4	354,4
Total de Gasto de Administración	24121,80	25059,99	26048,93	27317,58	28416,42
Gastos financieros					
Interés por Préstamo	5621,48	4438,01	3254,54	2071,07	887,60
Imprevistos 3%	2.976,53	3.137,56	3.307,30	3.486,23	3.674,83
Gastos de Ventas					
Publicidad	1062,00	1119,45	1180,02	1243,86	1311,15
Total de gastos Financieros y Ventas	9660,01	8695,02	7741,86	6801,15	5873,58
Total Costos de operación	33781,81	33755,01	33.79079	34.11873	34290,00
Costo Total del Servicio	46198,06	46842,98	47586,81	48661,12	49619,13

Elaboración: El Autor

FUENTES Y USOS DE FONDOS

A continuación se detallan las fuentes y usos con los que la empresa cuenta. Las fuentes son los medios por el cual consigue su inversión, que a su vez son el capital propio más el capital externo.

Los usos son todos aquellos en los que se invierte tanto el capital propio como el capital externo.

A continuación se detallan las fuentes y usos con sus respectivos valores:

Tabla Nro.74: Fuentes y Usos de Fondos

FUENTES (A)	Valores
CAPITAL	
APORTE DE SOCIOS	35222,30
CREDITO	52833,45
TOTAL	88055,75
USOS (B)	
ACTIVOS FIJOS	78.123,00
ACTIVOS DIFERIDOS	4.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	5.632,75
TOTAL	88.055,75
BALANCE	
A-B	0,00

Elaboración: El Autor

RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Tabla Nro.75: CF Y CV

COSTOS FIJOS Y VARIABLES	Primer Año		Segundo Año		Tercer Año		Cuarto Año		Quinto Año	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Costo Primo										
Mano de Obra Directa	5406		5698		6007		6332		6674	
Total Costo Primos										
Costos generales										
Mano de Obra Indirecta	5406		5698		6007		6332		6674	
Suministros de limpieza		120,5		127		134		141		149
Servicios Básicos del Servicio		744		784		827		871		919
Equipamientos del Servicio		740		780		822		867		914
Total de Costo Generales										
Total de Costo del servicio										
Gastos de Operación y Ventas										
Gastos de Administración y Ventas										
Sueldos y Salarios Administrativos	16435		17325		18262		19250		20291	
Servicios Básicos Administrativos	307		324		341		360		379	
Mantenimiento		100		105		111		117		123
Suministros de Oficina	499		526		555		585		616	
Depreciación Servicios Complementarios	128		128		128		128		128	
Depreciación para Equipos del Campo de Juego	355		355		355		355		355	
Depreciación Baños y Camerinos	195		195		195		195		195	
Depreciación Muebles para Oficina	163		163		163		163		163	
Depreciación Equipo de Computación	200		200		200					

Depreciación Césped Sintético	2489		2489		2489					
Reinversión de césped sintético							2915		2915	
Depreciación Equipo de Oficina	275		275		275		275		275	
Amortización Activos Diferidos	860		860		860		860		860	
Depreciación de Construcción e Instalaciones	1427		1427		1427		1427		1427	
Depreciación de Edificio	333		333		333		333		333	
Depreciación Muebles y Enseres para Mini Bar	354		354		354		354		354	
Total de Gasto de Administración y Venta										
Gastos Financieros										
Interés por Préstamo	5621		4438		3255		2071		888	
Imprevistos 3%	2977		3138		3307		3486		3675	
Gastos de Ventas										
Publicidad		1062		1119		1180		1244		1311
Total de Gastos Financieros y Ventas										
Total Costos de Operación										
Costo total del Servicio (Producción)	43432	2767	43927	2916	44513	3074	45421	3240	46204	3416
Sumatoria Total	46198		46843		47587		48661		49619	

Elaboración: El Autor

Costo Unitario e Ingresos del proyecto

Los ingresos del proyecto son la cantidad de ventas que se dan en el año, tomando en consideración el número de servicios, precio y el margen de utilidad que se le dé al servicio.

Numero de Servicios

Para la determinación del número de servicios anuales, se tomó en cuenta el número de horas de trabajo en el día y la duración del servicio. Según lo demuestra en el estudio técnico (capacidad utilizada de la empresa).

Tabla Nro.76: Servicios por año

Años	N° Servicios
1	2848
2	2989
3	3132
4	3274
5	3416

Elaboración: El Autor

Costo Unitario del Servicio

El precio unitario de un producto o servicio, es el costo de cada unidad.

Permitirá una fácil comparación del costo de la misma cantidad de productos que vienen en distintos tamaños.

Formula:

$$\text{costo unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{unidades producidas}}$$

Tabla Nro.77: Costo Unitario

Años	COSTO	Nro. Servicios/Año	Costo Unitario x Hora/Servicio
1	46.198,06	2848	16,22
2	46.842,98	2989	15,67
3	47.586,81	3132	15,19
4	48.661,12	3274	14,86
5	49.619,13	3416	14,53

Elaboración: El Autor

Precio de Venta al Público

El precio de venta al público (PVP), es la cantidad total expresada en una moneda que su comprador debe satisfacer al vendedor, ya incluido el margen de utilidad.

Fórmula:

$$\text{Precio de Venta al Publico} = \text{costo unitario} + \text{margen de utilidad}$$

Tabla Nro.78: Precio de Venta al Público

Años	Costo Unitario x hora/servicio	MARGEN UTILIDAD (40%)	Precio Venta Público x hora/servicio
1	16,22	6,49	22,71
2	15,67	6,49	22,16
3	15,19	6,49	21,68
4	14,86	6,49	21,35
5	14,53	6,49	21,01

Elaboración: El Autor

Análisis: El cuadro, nos determinó el precio de venta al público por adquisición del servicio de la cancha sintética.

Entonces nos dio como resultado, que en el primer año el precio es \$22,71, en el segundo año \$22,16, en el tercer año \$21,68, en el cuarto año \$21,35 y en el quinto año \$21,01.

Interpretación: La idea de utilizar un margen de utilidad del 40%, para los 5 años; es con el fin de que el precio se mantenga estable y no se dispare, ante una población pequeña y poco acostumbrada a sitios deportivos de alquiler.

INGRESOS DEL SERVICIO

Se hace referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios, tomando en cuenta los costos totales, el número de servicios, el precio de venta al público.

Fórmula:

$$\text{Ingresos totales} = \text{Numero de servicios} * \text{PVP}$$

Tabla Nro.79: Ingresos del Servicio

Años	Nro. Servicios	Precio VENTA PUBLICO x Hora/Servicio	Ingreso por ventas
1	2.848,00	22,71	64.677,28
2	2.989,00	22,16	66.237,08
3	3.132,00	21,68	67.908,77
4	3.274,00	21,35	69.904,44
5	3.416,00	21,01	71.783,82

Elaboración: El Autor

Los ingresos para el primer año en funcionamiento de la empresa son de \$64.677,28y para el quinto año \$71.783,82.

Ingresos por arriendo de mini bar

Los costos por arriendo en nuestro país, no tienen una base establecida por el alquiler; sin embargo los dueños de los locales de acuerdo a la magnitud y a las ganancias que esta pueda tener se establecen el precio por el costo del local.

Es por esto que para el arriendo de mini bar de la empresa se ha decidido cobrar \$350,00 mensuales.

$$\text{ingresos por arriendo} = \text{costo mensual} * 12 \text{ meses}$$

Tabla Nro.80.- Ingresos del Proyecto por Arriendo mini bar

Años	Costo Arriendo Mensual (350x12)	Arriendo Anual
1	350.00	4,200.00
2	350.00	4,200.00
3	350.00	4,200.00
4	350.00	4,200.00
5	350.00	4,200.00

Elaboración: El Autor

Ingresos por mesa de billar

Para poder determinar el precio, los costos e ingresos que se pueda obtener de la mesa de billar; se ha realizado una investigación previa y muy específica en los centros o lugares donde se presta el servicio de billar o del pool.

La ciudad de Loja cuenta con algunos de estos lugares como: latinos (ubicado en la calle Imbabura entre Bernardo Valdivieso y Olmedo), Billas de Manolo (ubicado en la calle Catacocha y Sucre) y Rafles (ubicado en la calle Bolívar y Celica); los mismos que por cada media hora de alquiler cobran 0,70 centavos; ellos cuentan solo con ese servicio puesto que cuentan con algunas mesas de billar y trabajan todo el día.

Para nuestro proyecto se ha creído conveniente darle un uso moderado puesto que se cuenta solo con una mesa, trabajar 8 horas al día si el cliente lo requiere, mientras unos utilizan nuestro servicio principal como lo es la cancha otros pueden optar por relajarse jugando al pool o billa, al mismo tiempo que pueden utilizar el servicio de mini bar con la que cuenta la empresa.

Formula:

$$\text{ingreso por mesa de billar} = \text{costo media hora} * \text{horas} * 22 \text{ dias mes} \\ = \text{ingreso anual}$$

Tabla Nro.81.- Ingresos del Proyecto por Mesa de Billar

Años	Costo por media hora	Horas	Ingreso al día	Ingreso Mensual (22 días)	Ingreso Anual
1	0.70	8	5.60	123.2	1478.4
2	0.70	8	5.60	123.2	1478.4
3	0.70	8	5.60	123.2	1478.4
4	0.70	8	5.60	123.2	1478.4
5	0.70	8	5.60	123.2	1478.4

Elaboración: El Autor

Tabla Nro.82.- Estructura de Ingresos Totales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio	64677	66237	67909	69904	71784
Arriendo mini bar	4200	4200	4200	4200	4200
Mesa de billar	1478	1478	1478	1478	1478
Total de ingresos	70356	71915	73587	75583	77462

Elaboración: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios.

Si los costos de una empresa solo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.

- en función de la capacidad instalada
- en función de las ventas
- en función de la producción

Punto de equilibrio para el Año Nro. 1

Tabla Nro.83.-Datos punto de equilibrio

VENTAS TOTALES	\$ 64,677.28
COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 43,431.56
COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ 2766.5
NUMERO DE SERVICIOS	2848
PRECIO DE VENTA	\$ 22.71

Elaboración: El Autor

En función a la capacidad instalada

Se toma como referencia, los costos fijos dividido para las ventas totales menos los costos variables multiplicado por 100, de esta forma se determina el porcentaje de capacidad al que se debe trabajar.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE_{CI} = \left(\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{43,431.56}{64,677.28 - 2766.5} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{43,431.56}{61,911.78} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = (0.70) * 100$$

$$PE_{CI} = 70,15\%$$

Punto de equilibrio en función a las ventas

A través de este método se determina hasta cuanto tiene que ingresar en la empresa en cuestión de las ventas para no tener ni perdidas ni ganancias.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE_V = \left(\frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}} \right)$$

$$PE_V = \left(\frac{43,431.56}{1 - \frac{2766.5}{64,677.28}} \right) \quad PE_V = \left(\frac{43,431.56}{1 - 0,0428} \right)$$

$$PE_V = \left(\frac{43,431.56}{0,9572} \right) PE_V = 45373.55$$

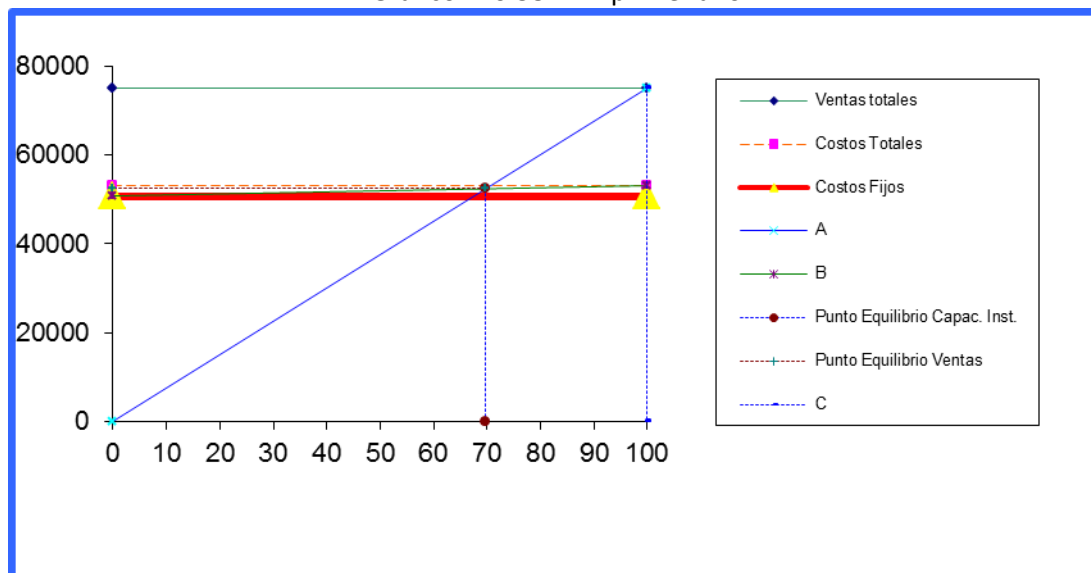
Punto de equilibrio en función de la producción

$$C.V.U = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Unidades Producidas}} \quad C.V.U = \frac{2766.5}{2848} \quad C.V.U = 0,97\%$$

$$P.E. = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{P.V.U - C.V.U} \quad P.E. = \frac{43,431.56}{22,71 - 0,97}$$

$$P.E. = \frac{43,431.56}{21,74} \quad P.E. = 1997,77$$

Grafico Nro.38. P.E. primer año



Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación: en cuanto a los datos del primer año se llega a un punto de equilibrio del 70%, en función de la capacidad instalada, en función de las ventas 45373.55 y en función de la producción 1.997,77.

Punto de equilibrio para el Año Nro. 5

Tabla Nro.84.- Datos punto de equilibrio

Ventas totales	\$ 71.783.82
Costos fijos	\$ 46,203.60
Costos variables	\$ 3415.53
Numero de servicios	3416
Precio de venta	\$ 21,01

Elaboración: El Autor

En función de la Capacidad Instalada

$$PE_{CI} = \left(\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{46,203.60}{71.783.82 - 3415.53} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{46,203.60}{68368.29} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = (0.68) * 100$$

$$PE_{CI} = 67,58\%$$

Punto de equilibrio en función a las ventas

$$PE_V = \left(\frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}} \right)$$

$$PE_V = \left(\frac{46,203.60}{1 - \frac{3415.53}{71.783.82}} \right) \quad PE_V = \left(\frac{46,203.60}{1 - 0.05} \right)$$

$$PE_V = \left(\frac{46,203.60}{0.95} \right) PE_V = 48635.37$$

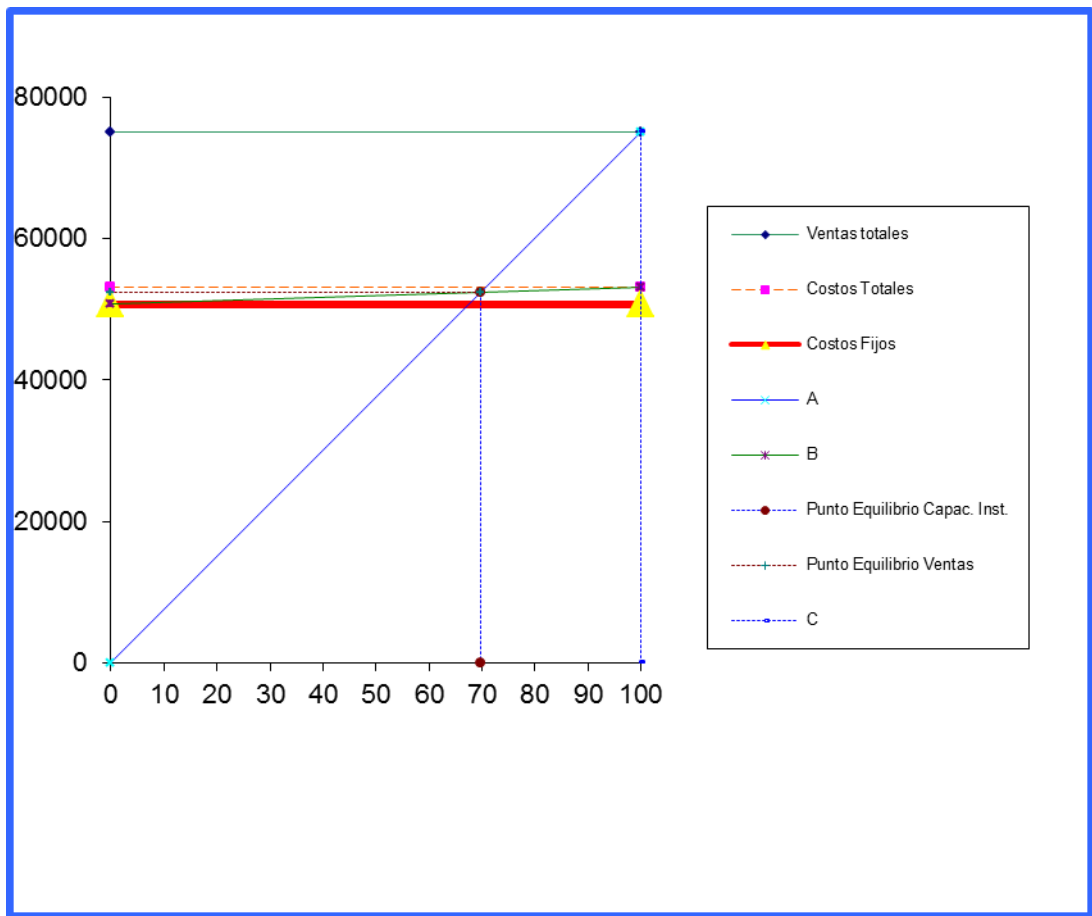
Punto de equilibrio en función de la producción

$$C.V.U = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Unidades Producidas}} \quad C.V.U = \frac{3415.53}{3416} \quad C.V.U = 1,00\%$$

$$P.E. = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{P.V.U - C.V.U} \quad P.E. = \frac{46,203.60}{21,01 - 1,00}$$

$$P.E. = \frac{46,203.60}{20,01} \quad P.E. = 2309.03$$

Grafico Nro.39. P.E. Quinto año



Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación del punto de equilibrio para el año 5.- Para el quinto año se obtiene un punto de equilibrio en función de la capacidad instalada el 68,81%, en función de las ventas 48.635,37, en función de la producción 2.309,03.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias mide la actividad de una empresa a lo largo de un período, que suele ser un mes, un trimestre o un año.

Tabla Nro.85: Estado de Pérdidas y Ganancias

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	64677	66237	67909	69904	71784
Ingresos por Arriendo de mini Bar	4200	4200	4200	4200	4200
Ingresos por Mesa de Billar	1478	1478	1478	1478	1478
Valor residual					12448
Total Ingresos	70356	71915	73587	75583	89910
2. Egresos					
(-)Costos de servicio	12416	13088	13796	14542	15329
Utilidad antes de costo de venta	57939	58828	59791	61040	74581
(-)Costos Operativos	33782	33755	33791	34119	34290
Utilidad Bruta	24158	25072	26000	26922	40291
(-) 15% Para Trabajadores	3624	3761	3900	4038	6044
(=) Utilidad Antes de impuestos	20534	21312	22100	22883	34247
(-)25% Impuesto a la Renta	5133	5328	5525	5721	8562
(=)utilidad liquida	15400	15984	16575	17163	25686

Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación del cuadro.- Este es un informe financiero, que muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Con esa información la empresa podrá analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y tomar decisiones acertadas sobre el futuro de su empresa.

Es por esto que la utilidad liquida para el primer año será de \$15400 y para el quinto año será de \$25686; por lo tanto hemos sacado como conclusión la rentabilidad de la empresa.

EVALUACION FINANCIERA

Los estados financieros que se presentaran para el presente proyecto, serán: flujo de caja, análisis de los indicadores financieros (factor de actualización, VAN (valor actual neto), TIR (tasa interna de retorno), Relación Beneficio-Costo, Análisis de Sensibilidad, Periodo de Recuperación de Capital.

FLUJO DE CAJA

El flujo de fondos está compuesto por las entradas de efectivo menos las salidas de efectivo.

Tabla Nro.86: Flujo de Caja

DESCRIPCIÓN	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Crédito	52833					
Capital Propio	35222					
Ventas		64677	66237	67909	69904	71784
Valor Rescate						12448
Ingresos por Arriendo de Mini Bar		4200	4200	4200	4200	4200
Ingresos Por Mesa de Billar		1478	1478	1478	1478	1478
Total Ingresos	88056	70356	71915	73587	75583	89910
EGRESOS						
Activo Fijo	78123					
Activo Diferido	4300					
Capital de Trabajo	5633					
(-)Costos Totales de Operación		46198	46843	47587	48661	49619
(-)Depreciación y amortización activo diferido		9734	9734	9734	9734	9734
(+)Amortización del Crédito		10567	10567	10567	10567	10567
(+)Reinversión de Computación					234	234
TOTAL COSTOS NETOS		36464	37109	37852	38927	39885
(+) 15% Utilidad a trabajadores		3624	3761	3900	4038	6044
(+) 25% Impuesto a la Renta		5133	5328	5525	5721	8562
Total Egresos	88056	45221	46197	47278	48686	54490
FLUJO DE CAJA	0	25135	25718	26310	26897	35420

Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación del Flujo de caja.- En base a esto el flujo en efectivo de la empresa para el primer año sería de **\$25135**, y para el año quinto tenemos **\$35420**; por lo tanto los ingresos fueron mayores a los egresos y los datos resultaron positivos para el negocio.

VAN (Valor Actual Neto)

El valor actual neto, (VAN), es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo).

Si el VAN es mayor a cero, quiere decir que la inversión deja ganancias.

Si es igual a cero, entonces se está en el punto de equilibrio y no se producirán pérdidas ni ganancias.

Si el VAN es menor que cero, quiere decir que la inversión va a dar como resultado pérdidas.

Tabla Nro.87: Valor Actual Neto

Años	A	B	A*B
	Flujo de Caja	11%	Resultado
Inversión			-88056
1	25135	0,89928058	22603
2	25718	0,80870555	20798
3	26310	0,72725320	19134
4	26897	0,65400467	17591
5	35420	0,58813370	20832
Subtotal			100958
TOTAL		Σ Reslt.Van - Inv.	12902

Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación del VAN.- La premisa fundamental que ayuda a entender la importancia del valor actual neto en las decisiones de inversión es que, no es lo mismo recibir un ingreso ahora; que recibirla en una fecha posterior, recibir el dinero en una fecha posterior, implica una serie de inseguridades, la cual comúnmente se llama “riesgo”.

Este factor “riesgo” origina que tanto los ingresos por recibir, como los costos en que se incurren en el futuro en el ámbito empresarial deben ser reducidos a términos del valor presente para una adecuada evaluación de las alternativas de decisión de un proyecto de inversión.

La importancia de la aplicación correcta de esta herramienta financiera, puede evitar que se desvíen fondos en inversiones, poco productivas o de alto contenido de riesgo.

De acuerdo a la inversión y al dato obtenido tenemos un valor mayor a cero; lo que implica que se generaran grandes ingresos.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

Tabla Nro.88: Tasa Interna de Retorno

Años	A	B	A*B	C	A*C
	Flujo de Caja	Tasa <16,59	FAC	Tasa>16,60	FAC
1	25135	0,85770649	21558	0,85763293	21556
2	25718	0,73566043	18920	0,73553425	18917
3	26310	0,63098073	16601	0,63081839	16597
4	26897	0,54119627	14557	0,54101063	14552
5	35420	0,46418755	16441	0,46398853	16434
TOTAL VAN			88077		88056
(-) Inversión			-88056		-88056
Van Esperado			21,28		-0,13

Elaboración: El Autor

Tasa < >

Tasa menor	Tasa mayor
16,59%	16,60%

Aplicación de Fórmula

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

$$TIR = 0.1659 + [0.1660 - 0.1659] \left(\frac{21,28(+)}{21,28(+)-0,13(-)} \right)$$

$$TIR = 0.1659 + [0.001] \left(\frac{21,28}{21,41} \right)$$

$$TIR = 0.1659 + [0.001] (0,99408271)$$

$$TIR = 0.1659 + 0.00099408$$

$$TIR = 17\%$$

Análisis e interpretación del TIR.- Determinar cuál es la inversión inicial del proyecto, identificar la segmentación del mercado y usar las herramientas de inteligencia de mercados para obtener un pronóstico de ventas.

Mediante la aplicación de una formula tenemos como TIR: 17%, dato que nos indica que para la empresa es factible invertir, puesto que va a tener una ganancia del 17% de la inversión en comparación con el interés 11,20%.

RELACION BENEFICIO-COSTO

En la relación beneficio-costos, se analiza tanto los ingresos como los egresos del proyecto, para de esta forma obtener un porcentaje; en el que nos indica la ganancia de la empresa por cada dólar que invierte.

Tabla Nro.89: Resultados RBC

Años	Ingresos	Factor Act.	Ingresos Act.	Egresos	Factor Act.	Egresos Act.
		11,20%			11,20%	
1	70356	0,89928058	63269	46198	0,89928058	41545
2	71915	0,80870555	58158	46843	0,80870555	37882
3	73587	0,72725320	53517	47587	0,72725320	34608
4	75583	0,65400467	49432	48661	0,65400467	31825
5	89910	0,58813370	52879	49619	0,58813370	29183
TOTAL			277255			175042

Elaboración: El Autor

Aplicación de formula

$$RBC = \frac{\Sigma \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\Sigma \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$
$$RBC = \frac{277255,17}{175042,13}$$
$$RBC = 1,58$$

Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación del RBC.- En base a los datos de la tabla estadística; relacionamos a los ingresos con los egresos, para de esta forma obtener el dato 1,58 ctvs.

El mismo que nos permite analizar que cada dólar que la empresa invierta tendrá una ganancia de 58 ctvs.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En todo proyecto se trabaja con algunos factores sobre los que se tiene poder de decisión (variables controlables), y otros sobre los que sólo se pueden realizar estimaciones (variables no controlables).

De acuerdo a lo anterior podemos definir al análisis de sensibilidad como el proceso de medición de variables que afectan el desarrollo del proyecto de inversión.

Según la disminución de ingresos

En este punto se analiza los posibles factores que pueden afectar para tomar la decisión de disminuir los ingresos del proyecto. Es decir, la empresa cuanto estaría dispuesto en bajar sus ingresos en porcentaje.

Tabla Nro.90: Disminución de Ingresos

AÑOS	COSTO ORIGINAL TOTAL	INGRESO ORIGINAL TOTAL	INGRESO DISMINUIDO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACION MENOR	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACION MAYOR	VAN MAYOR
INVERSIÓN			2,16%		14,55%	-88056	14,56%	-88056
1	46198	70356	68836	22638	0,872981231	19762	0,87290503	19761
2	46843	71915	70362	23519	0,76209623	17924	0,76196319	17921
3	47587	73587	71998	24411	0,665295705	16240	0,66512150	16236
4	48661	75583	73950	25289	0,580790663	14688	0,58058790	14683
5	49619	89910	87968	38349	0,507019348	19444	0,50679810	19435
SUBTOTAL						88058		88035
TOTAL						2,40		-20,32

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

Nueva TIR

$$NTIR = T_{menor} + DT \left[\frac{V_{menor}}{V_{menor} - V_{mayor}} \right]$$

$$NTIR = 14,55\% + (14,56 - 14,55) \left[\frac{2,40}{2,40 - (-20,32)} \right]$$

$$NTIR = 14,55\% + (0,001) \left[\frac{2,40}{23} \right]$$

$$NTIR = 14,55\% + (0,0100)[0,105605088]$$

$$NTIR = 14,55\% + 0,00105605$$

$$NTIR = 14,55$$

Diferencia de TIR

$$DTIR = TIR_{PROYECTO} - NUEVA TIR$$

$$DTIR = 17,00 - 14,55$$

$$DTIR = 2,45$$

Porcentaje de Variación

$$PV = \frac{\text{diferenciaTIR}}{TIR_{proyecto}} * 100$$

$$PV = \frac{2,45}{17,00} * 100$$

$$PV = 14,00$$

SENSIBILIDAD

$$SENSIBILIDAD = \frac{PORCENTAJE DE VARIACION}{NUEVA TIR}$$

$$SENSIBILIDAD = \frac{14,00}{14,55}$$

$$SENSIBILIDAD = 0,99$$

Análisis e interpretación del Sensibilidad (disminución de ingresos).-

Según la tabla Nro.90, la empresa puede soportar una disminución en sus ingresos hasta el 2,16%; sin que esto afecte la rentabilidad de la misma.

Análisis de sensibilidad (Según el incremento de costos)

A lo contrario de la disminución de ingresos, en este parámetro se realiza el incremento de los costos, tomando en cuenta la posibilidad de la empresa de que estos costos suban de forma inesperada y no generen perdidas a la empresa.

Tabla Nro.91: Incremento de Costos

COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL TOTAL	INCREMENTO DE COSTOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUAL	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACION MAYOR	VAN MAYOR
INVERSION		3,40%		14,56%	-88056	14,57%	-88056
46198	70356	47769	22587	0,872905028	19716	0,872829	19714
46843	71915	48436	23480	0,761963188	17891	0,761830	17888
47587	73587	49205	24382	0,665121498	16217	0,664947	16213
48661	75583	50316	25267	0,580587900	14670	0,580385	14665
49619	89910	51306	38604	0,506798097	19564	0,506577	19556
SUBTOTAL					88059		88036
TOTAL					2,78		-19,97

Elaboración: El Autor

Aplicación de formula

Nueva TIR

$$NTIR = T_{menor} + DT \left[\frac{V_{menor}}{V_{menor} - V_{mayor}} \right]$$

$$NTIR = 14,56\% + (14,57 - 14,56) \left[\frac{2,78}{2,78 - (-19,97)} \right]$$

$$NTIR = 14,56\% + (0,0100) \left[\frac{2,78}{23} \right]$$

$$NTIR = 14,56\% + (0,0100)[0,122063576]$$

$$NTIR = 14,56\% + 0,00122063$$

$$NTIR = 14,56$$

Diferencia de TIR

$$DTIR = TIR \text{ PROYECTO} - \text{NUEVA TIR}$$

$$DTIR = 17,00 - 14,56$$

$$DTIR = 2,44$$

Porcentaje de Variación

$$PV = \frac{\text{diferenciaTIR}}{TIR_{proyecto}} * 100$$

$$PV = \frac{2,44}{17,00} * 100$$

$$PV = 14$$

SENSIBILIDAD

$$SENSIBILIDAD = \frac{\text{PORCENTAJE DE VARIACION}}{\text{NUEVA TIR}}$$

$$SENSIBILIDAD = \frac{14}{14,56}$$

$$SENSIBILIDAD = 0,99$$

Análisis e interpretación del Sensibilidad (incremento de costos).-

Según la tabla, la empresa puede soportar un incremento en sus costos hasta el 3,40%; sin que esto afecte la rentabilidad de la misma.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Tabla Nro.92: PRC

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO	
0	88.055,75		
1			25134,87
2			25718,11
3			26309,61
4			26896,98
5			35419,92
		TOTAL:	139.479,50

Elaboración: El Autor

Aplicación de fórmula

P.R.C. =	SUMATORIA DEL FLUJO NETO - INVERSIÓN	

	FLUJO AÑO QUE SUPERA LA INV.	
P.R.C. =	139.479,50	- 88.055,75

	26.896,98	
P.R.C. =	1,91 años	
0,91 x 12 =	10,9 meses	
0,9 x 30 =	27 días	

Elaboración: El Autor

Análisis e interpretación de PRC.- Según la tabla Nro.92, la empresa recuperará el capital invertido; en 1 año, 10 meses y 27 días.

Esto es un factor importante en la vida empresarial del proyecto, puesto que al recuperar el capital en el menor tiempo; posibilita una reinversión mayor, ya sea para adecuar las instalaciones, incrementar los servicios u otros.

h.- CONCLUSIONES

- Se concluye que, luego de realizar el estudio de mercado; se obtuvo una gran demanda dispuesta a recibir el servicio (alquiler de una cancha sintética y otros servicios complementarios en la ciudad de Gualaquiza), para ser atendida por la empresa Futbitol Cía. Ltda.
- La demanda efectiva es el reflejo de un mercado dispuesto a adquirir un servicio en la ciudad de Gualaquiza, es por esto que la población que adquirió el servicio en el primer año fue 6523 del total de la demanda potencial (6989) habitantes, esto nos da como resultado el 93,33% de la demanda; y para el quinto año quienes adquirieron el servicio fue de 6923 del total de la demanda potencial de 7418 habitantes.
- Después de realizar el estudio técnico, para la implementación de la empresa; se determinó su localización, en el sector la feria, Av. Sixto Duran Ballén de la ciudad de Gualaquiza.
- Se concluye que la capacidad y tamaño de la empresa fue; partiendo desde el 100% de capacidad instalada, en el primer año 4628 servicios, con un total de 13 horas de servicio por día y 356 días de trabajo.
- Se determinó que la capacidad utilizada para el primer año fue de 2848 servicios (partidos de futbol al año), 60% de capacidad utilizada, con un total de 8 horas de servicios al día, duración del servicio una hora y 356 días de trabajo; y para el quinto año los servicios fueron 3416 llegando al 72% de la capacidad instalada.

- Se concluye que para el proceso de entrega del servicio, se necesita de personal idóneo y capacitado; los mismos que están distribuidos de la siguiente manera; un gerente, una secretaria, una contadora, personal de seguridad, cajera, personal de limpieza, con el fin de que el servicio sea de calidad y eficiente.
- Para cumplir con todas las exigencias de los clientes, con los gastos y costos para poner en marcha a la empresa, fue necesario una inversión total de \$88.055,75 ctvs. Tomando en consideración el capital de trabajo para los dos primeros meses de operación.
- Se determinó que los costos totales de operación para el primer año fue \$46.198,06 y para el quinto año \$49.619,13, requerimientos necesarios; para cubrir con todas las operaciones de la empresa.
- Se estableció que se tendrá ingresos anuales en el primer año de \$64.677,28 por el valor del servicio; y para el quinto año los ingresos \$71.783,82.
- Se comprobó que la empresa, encuentra un equilibrio en el primer año en función a las ventas que alcanza \$45.372,31, y el equilibrio en función de la capacidad instalada es de 70,15%. Y para el quinto año en función de las ventas alcanza \$48.635,37, y alcanza el 67,58% en función de la capacidad instalada.
- Con la evaluación financiera, después de realizar el análisis del indicador VAN (Valor Actual Neto), el resultado fue positivo y mayor a cero 12902, dato relevante para escatimar los grandes ingresos de la empresa.
- Con el indicador TIR (Tasa Interna de Retorno), dato que nos da como resultado que para la empresa es factible invertir, puesto que va a tener una ganancia del 17% de la inversión en comparación con la tasa de interés del 11,20%.

- Con el indicador RBC (Relación Beneficio-Costo), se concluye que por cada dólar que invierta la empresa; tendrá una ganancia de 58ctvs.

- Con el indicador AS (Análisis de Sensibilidad), se concluye que la empresa puede soportar una disminución en sus ingresos, hasta el 2,16%; sin que esto afecte la rentabilidad de la misma. Y según el incremento en sus costos puede soportar hasta el 3,40%; sin que esto genere pérdidas o desvío de fondos.

- Se concluye que la empresa después de haber invertido todo su capital \$88.055,75 ctvs.; recuperará la inversión en 1 año, 10 meses y 27 días.

- Por último se concluye que el proyecto de investigación realizado es factible, debido a que la inversión requerida genera grandes ingresos por venta del servicio anual y los inversionistas están en la capacidad de realizar la inversión sin riesgo a la quiebra.

i.- RECOMENDACIONES

Luego de realizar el trabajo investigativo, se plantea las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda poner en funcionamiento el presente proyecto de tesis, puesto que demuestra ser factible, y con la implementación se proporcionarán grandes ingresos económicos; de esta manera fomentar el desarrollo económico, social y empresarial de la Ciudad de Gualaquiza, ya que no existe una empresa de esta magnitud.
- Se confía que para implementar la empresa, es necesario poner en marcha un estudio de campo previo; con el fin de evitar mayores riesgos de quiebra al instante de su ejecución, de tal manera que se garantice la rentabilidad y éxito en el mercado local.
- Se recomienda no generar gastos inadecuados, ni excesos; con el fin de no tener pérdidas al menos en el primer año de funcionamiento.
- Es importante que la empresa cubra con toda la demanda esperada, esto para que los clientes se sientan satisfechos y no se sientan engañados por un servicio incumplido o mal anunciado.
- Se espera que con una adecuada administración y con el personal idóneo, la buena atención al cliente sea un factor fundamental al momento de cumplir con las metas y objetivos de la empresa.

- Se recomienda que una vez que se atraiga a los clientes, la empresa busque nuevas ideas empresariales y nuevos juegos actualizados con el fin de seguir creciendo como empresa y como empresario.
- Se recomienda que a partir del 2 o 3 año, la empresa incluya más horas de trabajo, eventos deportivos, campañas deportivas, cursos y capacitaciones de futbol.
- Es necesario que la empresa a partir del 3 a 4 años, implemente una nueva cancha, con el propósito de ampliar el mercado y generar más ingresos para la empresa.
- Se recomienda realizar convenios deportivos con instituciones académicas, públicas y privadas; a fin de tener una oportunidad más en el negocio y trabajar con ventajas ante posibles servicios competitivos de la ciudad de Gualaquiza en el futuro.
- Debida a la gran aceptación demostrada en el estudio de campo e investigativo realizado en la Ciudad de Gualaquiza, para la implementación de una cancha sintética; se recomienda su ejecución del proyecto ya que generara grandes ingresos y con costos y gastos no muy alterados.

j.- BIBLIOGRAFIA

- BACA Gabriel. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación, Editorial McGraw Hill, México 1997, pág. 13-46. IBIDEM, lectura 2, pág. 64-67
- FONAPRE BID. Preparación de Proyectos, Quito-Ecuador 1981, pág. 241-307
- JEAN-JACQUES Lambin, Marketing Estratégico, tercera edición, España, 1995.
- NACIONES Unidas. Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, Editorial Naciones Unidas, México, 1986 pág. 16-17
- PASACA MORA; Manuel Enrique. Formulación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador 2004, pág. 1-64
- RONALD M. Weiers, INVESTIGACION DE MERCADOS, México, 1986. J.
- STEVENSON William, ESTADISTICA APLICADA A LA ADMINISTRACION Y A LA ECONOMIA.
- LEY DE COMPAÑIAS.
- ALEJANDRO, Vicente y otros. "Proyecto de Plan de Tesis", Loja, Edit. De la Universidad Técnica, 1983.
- ANDER EGG, Ezequiel. "Introducción a las Técnicas de Investigación Social", Colección Guidance, 4ª. Edic., Buenos Aires, Viapetusz, 1974.
- LEIVA ZEA, Francisco, "Nociones de metodología de investigación científica", 3ª Edic., Edit. Grafica Moderna, Quito. 1988.
- MUCH, Lourdes y ANGELES, Ernesto, "Métodos y Técnicas de Investigación", Edit. Trillas, México, 1996.
- www.monografias.com
- www.proyectosdefactibilidad.com
- www.investigacioncientifica.com
- www.analisisyevaluaciondeproyectosdefactibilidad.com
- www.estudiodemercado.com
- www.estudiotecnico.com
- www.estudiolegalyadministrativo.com

k.- ANEXOS

Se presentaran todos los anexos, cuadros y gráficos necesarios para un mejor entendimiento del proyecto "FUTBITOL"

Anexo Nro.1.- Población de Gualaquiza

Años	Población	Incremento 1,5	Total proyección	
2010	9228	1.5%	-----	
2011	9228	132,42	9360	
2012	9360	140,40	9500	Población a Utilizar

Fuente: Datos Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010

Elaboración: El Autor

Proyección de la Población

Años	Población (tasa de crecimiento1, 5%)	Incremento
Año base 2012	7847	-----
2013	7965	118
2014	8084	119
2015	8205	121
2016	8329	123

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2001-2010) Encuesta y tabulación

Elaboración: El Autor

Anexo Nro.2.- Formulario de Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Como estudiante del décimo módulo de la carrera de Administración de Empresas, de la Universidad Nacional de Loja, previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, me encuentro realizando la siguiente encuesta con el objetivo de conocer la factibilidad de una empresa de **Servicio de Alquiler de una cancha sintética en la ciudad de Gualaquiza** y estar al tanto de la opinión y aceptación del mismo, es por eso que de la manera más comedida le pido se digne en responder las siguientes preguntas.

ENCUESTA

Por favor dígnese en responder las siguientes preguntas: (Marque con una X su respuesta)

1.- ¿Le gusta a usted la práctica del fútbol?

Si ()

No ()

2.- ¿En dónde practica usted este deporte y en qué tipo de cancha?

En Donde:

Tipo de cancha:

Canchas Públicas ()

Cancha de Césped Natural ()

Parques ()

Cancha de Césped Artificial ()

Canchas de instituciones privadas ()

Cancha de cemento ()

Canchas de Alquiler ()

Cancha de Tierra ()

Cancha de Parqué ()

3.- ¿Cada que tiempo practica este deporte?

Diario ()

Semanal ()

Quincenal ()

Mensual ()

4.- ¿En qué Horario practica usted este deporte y que día?

Lunes a Viernes () Sábado y Domingo ()

En la mañana de 8:00 a 10:00 am () de 11:00 a 12:00am ()

En la tarde de 13:00 a 15:00pm () de 16:00 a 18pm ()

En la noche de 19:00 a 21:00pm () de 22:00 a 23pm ()

5.- ¿Qué tiempo le dedica a la práctica de este deporte?

Media hora (30minutos) () Una hora (60minutos) ()

Dos horas (120minutos) () Tres horas 180(minutos) ()

Otros

¿Cuál? _____

6.- ¿ha escuchado hablar acerca del servicio de canchas sintéticas para la práctica del futbol?

Si ()

No ()

7.- ¿Le gustaría que se implemente una Empresa de servicios de cancha sintética para la práctica del futbol en la ciudad de Gualaquiza?

Si ()

No ()

8.- ¿En caso de que se implementara una Empresa de servicios de Cancha Sintética estaría dispuesto a recibir nuestro servicio?

Si ()

No ()

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de una cancha sintética (por grupo y por horas), tomando en cuenta que el servicio es nuevo y único en la ciudad de Gualaquiza?

Entre 20-25 dólares ()

Entre 26-30 dólares ()

Entre 31-35 dólares ()

10.- ¿Por qué medios de comunicación y que días preferiría escuchar la publicidad de nuestro servicio de alquiler de Canchas sintéticas?

Lunes a Viernes () Sábado y Domingo ()

Tv () mencione el canal _____

Radio () mencione la radio _____

Prensa escrita () ¿Cuál? _____ Vallas Publicitarias ()

11.- ¿En qué horarios y en qué días preferiría escuchar la publicidad de nuestro servicio de alquiler de Canchas Sintéticas?

Lunes a Viernes () Sábado y Domingo ()

Por la mañana de 5:30 a 8:00 horas () de 9:00 a 12:00 horas ()

Por la tarde de 13:00 a 15:00 horas () de 16:00 a 18:00 horas ()

Por la noche de 19:00 a 21:00 horas () de 22:00 a 23:00 horas ()

12.- ¿Qué servicio adicional al alquiler de la cancha sintética preferiría encontrar?

Turco y sauna ()

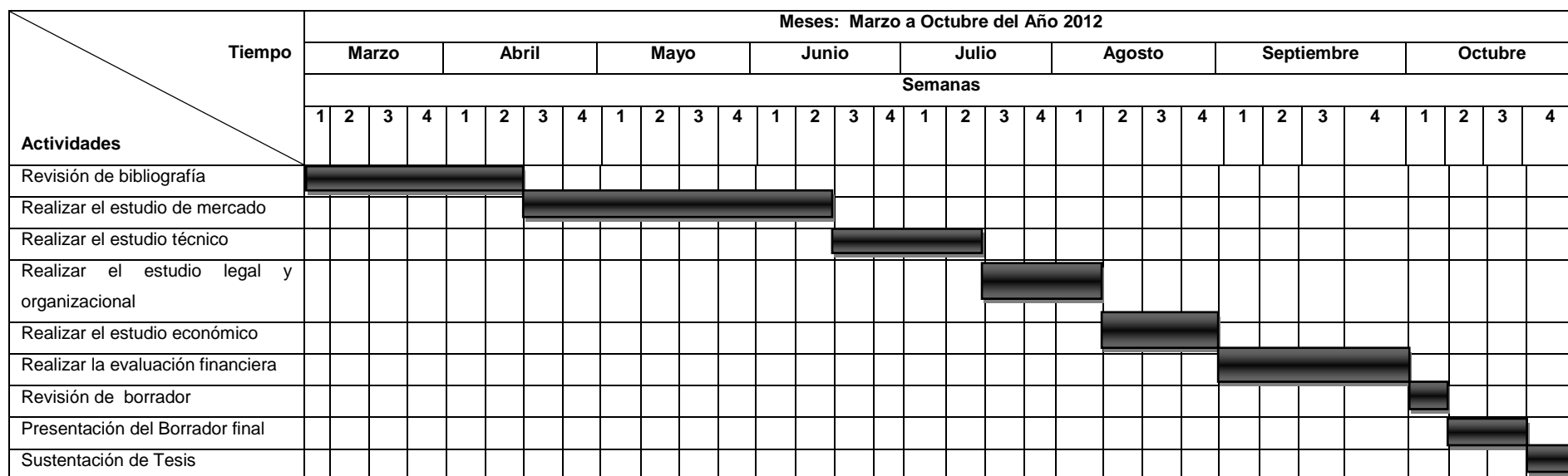
Bar ()

13.- ¿Qué tipo de promoción preferiría que se dé adicional al servicio que se prestará?


¡Muchas Gracias por su Colaboración!

Anexo Nro.3.- Cronograma

Es un instrumento que nos permite llevar acabo un control preciso de tiempo a emplearse en la realización de las actividades del proceso de investigación. Esto verificara los tiempos que se empleó en cada una de las actividades y así dar constancia de lo realizado sin ningún retraso y contratiempo.



Fuente: Diagrama de Gantt
Diseño: El Autor

En donde:  Conlleva mayor tiempo
 Menor tiempo

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA.....	I
CERTIFICACIÓN.....	II
AUTORÍA.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
a.- TITULO.....	1
b.- RESUMEN Y SUMMARY.....	2
c.- INTRODUCCIÓN.....	8
d.- REVISIÓN DE LITERATURA.....	11
e.- MATERIALES Y MÉTODOS.....	33
f.- RESULTADOS.....	39
g.- DISCUSIÓN.....	56
h.- CONCLUSIONES.....	181
i.- RECOMENDACIONES.....	184
j.- BIBLIOGRAFÍA.....	186
k.- ANEXOS.....	187
INDICE.....	192