



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA
CIUDAD DE ZARUMA PROVINCIA DE EL ORO”

TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE
INGENIERO COMERCIAL

Autor:

JUAN NERY ASANZA GUAMÁN

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Com. MAURICIO FABIÁN AGUIRRE AGUIRRE. Mg

LOJA- ECUADOR

2013

CERTIFICACIÓN

ING. MAURICIO FABIÁN AGUIRRE AGUIRRE, DOCENTE DE LACARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que ha procedido a revisar el trabajo titulado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA CIUDAD DE ZARUMA PROVINCIA DE EL ORO**", presentado por el aspirante: Juan Nery Asanza Guamán, el mismo que cumple con los requisitos exigidos por la reglamentación universitaria, por lo que autorizo su presentación.

Loja, julio del 2012

Atentamente,



.....
Ing. Com. Mauricio Fabián Aguirre Aguirre. Mg
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Juan Nery Asanza Guamán**; 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: *Juan Nery Asanza Guamán*

Firma: -----

Cédula: 070434681-6

Fecha: 11 de Abril de 2013

DEDICATORIA

Dedico este importante trabajo a Dios, porque me ha brindado la oportunidad de poder triunfar en este camino de lucha y esperanza, a mis queridos padres y hermanos que sin escatimar esfuerzo alguno me supieron brindar el apoyo necesario para poder cristalizar mis objetivos y metas, fruto de un verdadero esfuerzo y sacrificio.

Juan Asanza.

AGRADECIMIENTO

Expreso mi imperecedero agradecimiento a la Carrera de Administración de Empresas, Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, de manera especial a sus dignas autoridades y docentes que supieron impartirme sus sabios conocimientos, mismos que me sirvieron para la formación profesional.

Así mismo, al terminar con éxito el presente trabajo investigativo, hago extensivo mis más grato agradecimiento al ingeniero Mauricio Fabián Aguirre Aguirre, quien me orientó y asesoró para lograr el ideal que me propuse.

A todos mi eterna gratitud.

El Autor.

a. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA CIUDAD DE ZARUMA PROVINCIA DE EL ORO”

b. RESUMEN

En general, el deporte se caracteriza por la realización de ejercicio físico, su componente lúdico, la presencia de una competición con uno mismo o con los demás y la existencia de unas reglas para su desarrollo. Por ello, se convierte en un excelente medio educativo para el sujeto durante su periodo formativo, ya que desarrolla la capacidad de movimiento, habitúa a la relación con los demás y a la aceptación de las reglas, a la vez que estimula la superación.

El presente trabajo investigativo, se desarrolló en la ciudad de Zaruma en la provincia de El Oro, asumiendo como objetivo la presentación de una propuesta para la implementación de una escuela de fútbol en la ciudad de Zaruma, provincia de El Oro.

En la ciudad de Zaruma es ineludible la necesidad de impulsar el desarrollo de todos los deportes, ahora centra su objetivo en el fútbol y promueve la **“IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FUTBOL EN LA CIUDAD DE ZARUMA PROVINCIA DE EL ORO”**.

El objetivo principal del presente trabajo investigativo fue determinar la factibilidad de implementar una escuela de fútbol en la ciudad de Zaruma de la provincia de El Oro; en cuanto a los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas, un total de 331 determinadas a través del tamaño de la muestra, aplicadas a las cabezas de familia urbanas de la ciudad de Zaruma, la cual permite conocer la oferta, demanda y la posible aceptación de la escuela de fútbol. En lo que se refiere a la discusión tenemos el estudio de mercado, seguidamente el estudio técnico donde se indica que la empresa estará ubicada al Suroeste de la ciudad de Zaruma, en las calles Reinaldo Espinoza entre la calle El Bebé y Limoncito; asimismo, en la ingeniería del proyecto se presenta el proceso productivo con todas sus fases, el plano de la distribución física de la planta.

En el estudio financiero se detallan los presupuestos que se requieren para la implementación de la Escuela de Fútbol con un capital de \$ 6.942,91 el mismo que se financiara con capital propio en un monto de \$3.942,91 equivalente al 57% y de capital externa \$ 3.000.00 equivalente al 43% que será en el Banco de Machala.

La evaluación financiera dentro de la misma existen diferentes indicadores que se detallan a continuación: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación de capital y el análisis de sensibilidad tanto para el incremento de costos como para disminución de ingresos.

Llegando a la conclusión que el proyecto es factible, estando su precio de venta al público en relación a la competencia, por tanto, genera rentabilidad económica; además aporta a la niñez Zarumeña el conocimiento, aprendizaje y la práctica de fútbol, para a partir de ahí buscar una educación integral y formación futbolística de los estudiantes que la integren, primando por encima de cualquier objetivo la formación de la persona a través de un deporte llamado fútbol.

SUMMARY

In general, the sport is characterized by physical exercise, his playful component, the presence of a competition with yourself or with others and the existence of rules for their development. Therefore, it becomes an excellent educational environment for the subject during its formative period, as it develops the ability to move, accustomed to the relationship with others and the acceptance of the rules, while encouraging improvement.

This research work was developed in the city of Zaruma in the province of El Oro, taking aim at a proposal to implement a football school in the city of Zaruma, El Oro province.

In the city of Zaruma is inevitable the need to promote the development of all sports, now focuses his goal in soccer and promotes "Implementing a football school in the city of Zaruma El Oro province."

The main objective of this research work was to determine the feasibility of implementing a soccer school in the city of Zaruma in the province of El Oro, and as for the results obtained from the application of the survey, a total of 331 selected through sample size, applied to urban householders Zaruma city, which provides information on the supply, demand and acceptance of the possible school football. In regard to the discussion we market research, then the technical study which indicates that the company will be located southwest of the city of Zaruma, Reinaldo Espinoza street between the street and Limoncito Baby, also in project engineering presents the production process with all its phases, the plane of the physical layout of the plant.

In the study detailed financial budgets required for the implementation of the College Football with a capital of \$ 6,942.91 to fund it with equity in the amount of \$ 3,942.91 equivalent to 57% and external capital \$ 3,000.00 equivalent to 43% to be at the Bank of Machala.

The financial evaluation within it there are different indicators detailed below: net present value, internal rate of return, benefit-cost capital recovery period and the sensitivity analysis for both increased costs and decreased revenue for.

Concluding that the project is feasible, while its retail price in relation to competition, thus generating economic returns, further contributes to childhood Zarumeña knowledge, learning and practice football, for from there seeking a comprehensive education and training of football that integrate students, focussing above all aimed at training the person through a sport called football.

c. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en Ecuador, ha tenido participación activa en la economía; fortalece el comercio en la región y se da una expansión el mercado laboral.

Las fuentes de financiamiento más comunes que el emprendedor busca son: crédito, recursos financieros que se obtiene de amigos y familiares y a través del ahorros propios, es importante recalcar que una gran parte de microempresarios realizan su trabajo empíricamente, no tienen ningún nivel de educación, por ende llegan a quebrar su microempresa y también algunos logran tener éxito en su emprendimiento, y existe una minoría de microempresarios que han obtenido educación superior y se han convertido en líderes en su desarrollo empresarial, cada microempresa genera empleos directos, con lo cual contribuyen a disminuir el desempleo en el Ecuador.

Por lo tanto la presente tesis de grado pone a disposición entre varios métodos pasos y procesos que permiten prevenir el éxito o fracaso de una empresa por lo cual se desarrolla el trabajo de investigación denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE FÚTBOL EN LA CIUDAD DE ZARUMA PROVINCIA DE EL ORO”** y su principal objetivo es determinar la factibilidad del proyecto para la implementación de una escuela de fútbol en la ciudad de Zaruma provincia de El Oro.

El presente trabajo investigativo se encuentra estructurado de las siguientes partes, como es el tema que anteriormente fue mencionado; resumen en el cual se detalla de forma rápida y concisa los puntos principales para dar a conocer los resultados del proyecto; seguidamente se incluye la parte filosófica teórica denominada revisión literaria en la cual se hace constar conceptos o definiciones que servirán al lector como base para mejor comprensión de las categorías y variables que se desarrollan en la investigación. En la parte siguiente se detallan los materiales y métodos destacando así a los materiales que fueron necesarios para el desarrollo de la tesis como material de oficina, bibliografía y dispositivos de almacenamiento; en relación a los métodos que se utilizaron para realizar la investigación fueron el método deductivo e inductivo, asimismo, se determinó el tamaño de la muestra en donde, se consiguió calcular cuantas encuestas se tendría que aplicar a la población Zarumeña, proporcionando como resultado a encuestar 331 cabezas de familia del área urbana de la ciudad de Zaruma.

En la parte de los resultados, se muestra en forma detallada e interpretada la información que se obtuvo mediante la aplicación de la encuesta a las cabezas de familias de la ciudad de Zaruma a través de cuadros y gráficos estadísticos, en donde podemos darnos cuenta que esta ciudad existe otra empresa que presta este servicio de aprendizaje y enseñanza de fútbol a la niñez Zarumeña.

En la discusión de los resultados, se desarrollan los estudios que son parte fundamental en la formulación de proyectos como: estudio de mercado dentro del mismo se hace notar claramente el servicio principal, los demandantes, el respectivo análisis de la oferta y la demanda del servicio y además el plan comercial en donde se plantean la forma de dar a conocer al servicio. Seguido del estudio técnico, en donde se especifica el tamaño del proyecto en función a la producción que se cubrirá parte de la demanda insatisfecha, se muestra la localización exacta, tanto macro como micro localización de la empresa; seguido de la ingeniería del proyecto y el respectivo proceso del servicio.

Otros de los parámetros importantes dentro del estudio técnico, es la base legal y organizacional de la empresa.

Como otro punto fundamental dentro del proyecto, es el estudio financiero se desarrollan los respectivos presupuestos tanto para activos diferidos y activo circulante o capital de trabajo, dando como resultado el monto de la inversión seguido del financiamiento de la misma.

Es importante constatar el análisis o determinación de costos como también para los ingresos, en función de las ventas obtenidas estos resultados se detallan en el estado de pérdidas y ganancias como también el punto de equilibrio con el método matemático y gráfico.

La evaluación financiera indica que el valor actual neto (VAN) es de \$ 20.154,43 lo que indica que el proyecto es conveniente; la tasa interna de retorno del proyecto es de 92,94% siendo favorable; la relación beneficio costo indica que de cada dólar invertido se ganara \$ 0,39; el periodo que se recupera el capital es de 1 año, 5 meses y 12 días; el análisis de sensibilidad indica que el proyecto soportara un incremento en los costos del 22,60% y una disminución de los ingresos del 15,16%. Para culminar con la discusión se menciona las principales conclusiones y recomendaciones que es fundamental para funcionamiento del proyecto. Con los puntos anteriormente mencionados se da por terminado la presente tesis de grado.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

PROYECTO DE INVERSIÓN

Definición

“El proyecto de inversión, es un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos. Su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo. Para esto, será necesario inmovilizar recursos a largo plazo”.¹

CONTENIDO DE LOS PROYECTOS

Estudio de Mercado

“El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados”.²

Producto principal

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color, etc.) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio, etc.) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades.

Subproductos o productos Secundarios

“Un Subproducto es un producto secundario o incidental, generalmente útil y comercializable, derivado de un proceso de manufactura o reacción química, que no es el producto primario o el servicio que se produce”.³

Productos sustitutos

“Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad”.⁴

¹. <http://definicion.de/proyecto-de-inversion/>

². <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

³. <http://es.wikipedia.org/wiki/Subproducto>

Productos Complementarios

“Son productos cuya demanda aumenta o disminuye simultáneamente pues el consumo de uno provoca el de otro”.⁵

Demandantes, Consumidores, Usuarios

“Los demandantes son aquellas que adquieren el bien o servicio, aunque no necesariamente para su satisfacción. Los Consumidores son aquellas personas que adquieren un producto para su satisfacción y por lo general estos productos desaparecen al satisfacer la necesidad. Los Usuarios son aquellos individuos que adquieren productos para su satisfacer su necesidad, misma que es repetitiva y se produce durante determinados ciclos en la vida del ser humano. Es así que tantos los demandantes, consumidores y usuarios son aquellas personas que adquieren un bien o un servicio para satisfacer sus necesidades”.⁶

Análisis de la demanda

“La demanda se corresponde con los deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo. Así pues, existirá demanda de nuestro producto/servicio si hay personas que lo deseen y estén dispuestos a pagar por él”.⁷

Se debe tomar en cuenta tres clases de demanda:

- Demanda Potencial: está constituida por un segmento específico, cuyas características son iguales y por lo tanto les permitirán acceder a los bienes o servicios de la propuesta de inversión.
- Demanda Real: Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la actualidad se consume en el mercado.
- Demanda Efectiva: está constituida por la cantidad de los demandantes reales que están dispuestos a convertirse en los demandantes de la nueva unidad productiva.

⁴ <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>

⁵ http://www.eco-finanzas.com/diccionario/P/PRODUCTOS_COMPLEMENTARIOS.htm

⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29

⁷ http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/7_Analisis_demanda.pdf

Análisis de la Oferta

“El estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan”.⁸

Plan de Comercialización

La comercialización involucra básicamente aspectos relacionados con la política de ventas, canales de comercialización y publicidad.

Estudio Técnico

Tamaño y Localización

Tamaño

El tamaño del proyecto se representa por la capacidad instalada (o la que instalará gracias al proyecto) y viene expresada en unidades de producción por año. El tamaño óptimo es aquel que asegura la más alta rentabilidad. De acuerdo al segmento del mercado que se obtuvo mediante el estudio de mercado, se determina la cantidad de productos a producir y así el tamaño de la planta, se puede también basar tanto en la demanda presente y en la futura.

Para determinar el tamaño óptimo de su proyecto debe analizar los siguientes factores:

- **La demanda.** Un factor muy importante que determina las dimensiones del proyecto es la demanda. Para desarrollar un proyecto, debe existir una demanda que pueda absorberlo.
- **Los suministros de insumos.** El poder abastecerse en cantidad y calidad de insumos es un aspecto clave en el proyecto, por lo que debe verificarse la disponibilidad de ellos en el mercado, las posibilidades de agotamiento de los insumos, cambios en los precios, etc.
- **La tecnología y los equipos.** Hay que considerar el tamaño y el espacio necesario para los equipos que serán utilizados en el proyecto, si la tecnología permite realizar la

⁸ <http://www.mailxmail.com/curso-marketing-empresa/marketing-analisis-oferta>

producción que se pretende, la disponibilidad de repuestos en caso de rotura, entre otros puntos que deben analizarse al seleccionar una tecnología para el proyecto.

- **“Financiamiento.** Debe considerar un tamaño de proyecto para el que sea posible obtener el financiamiento, ya sea a través de recursos propios o externo”.⁹
- **Organización:** Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado del proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal para tenderlo.

Localización

Al determinar el lugar en el que se desarrollará el proyecto y en caso de existir varias opciones, se debe seleccionar la ubicación que permita obtener la máxima ganancia. Los factores determinantes son:

- ✓ Los costos de transporte de insumos y productos: dependiendo de la ubicación, es posible que cambien los costos de transporte.
- ✓ La disponibilidad y costos relativos de los factores e insumos: en ciertas regiones puede suceder que se difícil conseguir factores necesarios para la producción o alguno de los insumos.
- ✓ Análisis local y regional.
- ✓ Acceso a servicios (Luz, Agua, Gas, Internet, etc.).

Ingeniería del Proyecto

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio, así tenemos los siguientes:

Componente tecnológico

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.

⁹ MC – GRAW – HILL Administración Financiera, Biblioteca práctica de Negocios. Tomo IV México. 1986.

Infraestructura física

Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios, para lo cual se tiene que considerar:

- El área del local
- Las características del techo, la pared y de los pisos
- Los ambientes
- La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales)

Proceso productivo

“En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc. Por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación del producto. o la prestación del servicio”.¹⁰

Diseño Organizacional

El diseño organizacional es conjunto de medios que maneja la organización con el objeto de dividir el trabajo en diferentes tareas y lograr la coordinación efectiva de las mismas. A través del diseño de la estructura de la organización se busca el logro de un adecuado grado de eficacia y eficiencia de la organización.

Estudio Financiero

“El estudio financiero determina la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación del capital invertido, de la capacidad de pago de los créditos y de conocer y

¹⁰ <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>

ponderar los efectos que el crédito tendría sobre la liquidez, el riesgo y el rendimiento de la empresa”.¹¹

Inversiones y Financiamiento

Inversiones

“En el contexto empresarial la inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo”.¹²

En la fase de la inversión es necesario realizar un presupuesto, el cual a continuación su importancia:

PRESUPUESTO

Un presupuesto es un documento que traduce los planes en dinero: dinero que necesita gastarse para conseguir tus actividades planificadas (gasto) y dinero que necesita generarse para cubrir los costes de finalización del trabajo (ingresos). Consiste en una estimación o en conjeturas hechas con fundamento sobre las necesidades en términos monetarios para realizar tu trabajo.

Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Determinación de Costos

Determinar los costos de producción en cualquier actividad productiva es un factor muy importante ya que mediante ella se puede determinar la factibilidad del proyecto ya que si los

¹¹ http://www.eco-finanzas.com/diccionario/P/PRODUCTOS_COMPLEMENTARIOS.htm
¹² Massé Pierre. La elección de las inversiones

costos originan precios de ventas iguales a los superiores a la de la competencia es indispensable realizar ajuste que permitan su disminución.

Costo Total de Producción

Para determinar este costo se debe considerar todos los rubros o elementos que intervienen en la obtención de la programación de la producción, también se incluyen las depreciaciones y amortizaciones, así como los gastos financieros. Este costo está formado por el Costo de Producción y el Costo de Operación (gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos).

$$\text{FÓRMULA: } CTP = CP + CO$$

Costo Unitario de Producción

“El costo Unitario de producción es aquel costo que se determina tomando en cuenta el Costo Total de producción dividida por el número de unidades producidas anualmente”.¹³

$$\text{FÓRMULA: } CUP = CTP / \# \text{ de Unidades}$$

Determinación del Precio de Venta

Para determinar el precio de Venta se procede a multiplicar el Costo Unitario de Producción por las unidades producidas.

$$\text{FÓRMULA: } PVP = CUP * M \text{ arg ende Utilidad}$$

Presupuestos Proyectados (Costos e ingresos)

Los presupuestos Proyectados son aquellos que se presupuestan.

Estado de Pérdidas y ganancias

Es aquella que demuestra la situación financiera del negocio en un momento determinado, para ello tomando como referente el presupuesto general se procede a descontar de los

¹³ MIRANDA, M, Juan, 2003. “Gestión de Proyectos” Edición 4

ingresos de los egresos y sobre el valor resultante que se conoce como utilidad o pérdida se aplican los deducibles de la ley, las cuales son:

- Utilidad a trabajadores
- Impuestos a la renta
- Reserva Legal

Evaluación Financiera

Flujo de caja

“Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, las diversas entradas y salidas de recursos monetarios efectuados en un periodo determinado, el cual permite medir la habilidad gerencial de recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura”.¹⁴

Valor Actual neto

Constituye el primer indicador financiero, el cual permite medir el valor de la inversión durante la vida útil de la misma. Al utilizar el VAN se toma en consideración los siguientes criterios:

- ✓ Si el VAN es positivo que cero se acepta la inversión
- ✓ Si el VAN es negativo o menor que cero se rechaza la inversión
- ✓ Si el VAN es igual a cero es decisión exclusiva del inversionista invertir o no.

$$\text{FÓRMULA: } VAN = \sum VAN - I$$

Tasa interna del retorno (TIR)

Es el segundo indicador que permite asumir de invertir o no el proyecto, para calcular la Tasa Interna de Retorno se actualiza los valores del flujo de caja a diferentes tasas de descuento, buscando que el Valor Actual Neto resultante se acerque a cero.

¹⁴ CHAIN, Sapag Nassir “Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación”

Como factor de decisión se toma en cuenta los siguientes criterios:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es menor a la tasa de descuento el proyecto no es rentable.
- ✓ Si la TIR es igual es criterio del inversionista.

$$\text{FÓRMULA: } TIR = Tm + Dt = \left(\frac{VAN Tm}{(VAN Tm - VAN TM)} \right)$$

Relación Beneficio-Costo

“Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera en una inversión, para su cálculo se toma en consideración los ingresos y egresos totales, luego son sometidos al proceso de actualización con el mismo factor de descuento utilizado para calcular el Valor Actual Neto.

Se debe tomar en consideración los siguientes criterios:

- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es superior a 1 se invierte.
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es inferior a 1 se rechaza la propuesta
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es igual a 1, es criterio del inversionista ejecutar la propuesta”.¹⁵

$$\text{FÓRMULA: } rbc = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} \right) - 1$$

Período de Recuperación del Capital

Este indicador permite conocer el tiempo requerido para recuperar la inversión, para determinar el período de recuperación del capital se procede a actualizar los flujos netos de los años de vida útil del proyecto.

$$\text{FORMULA: } PRC = \text{Años que recupera el Capital} + \left(\frac{\text{Inversión} \cdot \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la Inversión}} \right)$$

¹⁵ URBINA, Vaca. (2009) “Elaboración y Evaluación de Proyectos”

EL DEPORTE

Definición:

El deporte es toda aquella actividad física que involucra una serie de reglas o normas a desempeñar dentro de un espacio o área determinada (campo de juego, cancha, tablero, mesa, entre otros) a menudo asociada a la competitividad deportiva. Por lo general debe estar institucionalizado (federaciones, clubes), requiere competición con uno mismo o con los demás. Como término solitario, el deporte se refiere normalmente a actividades en las cuales la capacidad física pulmonar del competidor son la forma primordial para determinar el resultado (ganar o perder); sin embargo, también se usa para incluir actividades donde otras capacidades externas o no directamente ligadas al físico del deportista son factores decisivos, como la agudeza mental o el equipamiento.

¿PARA QUÉ SIRVE EL DEPORTE?

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

- ✓ Contribuye al desarrollo armónico de la persona que le permitirá poder desenvolverse con normalidad en la sociedad.
- ✓ Nos permite vivenciar experiencias que nos ayudaran en nuestra formación como personas.
- ✓ Nos ayudará a formarnos como personas ya que a través del deporte se fomenta y desarrollan muchos valores de la persona como: la solidaridad, el compañerismo, la autoestima, la superación, la cooperación, la amistad, el sacrificio, la constancia, el esfuerzo, etc.
- ✓ Nos ayuda a conocernos y aceptarnos tal y como somos, con nuestras capacidades y limitaciones.
- ✓ Contribuye a mejorar, en gran medida, nuestra calidad de vida (aspecto psicológico, físico y social), permitiéndonos un mayor y mejor disfrute de la vida.

- ✓ Conseguimos importantes mejoras a nivel **psicológico**:
 - Disminuimos nuestro nivel de estrés.
 - Somos más equilibrados en nuestras acciones.
 - Nos conocemos y aceptamos mejor como somos.
 - Tenemos un mejor autocontrol.
 - Nos desinhibimos: sentimos que somos verdaderamente dueños de nuestras acciones y que dependemos de nosotros mismos.
 - Nos sentimos liberados de las obligaciones y presiones de la vida cotidiana.
 - Nos sentimos capaces de poder afrontar con mayor gana e ímpetu las obligaciones diarias.

- ✓ Conseguimos importantes mejoras a nivel **físico**:
 - Mejora de nuestro sistema cardio-circulatorio-respiratorio.
 - Evita o previene enfermedades coronarias.
 - Evita o previene todo tipo de enfermedades relacionadas con el sedentarismo: problemas de corazón, de obesidad, circulatorios, articulares, de espalda, etc.
 - Mejora los niveles de azúcar en la sangre.
 - Mejora los niveles de colesterol y ácidos grasos.
 - Mejora nuestra condición física: somos más eficaces en nuestra vida cotidiana.

- ✓ Conseguimos mejoras a nivel **social**:
 - Se valoran una serie de aspectos importantísimos: compañerismo, amistad, cooperación, sacrificio, superación, relación con personas diferentes en cuanto a nivel económico, raza, sexo y nivel cultural.

El deporte y la Sociedad

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

En el terreno educativo, el deporte juega un papel de transmisión de valores a niños, adolescentes e incluso adultos. En conjunción con la actividad física se inculcan valores de respeto, responsabilidad, compromiso y dedicación, entre otros, sirviendo a un proceso de socialización y de involucración con las mejoras de las estructuras y actitudes sociales. El deporte contribuye a establecer relaciones sociales entre diferentes personas y diferentes culturas y así contribuye a inculcar la noción de respeto hacia los otros, enseñando cómo competir constructivamente, sin hacer del antagonismo un fin en sí. Otro valor social importante en el deporte es el aprendizaje de cómo ganar y cómo saber reconocer la derrota sin sacrificar las metas y objetivos.

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

La práctica del deporte eleva también el bienestar y la calidad de vida de la sociedad por los efectos beneficiosos de la actividad física, tanto para la salud corporal como la emocional; las personas que practican deporte y otras actividades no sedentarias con regularidad suelen sentirse más satisfechos y experimentan, subjetivamente, un mayor bienestar.

El fenómeno del deporte como representación de la sociedad puede explicar su importancia como espectáculo. En este rol, los encuentros deportivos sirven para afirmar el valor y las aptitudes físicas no solo de los jugadores, sino de la comunidad a la que representan. Es común que los resultados en las competiciones internacionales sean interpretados como una validación de la cultura y hasta del sistema político del país al que representan los deportistas. Este aspecto del deporte puede tener efectos negativos, como estallidos de violencia durante o tras las competiciones. Por otro lado, el deporte es considerado como un medio para disminuir la violencia y delincuencia en la sociedad¹⁶

EL FÚTBOL

El fútbol también llamado futbol, balompié (conocido como soccer en EE. UU.), es un deporte de equipo jugado entre dos conjuntos de 11 jugadores cada uno y cuatro árbitros que se ocupan de que las normas se cumplan correctamente.

¹⁶ <http://www.elfutbol.com>.

Es ampliamente considerado el deporte más popular del mundo, pues participan en él unos 270 millones de personas. Se juega en un campo rectangular de césped, con una meta o portería a cada lado del campo. El objetivo del juego es desplazar una pelota a través del campo para intentar ubicarla dentro de la meta contraria, acción que se denomina gol. El equipo que marque más goles al cabo del partido es el que resulta ganador.

Historia del fútbol

“A finales de la Edad Media y siglos posteriores se desarrollaron en las Islas Británicas y zonas aledañas distintos juegos de equipo, a los cuales se los conocía como códigos de fútbol. Estos códigos se fueron unificando con el paso del tiempo, pero fue en la segunda mitad del siglo XVII cuando se dieron las primeras grandes unificaciones del fútbol, las cuales dieron origen al fútbol de rugby, al fútbol americano, al fútbol australiano, etc. y al deporte que hoy se conoce en gran parte del mundo como fútbol a secas.

En otras zonas del mundo también se practicaban juegos en los que una pelota era impulsada con los pies. Entre ellas pueden mencionarse las Reducciones Jesuíticas de la "zona guaraní", más específicamente en la de San Ignacio Mini en el siglo XVII, en la región que ahora se conoce como Misiones. "Solían también jugar con un balón, que, aun siendo de goma llena, era tan ligero y rápido que, cada vez que lo golpeaban, seguía rebotando algún tiempo, sin pararse, impulsado por su propio peso. No lanzaban la pelota con la mano, como nosotros, sino con la parte superior del pie desnudo, pasándola y recibéndola con gran agilidad y precisión".

Los primeros códigos británicos se caracterizaban por tener pocas reglas y por su extrema violencia. Uno de los más populares fue el fútbol de carnaval. Por dicha razón el fútbol de carnaval fue prohibido en Inglaterra por decreto del rey Eduardo III y permaneció prohibido durante 500 años. El fútbol de carnaval no fue el único código de la época; de hecho existieron otros códigos más organizados, menos violentos e incluso que se desarrollaron fuera de las Islas Británicas. Uno de los juegos más conocidos fue el calcio florentino, originario de la ciudad de Florencia, Italia. Este deporte influyó en varios aspectos al fútbol actual, no sólo por sus reglas, sino también por el ambiente de fiesta en que se jugaban estos encuentros.

El juego (fútbol) moderno fue creado en Inglaterra tras la formación de la Football Association, cuyas reglas de 1863 son la base del deporte en la actualidad. El organismo rector del fútbol es la *Federation Internationale de Football Association*, más conocida como *FIFA*. La competición internacional de fútbol más prestigiosa es la Copa Mundial de la FIFA, realizada cada cuatro años. Este evento es el más famoso y con mayor cantidad de espectadores del mundo, doblando la audiencia de los Juegos Olímpicos”¹⁷

Las Escuelas de Fútbol

¿Qué son y a qué se dedican?

“Es una entidad o institución constituida para la enseñanza del juego del fútbol con una organización que permite un aprendizaje sistemático y progresivo orientado casi con exclusividad a la práctica del juego y dentro de una actividad que debiera ser totalmente lúdica en los primeros años.

Una Escuela de Fútbol es una organización especial con participación de niños futbolistas en donde se trata con progresión metodológica, ir hacia el logro de objetivos, tanto en la parte técnica como física, pero respetando y a favor del natural proceso evolutivo de los niños”.¹⁸

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

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

¿Qué se logra en las Escuelas de Fútbol?

- ✓ Progresión de la enseñanza del fútbol sistematizada y metodológica.
- ✓ Fomentar la alegría, la creación y el esparcimiento de los chicos.

¹⁷ <http://www.historiadelfutbol.com>

¹⁸ <Users/Intel/ESCUELAS%20DE%20F%3%9ATBOL/ESCUELAS%20DE%20FUTBOL.htm>

- ✓ Los niños, a través de las Escuelas de Fútbol deben lograr (aparte de aprender un deporte) alegría, diversión, integración, compañerismo, etc. lo que significa iniciarse socialmente en compañía de amigos.

En las Escuelas de Fútbol se fomenta el aprendizaje y el juego pero desde un valor formativo y educativo. Lo de formativo tiene su fuerza cuando el conductor de los niños predica con el ejemplo y con buenas actitudes. Una de las características principales de las Escuelas es que el chico no debe participar en competencia. Sí es bueno y necesario que el niño confronte frente a otros para medir su progreso tanto en lo técnico como en lo futbolístico.

Las sesiones de entrenamiento y confrontaciones deben tener en cada etapa su adecuado método en beneficio de la salud psico-física del niño futbolista. La familia también debe participar en las Escuelas de Fútbol ya que se busca entre todos la formación integral del chico teniendo muy presente la situación de estudios y el proceso evolutivo del pequeño aspirante a futbolista.

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

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

Relación de las Escuelas de Fútbol y la sociedad.

“Si se lo practica metódicamente desde chico podríamos decir que:

Físicamente:

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

Psíquicamente:

- ✓ Disminuye los problemas conductuales del chico.

- ✓ Mejora su sentido social: compañerismo, flexibilidad de trato, carácter, confianza en sí mismo, sentido de justicia y de libertad, etc.

Objetivos de las Escuelas de Fútbol.

- ✓ Progresión favorable de su personalidad.
- ✓ Proyección feliz de la ocupación de “su” tiempo libre.
- ✓ Efecto benigno sobre su impulsividad natural.
- ✓ Equilibrio psíquico y físico como aporte en el rendimiento en sus estudios.
- ✓ Concientización de lo nocivo de los vicios y las drogas.

En definitiva: ayudarles en su formación como hombres, con una actividad placentera, de su agrado y, si se dan las circunstancias, que llegue a ser un futbolista de nivel sin interferir su culminación como persona.”¹⁹

¹⁹ Users/Intel/ESCUELAS%20DE%20F%C3%9ATBOL/ESCUELAS%20DE%20FUTBOL.htm

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el presente trabajo de investigación se utilizó los siguientes materiales, métodos, técnicas, que sirvieron para la comprensión y análisis del tema en estudio.

MATERIALES

Para el desarrollo de este trabajo investigativo se utilizó los siguientes materiales tales como:

- ❖ Libros
- ❖ Internet
- ❖ Diccionario
- ❖ Esferográficos
- ❖ Perfil (Carpetas)
- ❖ Flash memory.

MÉTODOS

Los métodos que se utilizó para el presente proyecto de investigación son:

MÉTODO DEDUCTIVO:

Este método sirvió para la recopilación de información bibliográfica tanto de libros, revistas, documentos y folletos que tienen relación con los temas de proyectos de inversión y escuelas de fútbol, lo que sirvió como base para la estructuración teórica del proyecto quedando con conceptos más concretos y comprensibles de los temas en estudio.

MÉTODO INDUCTIVO:

Este método fue aplicado en el análisis de las encuestas para la obtención de datos primarios, para de esa manera poder darse cuenta si el proyecto de una escuela de fútbol tiene acogida y demanda en la ciudad de Zaruma.

TÉCNICAS

Es necesario establecer algunas técnicas que permitieron llegar a obtener información necesaria y real para el desarrollo del proyecto entre ellas tenemos:

OBSERVACIÓN:

La técnica de la observación ayudó a tener una visión más real y clara de la práctica del fútbol en Zaruma; asimismo, permitió determinar la localización, la situación geográfica y ambiental del lugar donde se va a desarrollar y desarrollar el proyecto.

ENCUESTA:

Esta técnica fue aplicada a una muestra de cabezas de familia de la ciudad de Zaruma, la cual permitió recolectar información necesaria para determinar si existe demanda y la posible aceptación en el mercado Zarumeño la implementación de una escuela de fútbol; la cual tiene como segmento a niños varones de 6 a 12 años de edad para la formación de fútbol. Esta encuesta fue aplicada a discreción.

PROCEDIMIENTO:

RECOLECCIÓN DE LA MUESTRA.

La población a quien va dirigido este servicios a las cabezas de familia de la ciudad de Zaruma; esta ciudad posee una población total de 9.676 habitantes (censo 2010), de las cuales 2.419 son cabezas de familia de esta urbe.

FÓRMULA PARA LA RECOLECCIÓN DE LA MUESTRA:

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

En donde:

n= Tamaño de la Muestra

N= Población

P= Probabilidad de Éxito

Q= Probabilidad de Fracaso

Z= Nivel de Confianza

e= Error Experimental

N-1= Factro de Corrección

$$n = \frac{(2.419) * (1,96)^2(0,5) * (0,5)}{(2.419 - 1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{(2.419) * (3,8416) * (0,25)}{(2.418) * (0,0025) + (3,8416) * (0,25)}$$

$$n = \frac{2.323,21}{6,05 + 0,96}$$

$$n = \frac{2.323,21}{7,01}$$

$$n = 331 \text{ Encuestas}$$

PROYECCION DEL SEGMENTO DE NIÑOS VARONES DE 6 A 12 AÑOS DE EDAD DE LA CIUDAD DE ZARUMA.

La población de niños varones de 6 a 12 años de edad es de 902 (censo 2010); utilizando la tasa de crecimiento de la ciudad de Zaruma que es de 0,32%, se proyecta el aumento de la población para 5 años utilizando una fórmula matemática para este fin, la información y los datos para realizar este proceso se la obtuvo del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) del año 2010.

Seguidamente se expone la fórmula de proyección para los 5 años de vida útil del proyecto de la población de niños varones del segmento comprendido entre los 6 a 12 años de edad.

FÓRMULA DE PROYECCIÓN:

$$Pa = Po(1 + i)^n$$

En donde:

Pa= Población Actual

Po= Población Inicial

1= Constante

i= Tasa de Crecimiento Poblacional

n= Número de años

$$Pa = Po(1 + i)^n$$

$$Pa = 902(1 + 0.0032)^1$$

$$Pa = 905$$

CUADRO N° 1 PROYECCIÓN DE NIÑOS VARONES DE 6 A 12 AÑOS DE EDAD

PERIODO	AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	POBLACION DE NIÑOS (6 a 12 años)
0	2010		902
1	2011	0,32%	905
2	2012	0,32%	908
3	2013	0,32%	911
4	2014	0,32%	914
5	2015	0,32%	917
6	2016	0,32%	919
7	2017	0,32%	922

FUENTE: Página del Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010 (INEC)

ELABORACIÓN: El Autor

f. RESULTADOS

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LAS CABEZAS DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE ZARUMA DE LA PROVINCIA DE EL ORO.

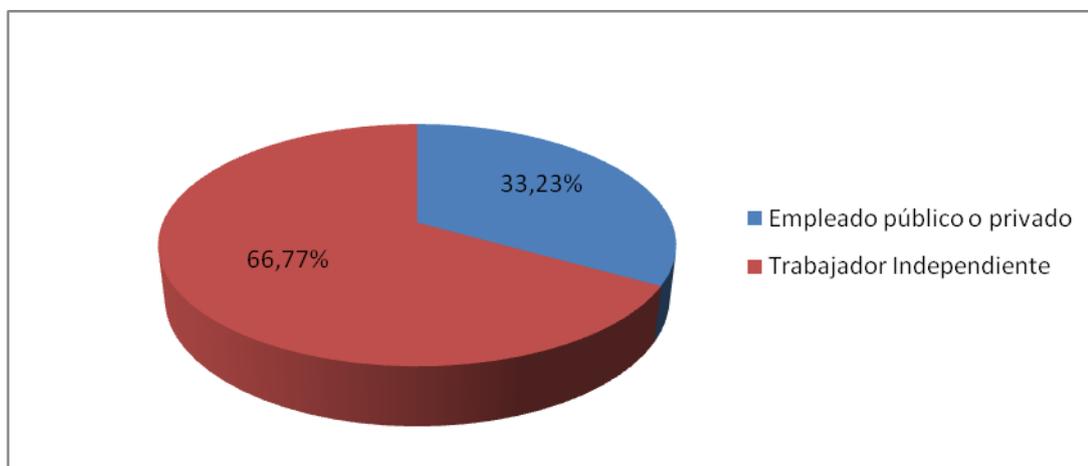
1. Clase de actividad económica

CUADRO N° 2: Actividad Económica

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Empleado público o privado	110	33,23%
Trabajador Independiente	221	66,77%
TOTAL	331	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 1 Actividad Económica



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La actividad económica a la que se dedican las cabezas de familia de la ciudad de Zaruma son: el 33,23%, que corresponde a 110 encuestados son empleados públicos o privados, mientras que el 66,77%, que equivale a 221 cabezas de familia encuestadas son trabajadores independientes; lo cual permite conocer que si existen ingresos económicos hacia sus hogares, por lo tanto, si invertirían en las inscripciones de los niños en la Escuela de Fútbol.

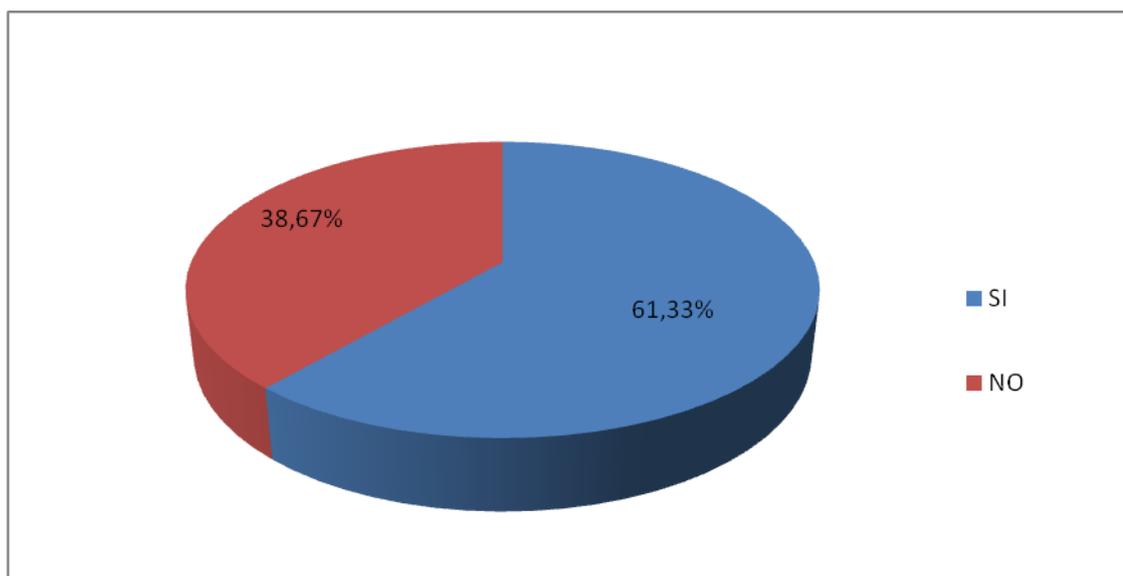
2. ¿En su familia, existen niños varones entre los 6 a 12 años de edad?

CUADRO N° 3: Niños varones entre los 6 a 12 años de edad

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	203	61,33%
NO	128	38,67%
TOTAL	331	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 2 Niños varones entre los 6 a 12 años de edad



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El número de niños varones que van desde los 6 a 12 años de edad, que existen en las cabezas de familia encuestadas de la ciudad de Zaruma va en un 61,33%, que representa un total de 203 encuestas aplicadas a las mismas; mientras que el 38,76%, no cuenta con la presencia de niños varones de la edad establecida en la encuesta; por lo tanto nos podemos dar cuenta que existe un gran número de niños varones en la edad antes mencionada, los cuales son los demandantes o usuarios de este servicio de la escuela de fútbol.

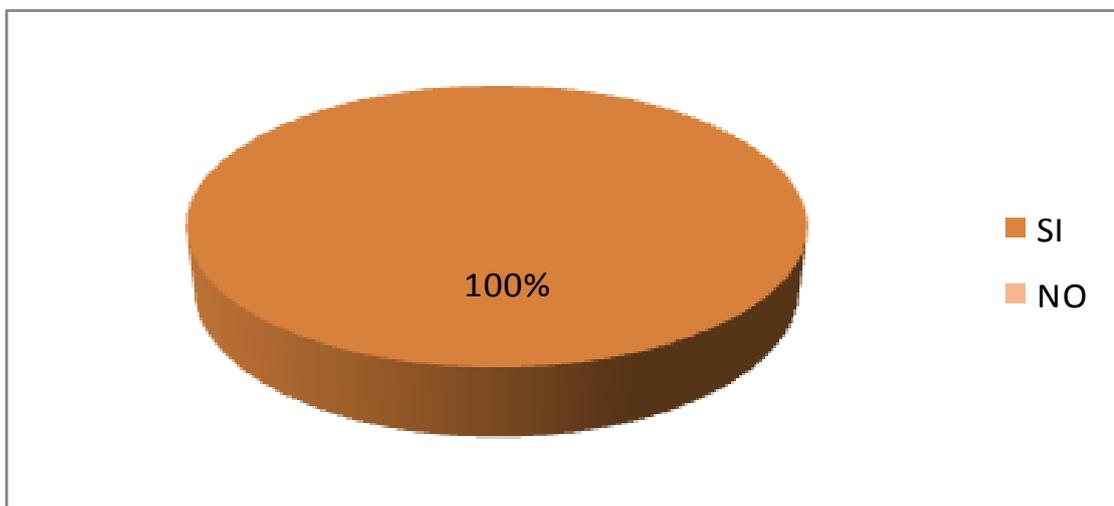
¿Sus hijos practican algún deporte?

CUADRO N° 4 Hijos que practican deporte

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	203	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	203	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 3 Hijos que practican deporte



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La práctica deportiva en el ser humano es de vital importancia ya que mantiene a la persona en estado físico y mental en equilibrio; por lo tanto según las encuestas aplicadas a las cabezas de familia de la ciudad de Zaruma, se puede decir que 203 que corresponde al 100% de las cabezas de familia encuestadas tienen niños varones de 6 a 12 años de edad que practican deporte; esto nos indica que este proyecto tiene bastante demanda en esta ciudad.

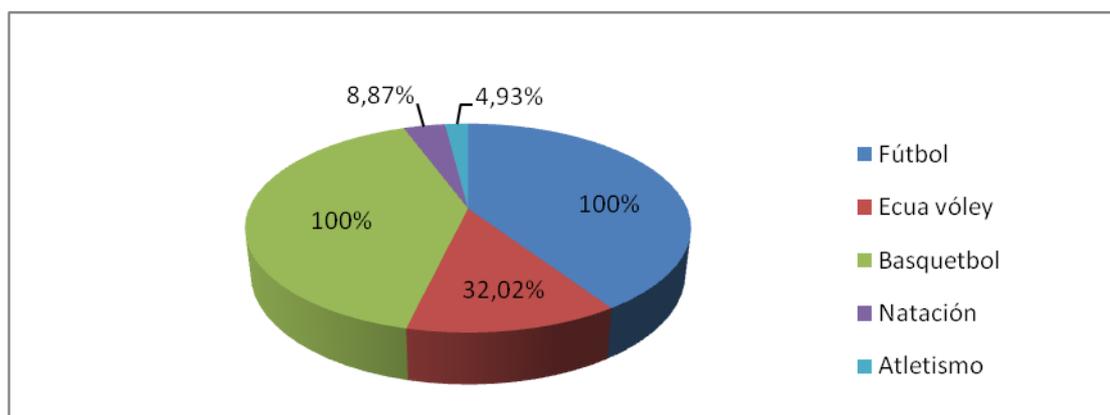
3. ¿Qué tipo de deporte practican?

CUADRO N° 5 Deporte que practican

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA -	%	TOTAL FRE.	TOTAL %
Fútbol	203	100,00%	0	0,00%	203	100%
Ecuavóley	65	32,02%	138	67,98%	203	100%
Basquetbol	203	100,00%	0	0,00%	203	100%
Natación	18	8,87%	185	91,13%	203	100%
Atletismo	10	4,93%	193	95,07%	203	100%

FUENTE: Encuestas
 ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 4 Deporte que practican



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Cabe indicar que el 100%, que corresponde a 203 cabezas de familia encuestadas, que tienen niños entre los 6 a 12 años de edad se dedican a practicar el fútbol y el basquetbol, lo cual les ayuda a crear una serie de valores y beneficios fundamentales para la formación y la calidad de vida de cada uno de ellos, creando unos niños que les permitirá a futuro poder desenvolverse con normalidad ante la sociedad.

La frecuencia positiva significa el número de hijos que practican ese deporte, mientras que la frecuencia negativa significa el número de hijos que no practican ese deporte.

4. ¿Qué tiempo dedican a la semana para realizar deporte?

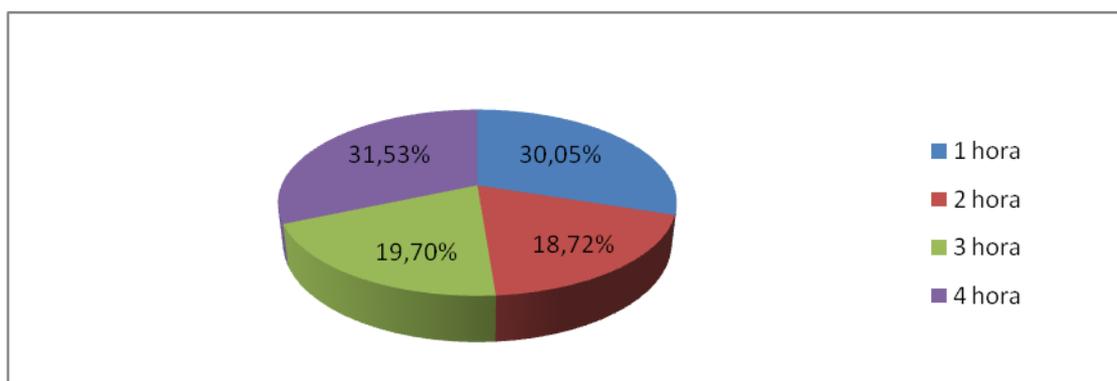
CUADRO N° 6 Tiempo que dedican al deporte

ALTERNATIVA (X)	FRECUENCIA (f)	X*f	PORCENTAJE
1 hora	61	61	30,05%
2 hora	38	76	18,72%
3 hora	40	120	19,70%
4 hora	64	256	31,53%
TOTAL	203	513	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 5 Tiempo que dedican al deporte



$$\dot{X} = \frac{\Sigma X * f}{n} \quad \dot{X} = \frac{513}{203} \quad \dot{X} = 2,53 \rightarrow 3 \text{ horas}$$

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El pueblo Zarumeño conocedor de la importancia que tiene la práctica del deporte para su salud, bienestar y su convivir diario; es así que la niñez Zarumeña comprendida entre los 6 a 12 años de edad están utilizando un promedio de 3 horas semanales para la práctica del deporte, es por ello que el deporte les contribuye a mejorar en gran medida la calidad de vida (aspecto psicológico, físico, social y educativo), permitiéndoles un mayor y mejor disfrute de la vida diaria.

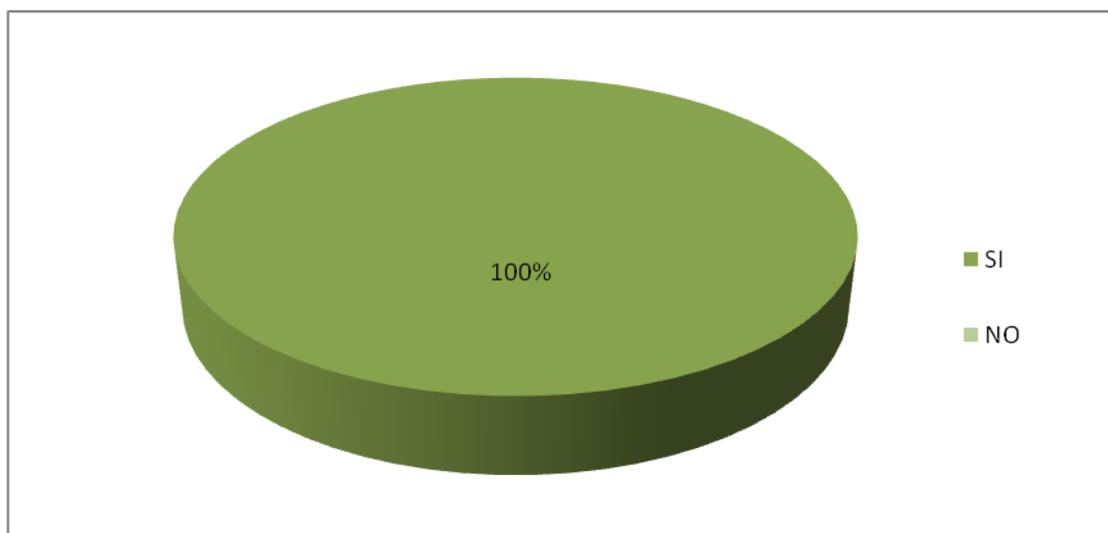
5. ¿Le gustaría que alguno de sus hijos se perfeccione en fútbol?

CUADRO N° 7 Hijos que se perfeccionen en fútbol

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	203	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	203	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 6 Hijos que se perfeccionen en fútbol



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El fútbol es un deporte competitivo, es el deporte más popular en todo el mundo y que va evolucionando día a día; de tal manera que la ciudad de Zaruma no es la excepción en practicar este deporte, por tal motivo el 100%, que equivale a 203 cabezas de familia encuestadas si desean que sus hijos se perfeccionen en fútbol, lo cual nos permite conocer que están dispuestos a invertir en la formación de sus hijos en el fútbol.

6. ¿Conoce de alguna Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma?

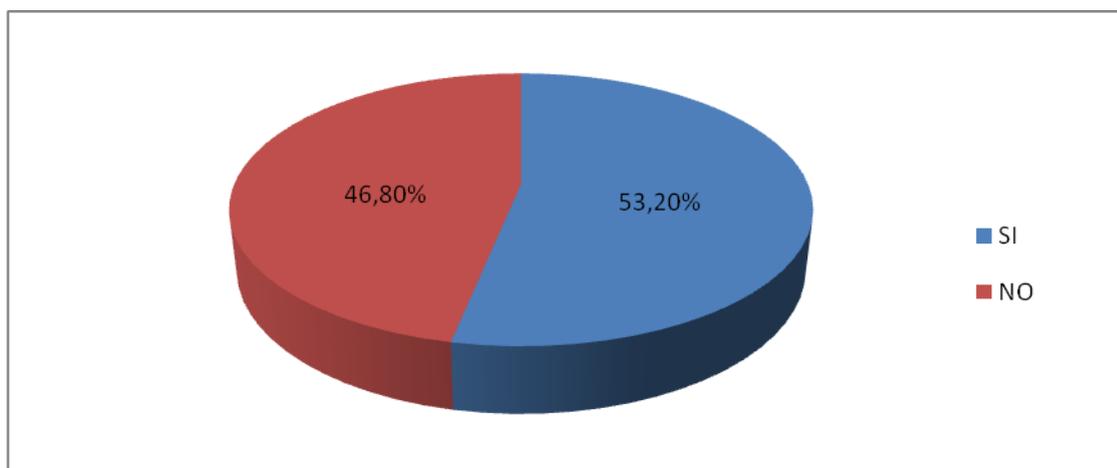
CUADRO N° 8 Escuela de fútbol en Zaruma

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	108	53,20%
NO	95	46,80%
TOTAL	203	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 7 Escuela de fútbol en Zaruma



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Al preguntar a las cabezas de familia de la ciudad de Zaruma sobre si conocen la existencia de alguna escuela de fútbol en esta ciudad, el 53,20%, que equivale a 108 encuestados conocen de la existencia de una escuela de fútbol dedicada a esta actividad, mientras que la diferencia que es del 46,80%, que corresponde a 95 encuestados no tiene conocimiento de ninguna empresa que brinde este servicio; es por este segundo grupo que nace la idea de negocio.

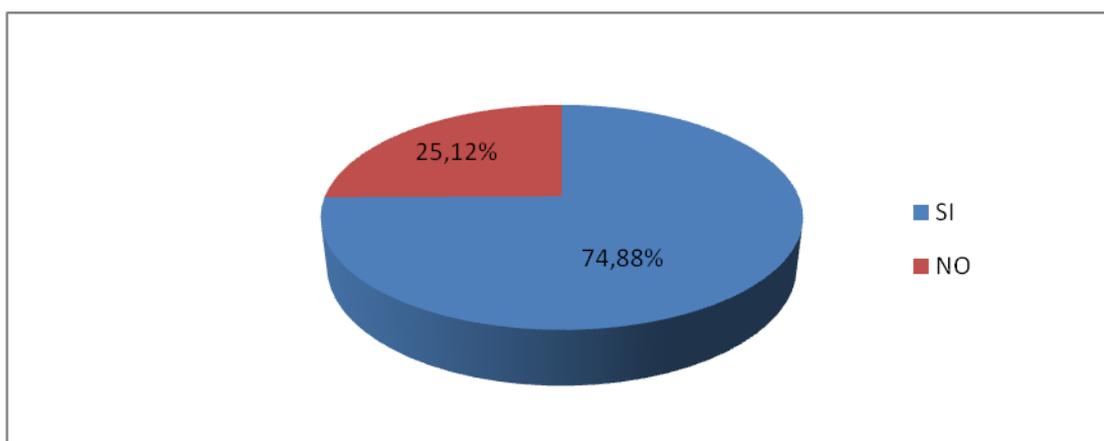
7. ¿Considera usted necesaria la existencia de una Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma?

CUADRO N° 9 Necesaria una Escuela de Fútbol en Zaruma

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	152	74,88%
NO	51	25,12%
TOTAL	203	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 8 Necesaria una Escuela de Fútbol en Zaruma



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La escuela de fútbol se dedica exclusivamente al fútbol base y su único objetivo es la formación deportiva y humana de niños y jóvenes mediante la práctica de fútbol; es por esto que al preguntar a las cabezas de familia encuestadas sobre si es necesaria la existencia de una escuela de fútbol en esta ciudad, el 74,88%, que corresponde a 152 cabezas de familia expresó que sí es necesaria la apertura de esta empresa, por lo que va a generar más fuentes de trabajo para el pueblo, asimismo ayudará a la niñez Zarumeña a que sigan practicando el fútbol y no se involucren en malos hábitos que existen en la sociedad como son la delincuencia, alcoholismo, drogadicción, etc., y un 24,47%, que equivale a 51 cabezas de familia manifestó que no era necesario la existencia de esta escuela debido a que ya existe una empresa que brinda este servicio.

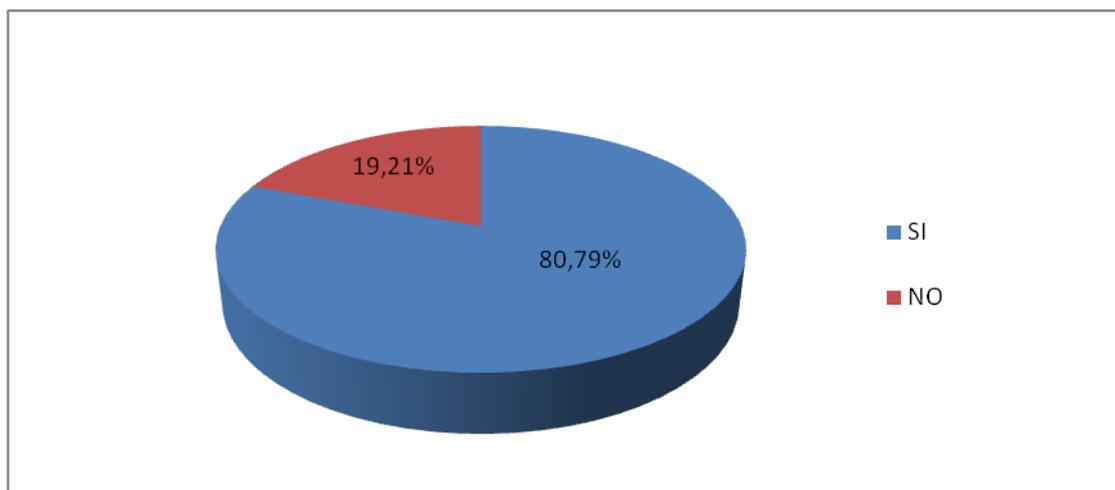
8. Si existiese una Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma. ¿Usted utilizaría sus servicios?

CUADRO N° 10 Aceptación de la Escuela de Fútbol

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	164	80,79%
NO	39	19,21%
TOTAL	203	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 9 Aceptación de la Escuela de Fútbol



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La escuela de fútbol se dedica a la formación deportiva y humana de niños y jóvenes mediante la práctica de fútbol, por tal motivo al dar a conocer la propuesta a las cabezas de familia encuestadas de que si existiese una escuela de fútbol en la ciudad de Zaruma, el 80,79%, que corresponde a 164 cabezas de familia supo manifestar que si utilizarían este servicio ya que es una manera correcta para que sus hijos se perfeccionen en fútbol por medio de preparadores técnicos profesionales; mientras que el 19,21% que pertenece a 39 cabezas de familia encuestadas no utilizarían los servicios de esta empresa; esto permite conocer que la puesta en marcha de la empresa “Zaruma Sport”, tendrá buena acogida en esta urbe.

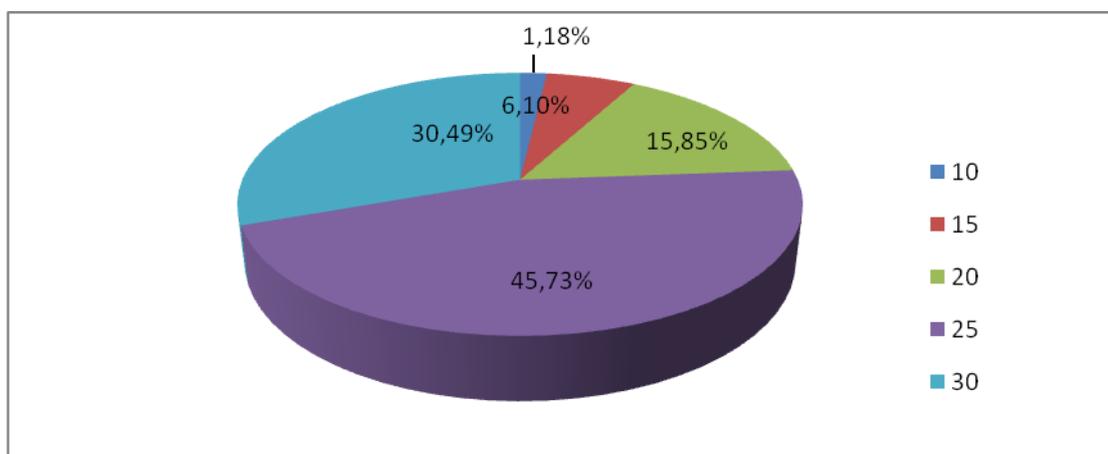
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por este servicio?

CUADRO N° 11 Pago del servicio

ALTERNATIVA (\$)	FRECUENCIA	X*f	PORCENTAJE
10	3	30	1,83%
15	10	150	6,10%
20	26	520	15,85%
25	75	1.875	45,73%
30	50	1.500	30,49%
TOTAL	164	4.075	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 10 Dispuesto a pagar mensualmente por el servicio



$$\bar{X} = \frac{\sum X * f}{n} \quad \bar{X} = \frac{4.075}{164} \quad \bar{X} = \$ 24,85$$

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Según las cabezas de familia encuestadas que utilizarían el servicio de esta escuela de fútbol, en lo que respecta a cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por este servicio tenemos un promedio de \$ 24,85; lo cual el precio de este servicio estaría en relación con la competencia existente en esta ciudad.

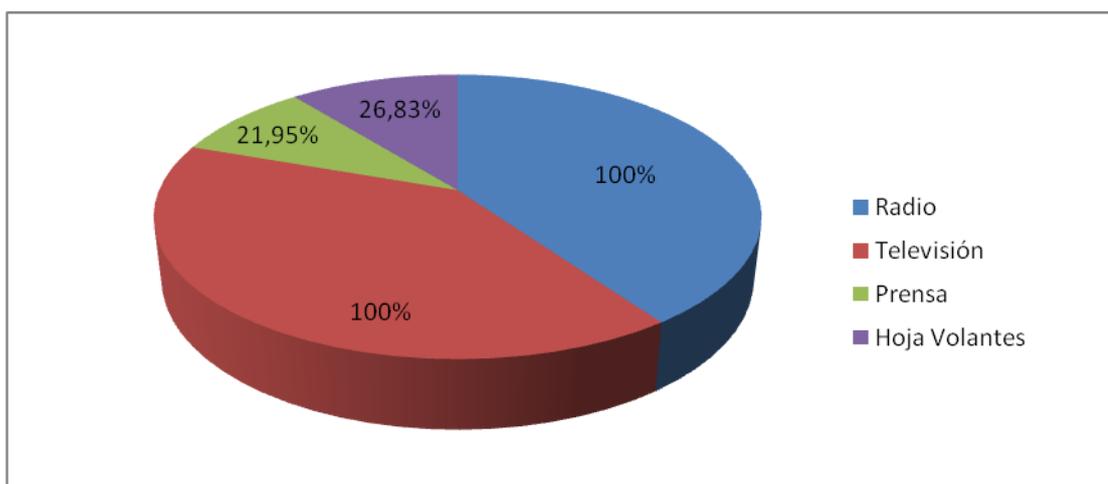
10. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría que se dé a conocer esta Escuela de Fútbol?

CUADRO N° 12 Medios de comunicación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	TOTAL FRE.	TOTAL %
Radio	164	100,00%	0	0,00%	164	100%
Televisión	164	100,00%	0	0,00%	164	100%
Prensa	36	21,95%	128	78,05%	164	100%
Hoja Volantes	44	26,83%	120	73,17%	164	100%

FUENTE: Encuestas
 ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 11 Medios de comunicación



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mejor forma para promocionar o dar a conocer a un producto o servicio a la sociedad es a través de los medios de comunicación, entonces la implementación de la escuela de fútbol en la ciudad de Zaruma se dará a conocer a través de los medios de comunicación locales que más sobresalen como son radios (“Súper Fuego” y “Samanta Stéreo”) y por televisión por medio de “ZU TV Canal”; de esa manera el pueblo Zarumeño tendrá conocimiento de la existencia de esta empresa.

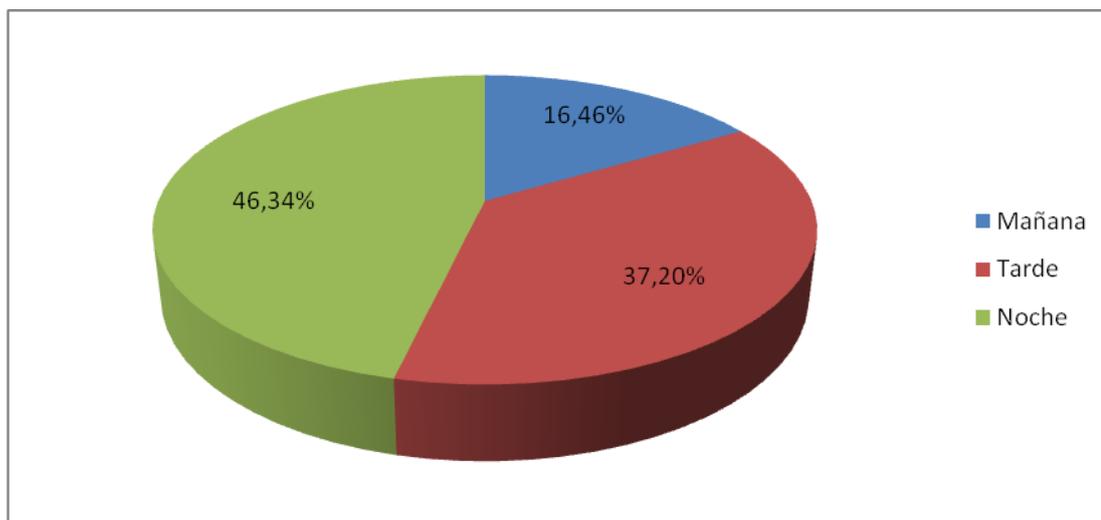
11. Si en la pregunta anterior escogió radio o televisión, en que horario le gustaría escucharla:

CUADRO N° 13 Horario para escuchar la publicidad

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	TOTAL FRE.	TOTAL %
Mañana	27	16,46%	137	83,54%	164	100%
Tarde	61	37,20%	103	62,80%	164	100%
Noche	76	46,34%	88	53,66%	164	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 12 Horario para escuchar la publicidad



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En cuanto al horario para escuchar la publicidad y dar a conocer la escuela de fútbol a la ciudad de Zaruma, se lo realizará por medio de la radio y televisión en el horario de la tarde y noche ya que son los porcentajes que más sobresalen en la gráfica; en la mañana no se lo haría porque no acostumbran a escuchan mucho estos medios de comunicación motivo por el cual salen de sus hogares a realizar sus actividades diarias.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

SERVICIO PRINCIPAL

ESCUELA DE FÚTBOL “ZARUMA SPORT”

La creación de una escuela de fútbol en la ciudad de Zaruma, está comprometida en formar a los niños varones de 6 a 12 años de edad, a partir de la práctica del FÚTBOL, la recreación y el buen aprovechamiento del tiempo libre, en espera de alcanzar resultados útiles para la sociedad, caracterizándose por la búsqueda permanente de la excelencia deportiva y la apropiación de valores ciudadanos comprometidos con la salud, el bienestar social, el respeto, la tolerancia, la equidad, la justicia y el progreso humano.

DEMANDANTES

Los demandantes o usuarios del servicio de la Escuela de Fútbol, será el segmento de niños varones Zarumeños entre los 6 a 12 años de edad, asimismo, está dirigido a las cabezas de familia de ciudad de Zaruma Provincia de El Oro.

SERVICIO SUSTITUTO

El producto sustituto para el servicio de la escuela de fútbol “**Zaruma Sport**”, es la otra escuela de fútbol ya existente en esta ciudad llamada “Liga Deportiva Cantonal de Zaruma”

ESTUDIO DE LA DEMANDA

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial, la representa la totalidad de la población de niños varones de 6 a 12 años de edad de la ciudad de Zaruma, la cual es de 902 niños (censo 2010); información obtenida en la página del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC).

Para determinar la proyección de la demanda potencial se consideró la tasa de crecimiento de la población de la ciudad de Zaruma que es de 0,32% anual.

CUADRO N° 14 DEMANDA POTENCIAL

PERIODO	AÑO	DEMANDA POTENCIAL 100%
0	2010	902
1	2011	905
2	2012	908
3	2013	911
4	2014	914
5	2015	917
6	2016	919
7	2017	922

FUENTE: Página del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)

ELABORACIÓN: El Autor

$$Pa = Po(1 + i)^n$$

$$Pa = 902(1 + 0.0032)^1$$

$$Pa = 905$$

DEMANDA REAL

La demanda real de este proyecto, comprende aquellos niños varones que van desde los 6 a 12 años de edad, los cuales practican el fútbol, la misma que está representada por 902 niños que constituyen el 100% de la población de cabezas de familia encuestada (pregunta 4).

CUADRO N° 15 DEMANDA REAL

PERIODO	AÑO	DEMANDA POTENCIAL 100%	DEMANDA REAL 100%
0	2010	902	902
1	2011	905	905
2	2012	908	908
3	2013	911	911
4	2014	914	914
5	2015	917	917
6	2016	919	919
7	2017	922	922

FUENTE: Cuadro N° 14

ELABORACIÓN: El Autor

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva para este proyecto es la población de niños varones de 6 a 12 años de edad que están dispuestos a utilizar nuestro servicio, la misma que está representada por un 80,79% que equivale a 729 niños (pregunta 10).

CUADRO N° 16 DEMANDA EFECTIVA

PERIODO	AÑO	DEMANDA POTENCIAL 100%	DEMANDA REAL 100%	DEMANDA EFECTIVA 80,79%
0	2010	902	902	729
1	2011	905	905	731
2	2012	908	908	734
3	2013	911	911	736
4	2014	914	914	738
5	2015	917	917	741
6	2016	919	919	742
7	2017	922	922	745

FUENTE: Cuadro N° 15

ELABORACIÓN: El Autor

ESTUDIO DE LA OFERTA

Luego de haber realizar el estudio de la demanda y conocido quienes serán los demandantes de la escuela de fútbol "**Zaruma Sport**", se procederá a efectuar el estudio de la oferta lo cual permitirá conocer quiénes son los competidores y cuál es la posición que estos ocupan en el mercado.

La competencia u ofertante para la escuela de fútbol "**Zaruma Sport**" es la "Liga Deportiva Cantonal Zaruma" escuela de fútbol ubicada en esta ciudad, empresa dedicada a brindar el servicio de enseñanza y aprendizaje de fútbol a niños de este sector.

Para realizar el estudio de la oferta se toma en cuenta la demanda efectiva del proyecto, a la cual se le aplica el 53,20% porcentaje que corresponde al ofertante de escuela de fútbol denominada "Liga Deportiva Cantonal Zaruma", tal como se sustenta en el cuadro No. 9 de las encuestas aplicadas a las cabezas de familia de la ciudad de Zaruma.

CUADRO N° 17 OFERTA

PERIODO	AÑO	DEMANDA EFECTIVA 80,79%	OFERTA 53,20%
0	2010	729	388
1	2011	731	389
2	2012	734	390
3	2013	736	392
4	2014	738	393
5	2015	741	394
6	2016	742	395
7	2017	745	396

FUENTE: Cuadro N° 16

ELABORACIÓN: El Autor

BALANCE OFERTA – DEMANDA

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

CUADRO N° 18 DEMANDA INSATISFECHA

PERIODO	AÑO	DEMANDA EFECTIVA 80,79%	OFERTA 53,20%	DEMANDA INSATISFECHA 46,80%
0	2010	729	388	341
1	2011	731	389	342
2	2012	734	390	343
3	2013	736	392	344
4	2014	738	393	346
5	2015	741	394	347
6	2016	742	395	347
7	2017	745	396	349

FUENTE: Cuadro N° 17

ELABORACIÓN: El Autor

PLAN COMERCIAL

Realizar un análisis del plan comercial, es de vital importancia para la realización del proyecto, puesto que nos permite llegar hacia los usuarios para satisfacer sus necesidades.

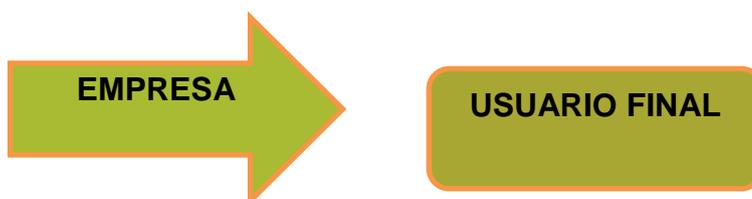
Logotipo de la Empresa:



Características del Servicio:

- ✓ La empresa, contará con personal altamente calificado para el entrenamiento de los niños en la formación de fútbol.
- ✓ La empresa “**Zaruma Sport**”, se dedicará a la formación de fútbol de los niños varones de 6 a 12 años de edad esta ciudad.
- ✓ La empresa trabajará 5 días a la semana de lunes a viernes por las tarde 3 jornadas diarias de 2 horas cada una, en el horario de 14h00 a 16h00; 16h00 a 18h00 y de 18h00 a 20h00.

Canal de Comercialización:



El canal de comercialización del servicio de la escuela de fútbol será de forma directa (empresa – usuario final); el cual consiste en brindar un servicio de escuela de fútbol para los niños varones de 6 a 12 años de edad de la ciudad de Zaruma.

Campaña Publicitaria:

La publicidad se realizará a través de las radios de la localidad (Radio Súper Fuego y Radio Samanta Stéreo); en espacio de 30 segundos por cada spots o cuña publicitaria, durante los programas de la radio.

Asimismo se dará a conocer a la empresa por medio de "ZU TV Canal", en la tarde y noche durante los programas deportivos los días lunes, miércoles y viernes.

CUADRO N° 19 Plan de Publicidad

MEDIO DE COMUNICACIÓN	N° DE CUÑAS DIARIAS	N° DE CUÑAS MENSUALES	TIEMPO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (mensual)
Radio "Súper Fuego"	2	40	30 seg.	1,75	70,00
Radio "Samanta Stéreo"	2	40	30 seg.	1,50	60,00
ZU TV Canal	2	24	30 seg.	3,00	72,00
TOTAL					202,00

FUENTE: Radios (Súper Fuego, Samanta Stéreo) y ZU TV Canal

ELABORACIÓN: El Autor

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos básicos para el proceso de producción, considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

Este estudio permite diseñar técnicamente la utilización óptima de los recursos necesarios para la elaboración del proceso del servicio y brindar de esa forma un servicio de calidad.

Tamaño y Localización

Tamaño

Capacidad Instalada

La prestación del servicio de la escuela de fútbol "**Zaruma Sport**" es mensual, por lo tanto, la unidad de medida de demandantes será por mes, es por ello que la empresa contará con 90 demandantes o alumnos mensualmente.

Para determinar la capacidad instalada de la empresa, se multiplicalos 90 niños(alumnos) por los 12 meses del año, tal como se indica en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 20 Capacidad Instalada

Capacidad Instalada = $90 * 12 = 1.080$ Alumnos anuales

PERIODO	AÑO	NO. DE ESTUDIANTES DIARIOS/MENSUALES	NO. DE MESES	CAPACIDAD INSTALADA
0	2012	90	12	1.080 Alumnos
1	2013	90	12	1.080 Alumnos
2	2014	90	12	1.080 Alumnos
3	2015	90	12	1.080 Alumnos
4	2016	90	12	1.080 Alumnos
5	2017	90	12	1.080 Alumnos

FUENTE: Investigación Propia

ELABORACIÓN: El Autor

Capacidad Utilizada

La capacidad utilizada de formación y producción futbolística, va de acuerdo tanto de la disponibilidad del capital de trabajo como de la infraestructura deportiva o de la cancha de fútbol.

La escuela de fútbol **“Zaruma Sport”** arrendará al Ilustre Municipio de Zaruma, las canchas ubicadas en el barrio Reinaldo Espinoza para sus labores técnicas de enseñanza del fútbol.

Para determinar la capacidad utilizada se tiene previsto trabajar matriculando en forma mensual a los niños (alumnos) que requieran del servicio de la escuela de fútbol; por lo tanto, la capacidad utilidad de la empresa será su misma capacidad instalada; tal como se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 21 Capacidad Utilizada

Capacidad Instalada = $90 * 12 = 1.080$ Alumnos anuales

PERIODO	AÑO	NO. DE ESTUDIANTES DIARIOS/MENSUALES	NO. DE MESES	CAPACIDAD INSTALADA
0	2012	90	12	1.080 Alumnos
1	2013	90	12	1.080 Alumnos
2	2014	90	12	1.080 Alumnos
3	2015	90	12	1.080 Alumnos
4	2016	90	12	1.080 Alumnos
5	2017	90	12	1.080 Alumnos

FUENTE: Investigación Propia
 ELABORACIÓN: El Autor

Cabe indicar que la escuela de fútbol **“Zaruma Sport”** trabajará 5 días a la semana de lunes a viernes por las tardes, en 3 jornadas diarias de 2 horas cada una, con 30 estudiantes cada jornada dando un total de 90 estudiantes diarios, en el horario de 14h00 a 16h00; 16h00 a 18h00 y de 18h00 a 20h00.

Localización

Macrolocalización

La escuela de fútbol **“Zaruma Sport”**, estará ubicada en Sudamérica, en el Ecuador, en la zona siete, en la provincia de El Oro, en la ciudad de Zaruma.

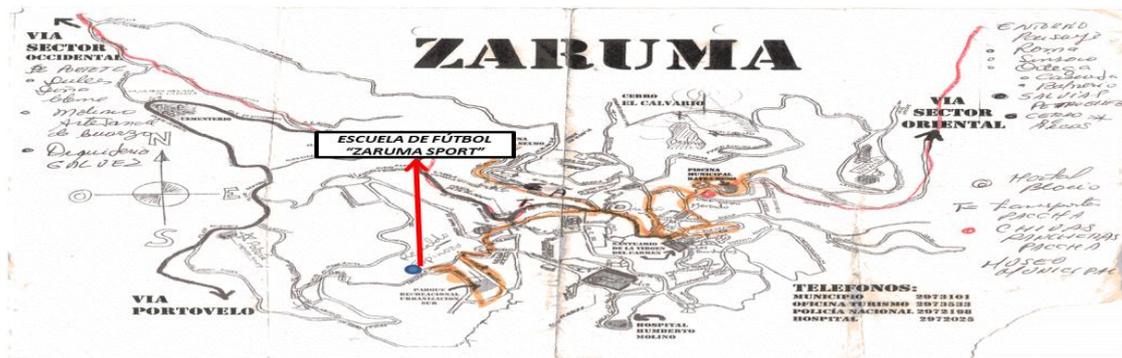
GRÁFICA N° 13



Microlocalización

La escuela de fútbol “Zaruma Sport”, se encuentra ubicada al Suroeste de la ciudad de Zaruma, en el barrio Reinaldo Espinoza, en la calle Reinaldo Espinoza entre calle El Bebé y Limoncito en las canchas de la Reinando Espinosa a lado de la Fiscalía de El Oro Zaruma.

GRÁFICA N° 14 Croquis de la empresa



Factores de Localización

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que puedes influir en la decisión final, por tal motivo esta empresa se encuentra ubicada en un lugar estratégico, en donde se encuentran unas excelentes vías de comunicación para llegar hasta esta empresa, además una buena infraestructura física y mano de obra calificada eficiente y eficaz para la preparación y formación de la niñez Zarumeña en la perfección del fútbol.

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto permite acoplar los recursos físicos para relacionarlos con la parte técnica, es decir, tiene que ver con el equipamiento del proyecto.

Infraestructura Física

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

Distribución en la Planta

Para un mejor rendimiento en el desempeño de la empresa, se cree conveniente la siguiente distribución de la planta, para ahorrar tiempo, espacio y dinero.

GRÁFICA N° 16



Proceso de Servicio.

1. **Inscripción de los alumnos:** Los interesados deberán acercarse a las oficinas de la empresa para realizar la inscripción de los niños.
2. **Ingreso a la cancha de fútbol:** Se procederá a realizar la entrada a las cancha de fútbol conjuntamente con el director técnico de la escuela.
3. **Práctica de Fútbol:** Se llevará a cabo enseñanza y aprendizaje del fútbol a los alumnos por parte del director técnico.
4. **Conclusiones de la práctica de fútbol:** Conjuntamente el director técnico con los alumnos se plantearán las conclusiones a las que se ha llegado durante la práctica de fútbol.
5. **Salida de los alumnos:** Luego de 2 horas de práctica de fútbol los usuarios de este servicio retornaran a sus domicilios.

Diagrama de Flujo del Servicio.

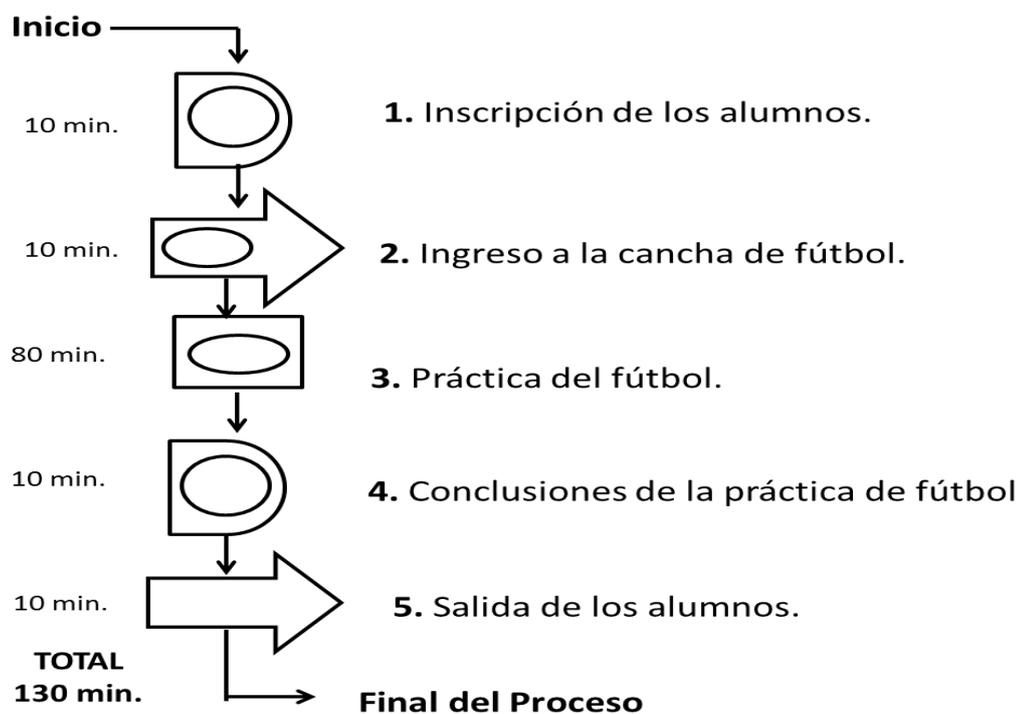
Nos permiten determinar las actividades que se realizan durante el proceso de servicio y el tiempo necesario para realizarlos, para lo cual se utiliza la siguiente simbología:

CUADRO N° 22

SÍMBOLOS	DENOMINACIÓN	RESULTADO
○	Operaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Produce o cumple un cometido
➡	Transportes	<ul style="list-style-type: none"> • Se mueve
□	Inspecciones	<ul style="list-style-type: none"> • Examina, identifica, comprueba
D	Espera	<ul style="list-style-type: none"> • Verifica

FUENTE: Investigación Propia
 ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICA N° 17 Diagrama de Flujo del Servicio.



DISEÑO ORGANIZACIONAL

El presente estudio organizacional indica cómo estará conformada la empresa de una manera legal y empresarial.

La empresa estará conformada por dos personas la cual consolidará su capital para iniciar sus actividades comerciales y a la vez obtener una rentabilidad.

La presente empresa estará constituida como una compañía de responsabilidad limitada cuya razón social será **“Zaruma Sport”**CIA.LTDA., ubicada en la ciudad de Zaruma, en el barrio Reinaldo Espinoza, al suroeste de la ciudad, en la calle Reinaldo Espinoza entre la calle El Bebé y Limoncito de la ciudad de Zaruma, destinada a la formación y aprendizaje de la niñez Zarumeña en la perfección del fútbol, con la finalidad de satisfacer las necesidades y exigencias de los usuarios y obtener un beneficio económico por este servicio.

La empresa tiene una vida útil de cinco años dentro de los cuales se cumplirá con todos los requerimientos legales y se tratará de satisfacer las necesidades de los usuarios brindando hacia ellos un servicio eficiente y de calidad en la formación y perfeccionamiento en el fútbol de los niños de esta ciudad.

La empresa contará con personal administrativo que posee los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para lograr los objetivos planteados y alcanzar la meta propuesta; además contará con directores técnicos profesionales lo cual contribuirá a que brinden un servicio eficiente y de calidad para la niñez Zarumeña.

Base Legal

La empresa para cumplir con eficiencia sus actividades requiere de una estructura vertical, en donde todas sus obligaciones y decisiones recaen sobre la gerencia. La junta general de socios está constituida por dos integrantes; uno de ellos será el gerente-administrador de la empresa. La empresa cuenta con un área administrativa (gerente y secretaria-contadora)

Estructura Organizativa.

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades

a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos especialmente el talento humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

NIVELES JERÁRQUICOS DE AUTORIDAD

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

Nivel Legislativo-Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y los reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre Junta General de Socios. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos, y el presidente.

Nivel Ejecutivo

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

Nivel Asesor

Normalmente constituye este nivel el órgano destinado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones, lo conforma el asesor jurídico cuya función es aconsejar e informar lo que se refiere a materia legal, cabe señalar que este nivel es temporal y no tiene fuerza de mando.

Nivel Auxiliar o de Apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa. Su grado de autoridad es mínimo y su

responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivos. En el caso de esta empresa este nivel está conformado por la secretaria - contadora.

Nivel Operativo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. Es decir, son todos los departamentos que se encargan de la marcha operativa de la empresa.

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Señor Notario:

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada **Escuela de Fútbol "Zaruma Sport" Cía. Ltda.**

En la Ciudad de Zaruma, provincia de El Oro, hoy veinte y uno de mayo del 2012, ante el notario quinto de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente compañía limitada; de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.-Otorgantes: Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada los señores: Juan Nery Asanza Guamán, con cédula N° 0704346816; Marlon Javier Castillo Loayza, con cédula N° 0704018937; de nacionalidad Ecuatoriana, mayores de edad, legalmente capaces, domiciliados en esta ciudad y quienes comparecen por sus propios derechos.

SEGUNDA.- Los comparecientes convienen en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Escuela de Fútbol "**Zaruma Sport**" Cía. Ltda., que se registrará por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.- Estatuto de la Compañía Responsabilidad Limitada Escuela de Fútbol "**Zaruma Sport**" Cía. Ltda.

Capítulo Primero

NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

Artículo Uno.- La Compañía llevará el nombre de Escuela de Fútbol“**Zaruma Sport**” **Cía. Ltda.**

Artículo Dos.-El domicilio de la compañía es la ciudad de Zaruma, provincia de El Oro, ubicada al suroeste de la ciudad, en el barrio Reinaldo Espinoza, en la calle Reinaldo Espinoza entre calle El Bebé y Limoncito.

Artículo Tres.- La compañía tiene como objeto social es la formación y aprendizaje de la niñez Zarumeña en la perfección del fútbol.

Artículo Cuatro.-El plazo de duración de la compañía es de 5 años, contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en la ley y en este estatuto.

Capitulo Segundo

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.

Artículo Cinco.- La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta General de los Socios.

Artículo Seis.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas o utilidades, por capitalización de la reserva por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

Artículo Siete.-La compañía puede reducir el capital social por resolución de la Junta general de socios, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la ley.

Artículo Ocho.- La compañía entregara a cada socio el certificado de aprobación que le corresponde.

Dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del socio o propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de consecución, notaria en que se otorgó, fecha y número de la inscripción en el registro mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del gerente – administrador de la compañía .

Artículo Nueve.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitará por escrito al gerente - administrador la emisión de un duplicado del mismo.

Artículo Diez.- Las participaciones en esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.

Artículo Once.- Las participaciones de los socios en esta compañía son transmisibles por herencia, con forme a la ley.

Capítulo Tercero

DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.

Artículo Doce.- Son obligaciones de los socios:

Las que señalan la ley de compañías.

Cumplir las funciones y actividades deberes que les asignase la Junta General de socios, el gerente - administrador de la compañía.

Cumplir con las aportaciones implementarias en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta General de socios.

Las demás que señale este estatuto.

Artículo Trece.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder.

A elegir y ser elegido para los organismos de administración y fiscalización.

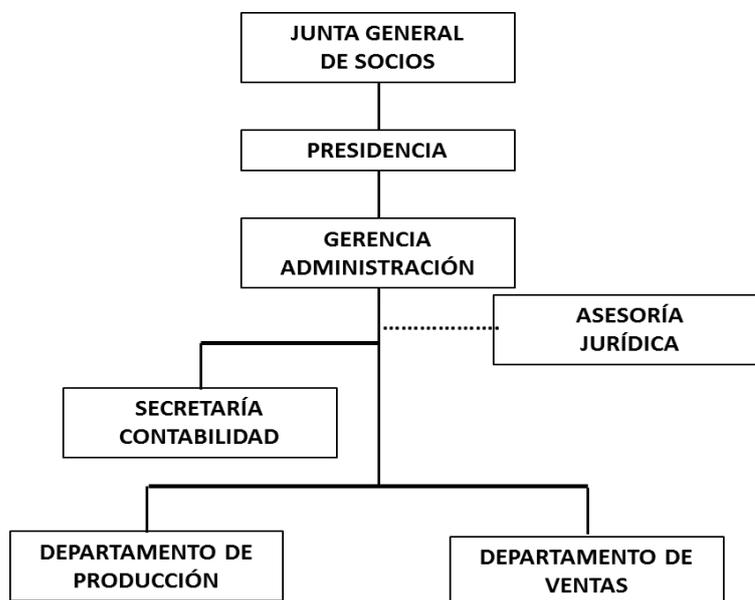
A percibir las utilidades o beneficios a prorrata de las participaciones pagadas, lo mismo respecto del acervo social, de producirse las liquidaciones.

Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

ORGANIGRAMAS

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

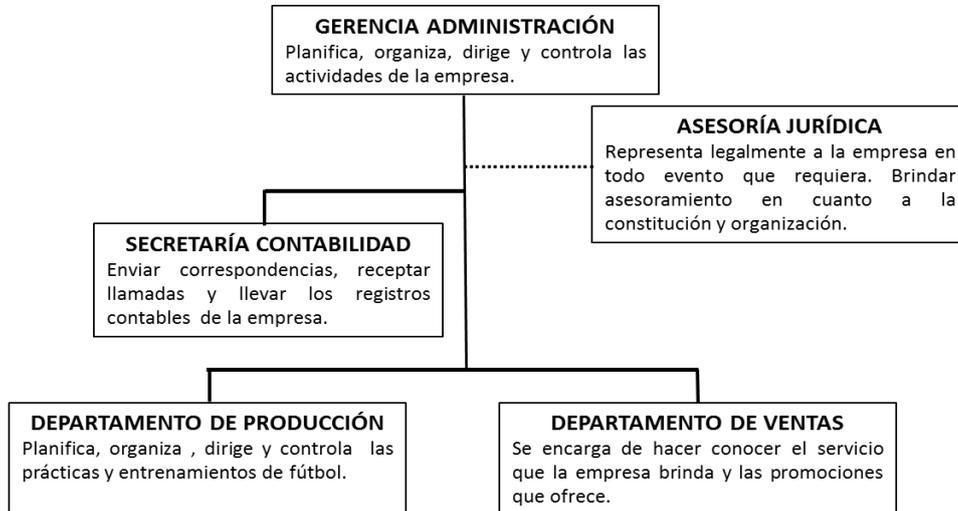
GRÁFICA N° 18 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL PROPUESTO



FUENTE: Investigación Propia
ELABORACIÓN: El Autor

Organigrama Funcional. Se detalla las funciones del personal de la empresa.

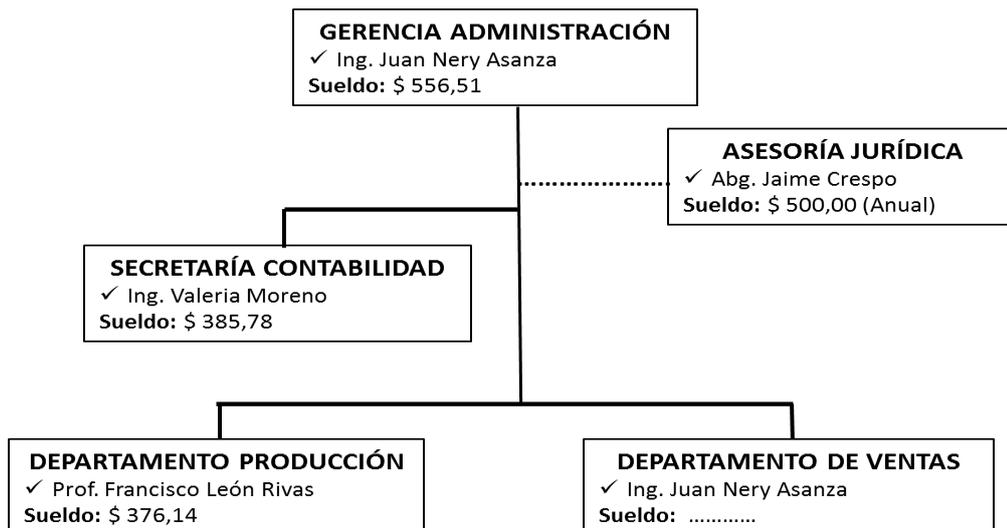
GRÁFICA N° 19 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



FUENTE: Investigación Propia
ELABORACIÓN: El Autor

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

GRÁFICA N° 20 ORGANIGRAMA POSICIONAL



FUENTE: Investigación Propia
ELABORACIÓN: El Autor

MANUALES

MANUAL DE FUNCIONES

Este sirve para que cada empleado conozca las funciones que debe desempeñar y así la empresa lleve a cabo sus actividades comerciales.

CUADRO N° 23 Manualdefuncionesparael puesto delGerente - Administrador

 CÓDIGO:	001
TÍTULO DEL PUESTO:	Gerente - Administrador
UBICACIÓN:	Nivel Ejecutivo
SUPERIOR INMEDIATO:	Junta general de Socios
SUPERVISA A:	Todo el personal
NATURALEZA DEL TRABAJO	Operativizar el proceso administrativo en el ámbito de la gestión empresarial.
FUNCIONES: Principales: <ul style="list-style-type: none">✓ Legislar las actividades de la empresa, dictar y aprobar políticas.✓ Planificar lo que va a realizar la empresa.✓ Organizar los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas.✓ Ejecutar los planes de acciones trazados.✓ Coordinar el desenvolvimiento del personal. Secundarias: <ul style="list-style-type: none">➤ Presentar informes a los socios.➤ Representar a la empresa en seminarios.➤ Participar en convenciones.	
RESPONSABILIDAD: <ul style="list-style-type: none">❖ Responsable de la supervivencia y crecimiento de la empresa.	
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none">• Ser un buen líder y mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none">❖ Título: Ingeniero Comercial o Ingeniero en Administración de Empresas❖ Experiencia: Ninguna.❖ Edad: Entre 25 a 40 años.❖ Sexo: Masculino	

CUADRO N° 24 Manual de funciones para el puesto del Asesor Jurídico

 <p>CÓDIGO:</p>	002
TÍTULO DEL PUESTO:	Asesor Jurídico (Temporal)
UBICACIÓN:	Nivel Asesor
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente - Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno.
NATURALEZA DEL TRABAJO	Representar legalmente a la empresa.
<p>FUNCIONES: Principales: ✓ Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico. ✓ Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. ✓ Redactar convenios, contratos, poderes y otros documentos de tipo legal.</p>	
<p>RESPONSABILIDAD: ❖ Responsable de tener al día a la empresa en los aspectos legales.</p>	
<p>CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO: • Expone a la empresa las legislaciones y reglamentos en lo que debe regirse.</p>	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS: ❖ Título: Abogado ❖ Experiencia: De 1 a 2 años. ❖ Edad: Entre 30 a 40 años. ❖ Sexo: Masculino.</p>	

CUADRO N° 25 Manual de funciones para el puesto de Secretaria - Contadora

 <p>CÓDIGO:</p>	003
TÍTULO DEL PUESTO:	Secretaria - Contadora
UBICACIÓN:	Nivel de Auxiliar
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente - Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno.
NATURALEZA DEL TRABAJO	Intercambia y archiva información de la empresa y lleva los registros contables de la misma.
<p>FUNCIONES:</p> <p>Principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Llevar las actas de las reuniones de la Junta General de Socios. ✓ Tramitar pedidos u órdenes de su jefe. ✓ Enviar y recibir correspondencia de la empresa. ✓ Atender las llamadas telefónicas. ✓ Revisión de los movimientos contables. ✓ Elaboración de informes contables. ✓ Supervisar y controlar todas las operaciones contables. <p>Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar oficios. ✓ Realizar balances de la empresa. ✓ Supervisa el ingreso por ventas. ✓ Brindar asesoría en aspectos contables y tributarios. 	
<p>RESPONSABILIDAD:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Responsable del equipo de oficina y computación a su cargo. 	
<p>CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa. 	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Título: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría ❖ Experiencia: De 2 años. ❖ Edad: Entre 25 a 30 años. ❖ Sexo: Femenino 	

CUADRO N° 26 Manual de funciones para el puesto de Director Técnico

 <p>CÓDIGO:</p>	004
TÍTULO DEL PUESTO:	Director Técnico
UBICACIÓN:	Nivel Operativo
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente - Administrador
SUPERVISA A:	Alumnos (usuarios del servicio)
NATURALEZA DEL TRABAJO	Planifica, organiza, dirige y controla las prácticas y entrenamientos de fútbol de sus alumnos.
<p>FUNCIONES:</p> <p>Principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificación y ejecución de los programas de entrenamiento. ✓ Seguimiento y control de los alumnos a su cargo. ✓ Análisis de la eficiencia técnica-táctica de sus alumnos durante los entrenamientos. ✓ Realización de programas para la enseñanza y perfeccionamiento técnico-táctico del fútbol en sus alumnos. <p>Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recuperación de los alumnos lesionados. 	
<p>RESPONSABILIDAD:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Responsable de subir el nivel futbolístico a los estudiantes y velar por la seguridad de los mismos. 	
<p>CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa. 	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Título: Director Técnico ❖ Experiencia: Mínima 2 años en funciones análogas ❖ Edad: Entre 30 a 45 años ❖ Sexo: Masculino 	

CUADRO N° 27 Manual de funciones para el puesto de Jefe de Ventas

 <p>CÓDIGO:</p>	005
TÍTULO DEL PUESTO:	Jefe de Ventas
UBICACIÓN:	Nivel Operativo
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente - Administrador
SUPERVISA A:	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	Llevar a cabo la planificación, organización, dirección y control de las actividades que realice en ventas y publicidad del servicio.
<p>FUNCIONES:</p> <p>Principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estructurar el programa y el plan de ventas (promoción del servicio) ✓ Asesorar a la Junta General de Socios sobre sistemas promocionales para la venta del servicio. ✓ Mantener un sistema adecuado de comercialización y presentar informes de ventas del servicio. <p>Secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar un plan presupuestario de ventas. 	
<p>RESPONSABILIDAD:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Responsable de estructurar el programa y plan de ventas (promoción del servicio). 	
<p>CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener liderazgo y mantener buena comunicación con todos los niveles jerárquicos de la empresa. 	
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Título: Ingeniero Comercial o Ingeniero en Administración de Empresas. ❖ Experiencia: De 1 año. ❖ Edad: Entre 25 a 40 años ❖ Sexo: Masculino 	

ESTUDIO FINANCIERO

Inversiones y Financiamiento

Inversiones: Para que la empresa empiece su actividad comercial es necesario contar con activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Inversiones de Activos Fijos: Son aquellas inversiones que realiza la empresa tales como: vehículos, equipo de oficina, muebles y enseres, equipo de cómputo, etc.

Equipo de oficina. Son los instrumentos que se van a utilizar en el área administrativa, dentro de los cuales se ha tomado en cuenta dos teléfono fax y una calculadora; los cuales suman un precio total de \$ 110,00.

CUADRO N° 29 PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA

Elemento	Unidad De Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Teléfono Fax	Unidad	50,00	2	100,00
Calculadora	Unidad	10,00	1	10,00
TOTAL				110,00

FUENTE: Celcos
ELABORACIÓN: El Autor

Muebles y Enseres. Son todos los muebles que se van a utilizar en el departamento administrativo para el normal funcionamiento de la empresa, con un total de \$ 555,00.

CUADRO N° 30 PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Silla giratoria	Unidad	50,50	2	101,00
Escritorio Ejecutivo	Unidad	150,00	1	150,00
Escritorio Pequeño	Unidad	100,00	1	100,00
Sillas de Espera (Plásticas)	Unidad	6,00	4	24,00
Archivadora de 5 gavetas	Unidad	90,00	2	180,00
TOTAL				555,00

FUENTE: Mueblería San José
ELABORACIÓN: El Autor

Equipo de Computación. Es una herramienta indispensable para realizar las actividades administrativas de la empresa, este equipo nos permitirá minimizar costos y tiempo para maximizar rendimientos, teniendo un costo total de \$ 1.600,00.

CUADRO N° 31 PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Computador de mesa	Unidad	800,00	2	1.600,00
TOTAL				1.600,00

FUENTE: Master PC

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 32 RESUMEN DE ACTIVO FIJO

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Equipo de Oficina	110,00
Muebles y Enseres	555,00
Equipo de Cómputo	1.600,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	2.265,00

FUENTE: Cuadro N° 29 – 30- 31

ELABORACIÓN: El Autor

Inversiones en Activos Diferidos: Es el conjunto de bienes de propiedad de la empresa y se los debe cancelar por adelantado como son:

CUADRO N° 33 PRESUPUESTO DE ACTIVOS DIFERIDOS

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Estudio Preliminar	Unidad	800,00	1	800,00
Constitución de la Empresa	Unidad	500,00	1	500,00
Permiso de Funcionamiento	Unidad	250,00	1	250,00
TOTAL				1.550,00

FUENTE: Ilustre Municipio de Zaruma

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 34 RESUMEN DE ACTIVO DIFERIDO

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Estudio Preliminar	800,00
Constitución de la Empresa	500,00
Permiso de Funcionamiento	250,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	1.550,00

FUENTE: Cuadro N° 33

ELABORACIÓN: El Autor

Capital de Trabajo, Activo Circulante, Capital de Operación: Está representado por el capital adicional con lo que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa.

✓ **COSTO DE PRODUCCIÓN:**

Arriendo. En vista de que no se tiene canchas propias se cree conveniente arrendar una cancha de fútbol, la misma que debe encontrarse en condiciones perfectas para la preparación de fútbol de los niños; su costo es de \$ 150,00 mensuales y \$ 1.800,00 anuales.

CUADRO N° 35 PRESUPUESTO DE ARRIENDO

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
Arriendo Cancha	Unidad	150,00	1	150,00
TOTAL MENSUAL				150,00
TOTAL ANUAL				1800,00

FUENTE: Investigación Propia

ELABORACIÓN: El Autor

Insumos Directos. Son los elementos indispensables que permiten la prestación del servicio de enseñanza de fútbol a los niños, los cuales tienen un costo de \$ 1.435,00.

CUADRO N° 36 PRESUPUESTO DE INSUMOS DIRECTOS

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Balones Mikasa N° 4 y 5	Unidad	35,00	30	1.050,00
Arcos Movibles	Unidad	30,00	4	120,00
Conos Pequeños	Unidad	3,00	12	36,00
Chalecos	Unidad	2,50	90	225,00
Pitos	Unidad	1,00	4	4,00
TOTAL				1.435,00

FUENTE: Casa Deportiva Aries

ELABORACIÓN: El Autor

Mano de Obra Directa. Son aquellas personas que intervienen directamente para brindar el servicio, las remuneraciones se encuentran establecidas de acuerdo a las leyes laborales que rigen en el país para cada sector de la economía, en este caso tenemos al entrenador técnico que ganará \$ 376,14 mensuales y 4.513,68 anuales.

CUADRO N° 37 ROL DE PAGOS

Cargo	Remuneración	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS 12,15 %	Ingreso Total
Entrenador	292,00	24,33	24,33	35,478	376,14

FUENTE: Ministerio de Trabajo e IESS

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 38 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Entrenador	Unidad	376,14	1	376,14
TOTAL MENSUAL				376,14
TOTAL ANUAL				4.513,68

FUENTE: Cuadro N° 37

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 39 RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Arriendo	150,00
Insumos Indirectos	1435,00
Mano de Obra Directa	376,14
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	1961,14

FUENTE: Cuadros N° 35 -36-37

ELABORACIÓN: El Autor

✓

COSTOS DE OPERACIÓN:

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Energía Eléctrica. Constituye la energía que se va a utilizar en el área administrativa, tal como se indica en el cuadro siguiente; el cual tendrá un costo de \$ 5,60 mensuales y \$ 67,20 anuales.

CUADRO N° 40 PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Consumo de Energía Eléctrica	Kw/h	0,08	70	5,60
TOTAL MENSUAL				5,60
TOTAL ANUAL				67,20

FUENTE: Corporación Nacional de Electricidad - Zaruma.

ELABORACIÓN: El Autor

Agua Potable. Líquido vital que sirve para el consumo humano. Sustancia cuyas moléculas están formadas por la combinación de un átomo de oxígeno y dos de hidrógeno, líquida, inodora, insípida e incolora, su costo es \$ 3,90 mensual y \$ 46,80 anuales.

CUADRO N° 41 PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Consumo de Agua Potable	m ³	0,26	15	3,90
TOTAL MENSUAL				3,90
TOTAL ANUAL				46,80

FUENTE: Ilustre Municipio de Zaruma

ELABORACIÓN: El Autor

Arriendo. En vista de que no se tiene un terreno propio para ubicar la empresa se ha creído conveniente arrendar un local, el mismo que debe encontrarse en perfecta ubicación y en las mejores condiciones para el correcto funcionamiento de la empresa, su costo es de \$ 120,00 mensuales y \$ 1.400,00 anuales.

CUADRO N° 42 PRESUPUESTO DE ARRIENDO

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Arriendo del Local	Unidad	120,00	1	120,00
TOTAL MENSUAL				120,00
TOTAL ANUAL				1.440,00

FUENTE: Investigación Propia

ELABORACIÓN: El Autor

Servicio Telefónico. Constituye el servicio que oferta la Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT) para hacer más eficientes las actividades comunicativas, que tiene un costo de \$ 19,00 mensuales y \$ 228,00 anuales.

CUADRO N° 43 PRESUPUESTO DE SERVICIO TELEFÓNICO

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Consumo de Teléfono	Minuto	0,19	100	19,00
TOTAL MENSUAL				19,00
TOTAL ANUAL				228,00

FUENTE: Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT)

ELABORACIÓN: El Autor

Servicio de Internet.

CUADRO N° 44 PRESUPUESTO DE SERVICIO DE INTERNET

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Consumo de Internet	Minuto	0,05	400	20,00
TOTAL MENSUAL				20,00
TOTAL ANUAL				240,00

FUENTE: Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT)

ELABORACIÓN: El Autor

Materiales de Oficina. Son todos los bienes que servirán para llevar a efecto las actividades de la oficina, su costo es de \$ 18,54 mensuales y \$ 222,50 anuales.

CUADRO N° 44 PRESUPUESTO DE MATERIALES DE OFICINA

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Resma de Papel Bond	Unidad	4,00	4	16,00
Bloque de Facturas	Unidad	4,00	1	4,00
Bloque Nota de Venta	Unidad	2,50	1	2,50
Grapadora	Unidad	1,50	2	3,00
Perforadora	Unidad	1,50	2	3,00
Carpetas Folder	Unidad	0,25	500	125,00
Esferográficos	Unidad	0,25	24	6,00
Lápiz	Unidad	0,15	12	1,80
Borrador	Unidad	0,10	4	0,40
Corrector	Unidad	0,75	2	1,50
Sello	Unidad	5,00	1	5,00
Caja de Grapas	Unidad	1,00	1	1,00
Caja de Clips	Unidad	1,00	1	1,00
Flash Memory	Unidad	10,00	2	20,00
Tinta para Impresora	Unidad	6,00	5	30,00
Estilete	Unidad	0,35	2	0,70
Resaltador	Unidad	0,40	4	1,60
TOTAL ANUAL				222,50
TOTAL MENSUAL				18,54

FUENTE: Gráfica Santiago

ELABORACIÓN: El Autor

Materiales de Aseo. Son aquellos utensilios necesarios para mantener el aseo en la oficina, que tendrá un costo de \$ 11,18 mensuales y \$ 134,20 anuales.

CUADRO N° 46 PRESUPUESTO DE MATERIALES DE ASEO

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Escobas	Unidad	2,00	2	4,00
Trapeadores	Unidad	1,50	2	3,00
Recogedor	Unidad	1,50	2	3,00
Cesto de Basura	Unidad	4,00	5	20,00
Desinfectantes	Galones	4,00	4	16,00
Ambientador	Galones	4,00	4	16,00
Jabón de Tocador	Unidad	0,50	24	12,00
Toallas de Mano	Unidad	1,50	2	3,00
Franela	Unidad	1,00	2	2,00
Dispensador (Papel Higiénico)	Unidad	4,60	12	55,20
TOTAL ANUAL				134,20
TOTAL MENSUAL				11,18

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja

ELABORACIÓN: El Autor

Sueldo Administrativo. Son aquellas personas que intervienen en área administrativa de la empresa, y su costo es de \$ 952,29 mensuales y \$ 11.427,50 anuales.

CUADRO N° 47 ROL DE PAGOS

Cargo	Remuneración	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS 12,15 %	Ingreso Total
Gerente - Administrador	450,00	37,50	24,33	54,68	566,51
Secretaria - Contadora	300,00	25,00	24,33	36,45	385,78

FUENTE: Ministerio de Trabajo e IESS

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 48 PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Gerente-Administrador	Unidad	566,51	1	566,51
Secretaria-Contadora	Unidad	385,78	1	385,78
TOTAL MENSUAL				952,29
TOTAL ANUAL				11.427,50

FUENTE: Cuadro N° 47

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 49 RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Energía Eléctrica	5,60
Agua Potable	3,90
Arriendo	120,00
Servicio Telefónico	19,00
Servicio de Internet	20,00
Materiales de Oficina	18,54
Materiales de Aseo	11,18
Sueldos	952,29
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	1.150,52

FUENTE: Cuadros N° 40 a 47

ELABORACIÓN: El Autor

GASTOS DE VENTAS

Publicidad. La publicidad hace referencia a los medios por los cuales la institución hará conocer los servicios que ofrece, su costo es \$ 16,25 mensual y \$ 195,00 anuales.

CUADRO N° 50 PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

Elemento	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad Requerida	Costo Total
Cuñas Radiales	Unidad	1,50	60	90,00
Spot Televisivo	Unidad	3,50	30	105,00
TOTAL ANUAL				195,00
TOTAL MENSUAL				16,25

FUENTE: Proformas radio Fuego, Samanta Stéreo y canal ZU Canal

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 51 RESUMEN GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Publicidad	16,25
TOTAL GASTOS DE VENTA	16,25

FUENTE: Cuadro N° 48

ELABORACIÓN: El Autor

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Aquí intervienen los resúmenes de costo de producción gastos administrativos y gastos de ventas, dándonos a conocer el total de lo que se invierta en la empresa.

CUADRO N° 52 RESUMEN DE LA INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	RUBRO	VALOR TOTAL
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina	110,00	
Muebles y Enseres	555,00	
Equipo de Cómputo	1.600,00	
TOTAL ACTIVO FIJO		2.265,00
ACTIVO DIFERIDO		
Estudio Preliminar	800,00	
Constitución de la Empresa	500,00	
Permiso de Funcionamiento	250,00	
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		1.550,00
CAPITAL DE TRABAJO		
COSTO DE PRODUCCIÓN		
Arriendo	150,00	
Insumos Indirectos	1.435,00	
Mano de Obra Directa	376,14	
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN		1.961,14
GASTO ADMINISTRATIVO		
Energía Eléctrica	5,60	
Agua Potable	3,90	
Arriendo	120,00	
Servicio Telefónico	19,00	
Servicio de Internet	20,00	
Materiales de Oficina	18,54	
Materiales de Aseo	11,18	
Sueldos	952,29	
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO		1.150,52
GASTOS DE VENTA		
Publicidad	16,25	
TOTAL GASTOS DE VENTA		16,25
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		3.127,91
TOTAL DE LA INVERSIÓN		6.942,91

FUENTE: Cuadros N° 31 – 33 – 39 – 49- 51

ELABORACIÓN: El Autor

Financiamiento

El monto total para la inversión del proyecto es de \$ 6.942,91 dólares, para lo cual el 57%, se aportará con dinero en efectivo cada uno de los socios (dos socios), un valor de \$ 1.971,46 dólares dándonos un total de \$ 3.942,91 dólares, y el otro 43% se financiará en el Banco de Machala, un total de \$ 3.000,00 dólares para 2 años, con el 12% de intereses; lo cual detallamos a continuación:

CUADRO N° 53 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

CAPITAL	PORCENTAJE	MONTO
Capital Propio	57%	3.942,91
Capital Externo	43%	3.000,00
TOTAL DE LA INVERSIÓN	100%	6.942,91

FUENTE: Investigación Propia

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 54 AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Capital: \$ 3.000,00

Plazo: 2 años (Cuotas Semestrales)

Interés: 12% Anual

Año	Semestre	Saldo Inicial	Amortización	Interés	Dividendo Semestral	Dividendo Anual	Saldo Final
1	1	3000,00	750,00	180,00	930,00	1815,00	2250,00
	2	2250,00	750,00	135,00	885,00		1500,00
2	1	1500,00	750,00	90,00	840,00	1635,00	750,00
	2	750,00	750,00	45,00	795,00		0,00

FUENTE: Banco de Machala

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 55 AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO TOTAL	AÑOS	AMORTIZACIÓN
Estudio Preliminar	Unidad	1	800,00	5	160,00
Constitución de la Empresa	Unidad	1	500,00	5	100,00
Permiso de Funcionamiento	Unidad	1	250,00	5	50,00
TOTAL			1.550,00		310,00

FUENTE: Cuadro N° 35

ELABORACIÓN: El Autor

Determinación de Costos

COSTO DE PRODUCCIÓN. Está compuesto por las siguientes cuentas:

Arriendo de Cancha. El valor anual por este elemento asciende a \$ 1.800,00.

Insumos Directos. El valor anual por este concepto asciende a \$ 1.435,00.

Mano de Obra Directa. El valor anual por este elemento asciende a \$ 4.513,68.

COSTO DE OPERACIÓN. Está compuesto por los siguientes rubros:

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Energía Eléctrica. El valor anual por este concepto asciende a \$ 67,20.

Agua Potable. El valor anual por este concepto es de \$ 46,80.

Arriendo. El valor anual por este elemento es de \$ 1.440,00.

Servicio Telefónico. El valor anual por este concepto es de \$ 228,00.

Servicio de Internet. El valor anual por este concepto es de \$ 240,0

Materiales de Oficina. El valor asciende a \$ 222,50 anuales.

Materiales de Aseo. Este valor asciende a \$ 134,20 anuales.

Sueldo Administrativo. Este rubro asciende a \$ 11.427,50 anuales.

DEPRECIACIONES

Las depreciaciones son el desgaste que sufren todos los activos fijos tangibles debido al uso de estos, para su realización se utilizó los datos de la siguiente tabla y la fórmula tal como se indica a continuación:

CUADRO N° 56 TABLA DE DEPRECIACIONES

ELEMENTO	VIDA ÚTIL	PORCENTAJE
Equipo de Oficina	10 años	10%
Muebles y Enseres	10 años	10%
Equipo de Cómputo	3 años	33%

$$\text{DEP} = \text{VALOR ACTUAL} / \text{VIDA ÚTIL}$$

Depreciación de Equipo de Oficina. Los equipos de oficina correspondiente al mobiliario y demás instrumentos de uso cotidiano pierden valor equivalente a su estado físico y como resultado de su uso continuo.

CUADRO N° 57 DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

Año	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	110,00
1	11,00	11,00	99,00
2	11,00	22,00	88,00
3	11,00	33,00	77,00
4	11,00	44,00	66,00
5	11,00	55,00	55,00
6	11,00	66,00	44,00
7	11,00	77,00	33,00
8	11,00	88,00	22,00
9	11,00	99,00	11,00
10	11,00	110,00	0,00

FUENTE: Cuadro N° 29

ELABORACIÓN: El Autor

$$Dp = \frac{\text{Valor Actual}}{\text{Vida Util}}$$

$$Dp = \frac{110,00}{10} = 11,00$$

Depreciación de Muebles y Enseres. Los muebles y enseres pierden valor con el transcurrir del tiempo, a esta cuenta se le adjudica un valor correspondiente a dicho calculo.

CUADRO N° 58 DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Año	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	555,00
1	55,50	55,50	499,50
2	55,50	111,00	444,00
3	55,50	166,50	388,50
4	55,50	222,00	333,00
5	55,50	277,50	277,50
6	55,50	333,00	222,00
7	55,50	388,50	166,50
8	55,50	444,00	111,00
9	55,50	499,50	55,50
10	55,50	555,00	0,00

FUENTE: Cuadro N° 30

ELABORACIÓN: El Autor

$$Dp = \frac{\text{Valor Actual}}{\text{Vida Util}}$$

$$Dp = \frac{555,00}{10} = 55,50$$

Depreciación de Equipo de Computación. Los computadores pierden valor con el transcurrir del tiempo, a esta cuenta se le adjudica un valor correspondiente a dicho calculo

CUADRO N° 59 DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

Año	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	1.600,00
1	533,33	533,33	1066,67
2	533,33	1.066,67	533,33
3	533,33	1.600,00	0,00

FUENTE: Cuadro N° 31

ELABORACIÓN: El Autor

$$Dp = \frac{\text{Valor Actual}}{\text{Vida Util}}$$

$$Dp = \frac{1.600,00}{3} = 533,33$$

GASTOS DE VENTA

Publicidad. El valor anual por este concepto asciende a \$ 195,00.

GASTOS FINANCIEROS

Interés sobre Crédito: El costo por este concepto asciende a \$ 315,00 anuales.

OTROS GASTOS

Amortización de Activos Diferidos: El costo por este concepto asciende a \$ 310,00 anuales.

Amortización del Crédito: El costo por este concepto asciende a \$ 1.500,00 anuales.

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 60 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	RUBRO	VALOR TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN		
Arriendo	1.800,00	
Insumos Indirectos	1.435,00	
Mano de Obra Directa	4.513,68	
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN		7.748,68
COSTO DE OPERACIÓN		
GASTO ADMINISTRATIVO		
Energía Eléctrica	67,20	
Agua Potable	46,80	
Arriendo	1.440,00	
Servicio Telefónico	228,00	
Servicio de Internet	240,00	
Materiales de Oficina	222,50	
Materiales de Aseo	134,20	
Sueldos	1.1427,50	
Dep. de Equipo de Oficina	11,00	
Dep. de Muebles y Enseres	55,50	
Dep. de Equipo de Cómputo	533,33	
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO		14.406,03
GASTOS DE VENTA		
Publicidad	195,00	
TOTAL GASTOS DE VENTA		195,00
GASTOS FINANCIEROS		
Interés sobre Crédito	315,00	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		315,00
OTROS GASTOS		
Amortización del Activo Diferido	310,00	
Amortización del Crédito	1.500,00	
TOTAL OTROS GASTOS		1.810,00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN		16.726,03
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN		24.474,71

FUENTE: Cuadros N° 35 a 59

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 61 CÁLCULO DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	
C.T.P	C.P + C.O
	24.474,71
COSTO DE PRODUCCIÓN	
C.P	Ins.Ind. + MOD
	5.948,68
COSTO DE OPERACIÓN	
C.O	G.Adm + G.Venta + G.Finan. + Otr. Gastos
	16.726,03
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	
C.U.P	C.T.P/N° de Estudiantes (1080)
	22,66
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	
P.V.P	C.U.P * Margen de Utilidad + C.U.P
	27,19

FUENTE: Cuadro N° 60

ELABORACIÓN: El Autor

Presupuestos Proformados

Se realiza la proyección de los valores para los 5 años con el 6,12% de incremento:

CUADRO N° 62 PRESUPUESTOS PROFORMADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN					
COSTO PRIMO					
Arriendo	1.800,00	1.910,16	2.027,06	2.151,12	2.282,77
Insumos Indirectos	1.435,00	1.522,82	1.616,02	1.714,92	1.819,87
Mano de Obra Directa	4.513,68	4.789,92	5.083,06	5.394,14	5.724,27
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	7.748,68	8.222,90	8.726,14	9.260,18	9.826,90
COSTO DE OPERACIÓN					
GASTO ADMINISTRATIVO					
Energía Eléctrica	67,20	71,31	75,68	80,31	85,22
Agua Potable	46,80	49,66	52,70	55,93	59,35
Arriendo	1.440,00	1.528,13	1.621,65	1.720,89	1.826,21
Servicio Telefónico	228,00	241,95	256,76	272,47	289,15
Servicio de Internet	240,00	254,69	270,27	286,82	304,37
Materiales de Oficina	222,50	236,12	250,57	265,90	282,18
Materiales de Aseo	134,20	142,41	151,13	160,38	170,19
Sueldos	11.427,50	12.126,86	12.869,03	13.656,61	14.492,40
Dep. de Equipo de Oficina	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00
Dep. de Muebles y Enseres	55,50	55,50	55,50	55,50	55,50
Dep. de Equipo de Cómputo	533,33	533,33	533,33	533,33	533,33
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	14.406,03	15.250,97	16.147,62	17.099,15	18.108,91
GASTOS DE VENTA					
Publicidad	195,00	206,93	219,60	233,04	247,30
TOTAL GASTOS DE VENTA	195,00	206,93	219,60	233,04	247,30
GASTOS FINANCIEROS					
Interés sobre Crédito	315,00	135,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	315,00	135,00
OTROS GASTOS					
Amortización del Activo Diferido	310,00	310,00	310,00	310,00	310,00
Amortización del Crédito	1.500,00	1.635,00
TOTAL OTROS GASTOS	1.810,00	1.945,00	310,00	310,00	310,00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	16.726,03	17.537,91	16.677,22	17.642,18	18.666,20
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	24.474,71	25.760,81	25.403,36	26.902,37	28.493,11

FUENTE: Cuadro N° 60

ELABORACIÓN: El Autor

Determinación de Ingresos

Costo Unitario de Producción

CUADRO N° 63 COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

Año	Costo Total de Producción	Número de Alumnos	Costo Unitario de Producción
1	24.474,71	1.080	22,66
2	25.760,81	1.080	23,85
3	25.403,36	1.080	23,52
4	26.902,37	1.080	24,91
5	28.493,11	1.080	26,38

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El Autor

Precio de Venta al Público

CUADRO N° 64 PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO (P.V.P)

Año	Costo Unitario de Producción	Margen de Utilidad	Precio de Venta al Público
1	22,66	20%	27,19
2	23,85	22%	29,10
3	23,52	24%	29,17
4	24,91	26%	31,39
5	26,38	28%	33,77

FUENTE: Cuadro N° 63

ELABORACIÓN: El Autor

Ingreso por Ventas

CUADRO N° 65 INGRESO POR VENTAS

Año	Precio de Venta al Público	N° de Alumnos	Ingreso por Ventas
1	30,00	1.080	32.400,00
2	32,00	1.080	34.560,00
3	34,00	1.080	36.720,00
4	36,00	1.080	38.880,00
5	38,00	1.080	41.040,00

FUENTE: Cuadro N° 64

ELABORACIÓN: El Autor

Estado de Pérdidas y Ganancias

En este estado se determina la utilidad que genera este proyecto:

CUADRO N° 66 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	32.400,00	34.560,00	36.720,00	38.880,00	41.040,00
Valor Residual	865,83
Otros Ingresos
TOTAL DE INGRESOS	32.400,00	34.560,00	36.720,00	38.880,00	41.905,83
EGRESOS					
Costo de Producción	7.748,68	8.222,90	8.726,14	9.260,18	9.826,90
Costo de Operación	16.726,03	17.537,91	16.677,22	17.642,18	18.666,20
TOTAL EGRESOS	24.474,71	25.760,81	25.403,36	26.902,37	28.493,11
Utilidad Bruta (I-E)	7.925,29	8.799,19	11.316,64	11.977,63	13.412,72
(-15%) Utilidad Trabajador	1.188,79	1.319,88	1.697,50	1.796,65	2.011,91
Utilidad Ant. Impuestos	6.736,49	7.479,31	9.619,14	10.180,99	11.400,81
(-25%) Impuesto Renta	1.684,12	1.869,83	2.404,79	2.545,25	2.850,20
Utilidad Ant. Reserva	5.052,37	5.609,49	7.214,36	7.635,74	8.550,61
(-10%) Reserva Legal	505,24	560,95	721,44	763,57	855,06
UTILIDAD LÍQUIDA	4.547,13	5.048,54	6.492,92	6.872,17	7.695,55

FUENTE: Cuadro N° 62 y 65

ELABORACIÓN: El Autor

Clasificación de los Costos

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

Costos Fijos:

Se los puede definir como los gastos que se mantienen constantes dentro de ciertos límites que por su naturaleza resultan inversamente proporcionales al volumen de la producción de bienes o de sus ventas.

Costos Variables:

Gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

Costo de Inversión:

Constituye el conjunto de esfuerzo y recursos invertidos con el fin de elaborar un bien o producto.

Factores integrales:

- a. Cierta clase de materiales.
- b. Un número de horas de trabajo-hombre, remunerables.
- c. Maquinaria, herramienta, etc., y un lugar adecuado en el cual se lleva a cabo la producción.

CUADRO N° 67 CLASIFICACIÓN DE COSTOS PARA EL PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			
Arriendo	1.800,00	1.800,00	
Insumos Directos	1.435,00		1.435,00
Mano de Obra Directa	4.513,68	4.513,68	
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	7.748,68		
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTO ADMINISTRATIVO			
Energía Eléctrica	67,20	67,20	
Agua Potable	46,80	46,80	
Arriendo	1.440,00	1.440,00	
Servicio Telefónico	228,00	228,00	
Servicio de Internet	240,00	240,00	
Materiales de Oficina	222,50	222,50	
Materiales de Aseo	134,20	134,20	
Sueldos	11.427,50	11.427,50	
Dep. de Equipo de Oficina	11,00	11,00	
Dep. de Muebles y Enseres	55,50	55,50	
Dep. de Equipo de Cómputo	533,33	533,33	
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	14.406,03		
GASTOS DE VENTA			
Publicidad	195,00	195,00	
TOTAL GASTOS DE VENTA	195,00		
GASTOS FINANCIEROS			
Interés sobre Crédito	315,00	315,00	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	315,00		
OTROS GASTOS			
Amortización del Activo Diferido	310,00	310,00	
Amortización del Crédito	1.500,00	1.500,00	
TOTAL OTROS GASTOS	1.810,00		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	16.726,03		
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	24.474,71	23.039,71	1.435,00

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 68 CLASIFICACIÓN DE COSTOS PARA EL TERCER AÑO

DESCRIPCIÓN	AÑO 3	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			
Arriendo	2.027,06	2.027,06	
Insumos Directos	1.616,02		1.616,02
Mano de Obra Directa	5.083,06	5.083,06	
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	8.726,14		
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTO ADMINISTRATIVO			
Energía Eléctrica	75,68	75,68	
Agua Potable	52,70	52,70	
Arriendo	1.621,65	1.621,65	
Servicio Telefónico	256,76	256,76	
Servicio de Internet	270,27	270,27	
Materiales de Oficina	250,57	250,57	
Materiales de Aseo	151,13	151,13	
Sueldos	12.869,03	12.869,03	
Dep. de Equipo de Oficina	11,00	11,00	
Dep. de Muebles y Enseres	55,50	55,50	
Dep. de Equipo de Cómputo	533,33	533,33	
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	16.147,62		
GASTOS DE VENTA			
Publicidad	219,60	219,60	
TOTAL GASTOS DE VENTA	219,60		
GASTOS FINANCIEROS			
Interés sobre Crédito		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		
OTROS GASTOS			
Amortización del Activo Diferido	310,00	310,00	
Amortización del Crédito		
TOTAL OTROS GASTOS	310,00		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	16.677,22		
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	25.403,36	23.787,34	1.616,02

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 69 CLASIFICACIÓN DE COSTOS PARA EL QUINTO AÑO

DESCRIPCIÓN	AÑO 5	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			
Arriendo	2.282,77	2.282,77	
Insumos Directos	1.819,87		1.819,87
Mano de Obra Directa	5.724,27	5.724,27	
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	9.826,90		
COSTO DE OPERACIÓN			
GASTO ADMINISTRATIVO			
Energía Eléctrica	85,22	85,22	
Agua Potable	59,35	59,35	
Arriendo	1.826,21	1.826,21	
Servicio Telefónico	289,15	289,15	
Servicio de Internet	304,37	304,37	
Materiales de Oficina	282,18	282,18	
Materiales de Aseo	170,19	170,19	
Sueldos	14.492,40	14.492,40	
Dep. de Equipo de Oficina	11,00	11,00	
Dep. de Muebles y Enseres	55,50	55,50	
Dep. de Equipo de Cómputo	533,33	533,33	
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	18.108,91		
GASTOS DE VENTA			
Publicidad	247,30	247,30	
TOTAL GASTOS DE VENTA	247,30		
GASTOS FINANCIEROS			
Interés sobre Crédito		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		
OTROS GASTOS			
Amortización del Activo Diferido	310,00	310,00	
Amortización del Crédito		
TOTAL OTROS GASTOS	310,00		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	18.666,20		
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	28.493,11	26.673,24	1.819,87

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El Autor

Punto de Equilibrio

El punto de Equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos y sirve para:

- ✓ Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- ✓ Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- ✓ Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRIMER AÑO

En función de Ventas. Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que la empresa genera.

En función de la capacidad Instalada.- Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la empresa para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los gastos.

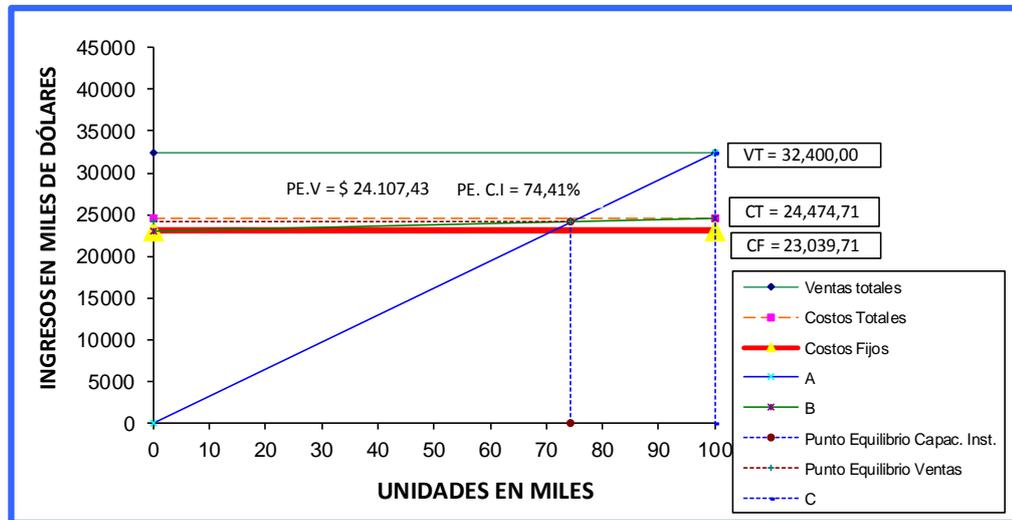
En Función de las ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)} \quad PE = \frac{23.039,71}{1 - (1.435,00 / 32.400,00)} = 24.107,43$$

En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100 \quad PE = \frac{23.039,71}{32.400,00 - 1.435,00} \times 100 = 74,41\%$$

GRÁFICA N° 22



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 74,41%; tiene ventas de 24.107,43 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 74,41% de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menores de 24.107,43 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 74,41% de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de 24.107,43 dólares la empresa comenzará a ganar.

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL TERCER AÑO

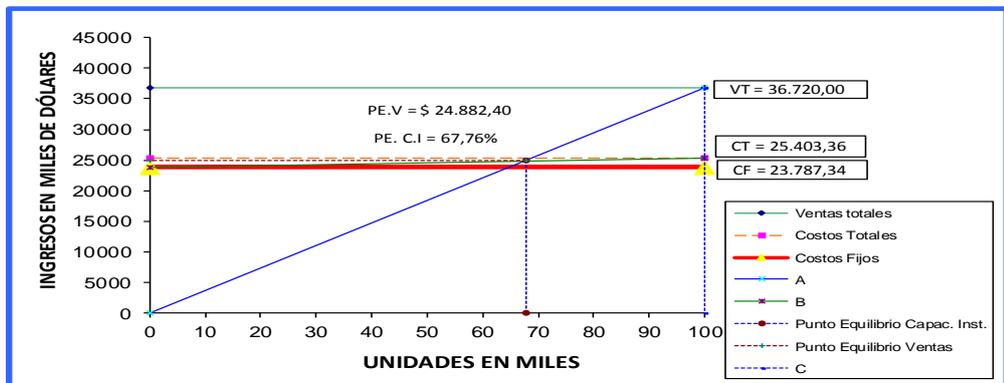
En Función de las ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)} \quad PE = \frac{23.787,34}{1 - (1.616,02 / 36.720,00)} = 24.882,40$$

En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100 \quad PE = \frac{23.787,34}{36.720,00 - 1.616,02} \times 100 = 67,76\%$$

GRÁFICA N° 23



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 67,76%; tiene ventas de 24.882,40 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 67,76% de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menores de 24.882,40 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 67,76% de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de 24.882,40 dólares la empresa comenzará a ganar.

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL QUINTO AÑO

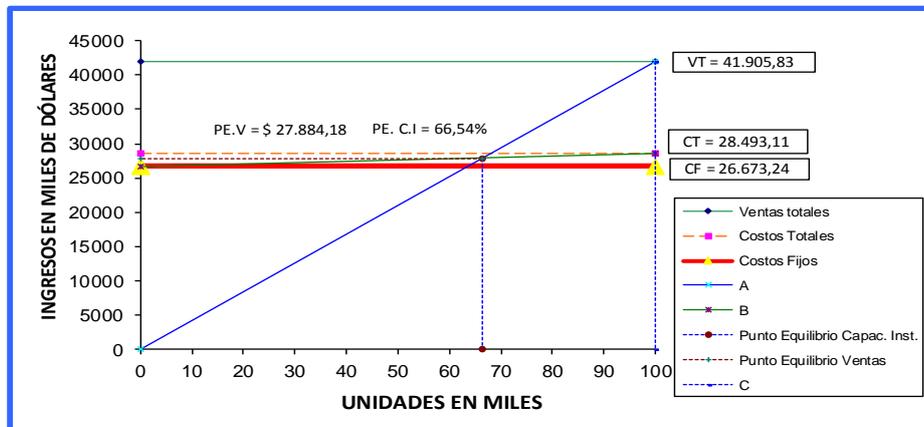
En Función de las ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)} \quad PE = \frac{26.673,24}{1 - (1.819,87 / 41.905,83)} = 27.884,18$$

En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100 \quad PE = \frac{26.673,24}{41.905,83 - 1.819,87} \times 100 = 66,54\%$$

GRÁFICA N° 24



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 66,54%; tiene ventas de 27.884,18 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 66,54% de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menores de 27.884,18 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 66,54% de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de 27.884,18 dólares la empresa comenzará a ganar.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

CUADRO N° 70 FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	32.400,00	34.560,00	36.720,00	38.880,00	41.040,00
Valor Residual	865,83
Otros Ingresos
TOTAL DE INGRESOS	32.400,00	34.560,00	36.720,00	38.880,00	41.905,83
EGRESOS					
Costo de Producción	7.748,68	8.222,90	8.726,14	9.260,18	9.826,90
Costo de Operación	16.726,03	17.537,91	16.677,22	17.642,18	18.666,20
TOTAL EGRESOS	24.474,71	25.760,81	25.403,36	26.902,37	28.493,11
Utilidad Bruta (I-E)	7.925,29	8.799,19	11.316,64	11.977,63	13.412,72
(-15%) Utilidad Trabajador	1.188,79	1.319,88	1.697,50	1.796,65	2.011,91
Utilidad Ant. Impuestos	6.736,49	7.479,31	9.619,14	10.180,99	1.1400,81
(-25%) Impuesto Renta	1.684,12	1.869,83	2.404,79	2.545,25	2.850,20
Utilidad Neta	5.052,37	5.609,49	7.214,36	7.635,74	8.550,61
(+) Depreciaciones	599,83	599,83	599,83	599,83	599,83
(+) Amortización Act. Diferido	310,00	310,00	310,00	310,00	310,00
FLUJO NETO	5.962,20	6.519,32	8.124,19	8.545,58	9.460,44

FUENTE: Cuadro N° 65

ELABORACIÓN: El Autor

Valor Actual Neto (VAN)

Permite medir el valor de la inversión durante la vida útil de la misma.

CUADRO N° 71 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO 12%	VALOR ACTUALIZADO
1	5.962,20	0,89286	5.323,41
2	6.519,32	0,79719	5.197,14
3	8.124,19	0,71118	5.777,76
4	8.545,58	0,63552	5.430,88
5	9.460,44	0,56743	5.368,14
TOTAL			27.097,33

FUENTE: Cuadro N° 69

ELABORACIÓN: El Autor

$$VANP = \sum VA_i^5 - INVERSIÓN$$

$$VANP = 27.097,33 - 6.942,91$$

$$VANP = 20.154,42$$

Nota: El valor actual del proyecto será de \$ 20.154,42, valor positivo por lo tanto, la decisión de invertir en el proyecto es conveniente, puesto que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Permita asumir la decisión sobre invertir o no el proyecto representa la tasa de interés que genera el proyecto representa también la máxima tasa de interés que podría pagarse por un préstamo que financie la inversión

CUADRO N° 72 TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DESC. 92%	VAN Tm	FACTOR DESC. 93%	VANTM
1	5.962,20	0,52083	3105,31	0,518135	3089,22
2	6519,32	0,27127	1768,48	0,268464	1750,20
3	8124,19	0,14129	1147,83	0,139100	1130,08
4	8545,58	0,07359	628,83	0,072073	615,90
5	9460,44	0,03833	362,58	0,037343	353,28
FUENTE:		Cuadro N° 69	7013,04		6938,69
ELABORACIÓN:		El Autor	6942,91		6942,91
			70,13		-4,22

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$TIR = 92 + 1 \left(\frac{70,13}{70,13 - (-4,22)} \right)$$

$$TIR = 92 + 1(0.943241425)$$

$$TIR = 92,94\%$$

Nota: La TIR del presente proyecto es de 92,94% valor mayor al resto de oportunidad del capital que es mayor a 12%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto se debe ejecutar.

Relación Beneficio Costo (RBC)

Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera de una inversión, indica el rendimiento por cada unidad monetaria invertida.

CUADRO N°73 RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

AÑO	INGRESOS	FACTOR DESCUENTO 12%	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	32.400,00	0,89286	28.928,66
2	34.560,00	0,79719	27.550,89
3	36.720,00	0,71118	26.114,53
4	38.880,00	0,63552	24.709,02
5	41.040,00	0,56743	23.287,33
TOTAL			130.590,42

FUENTE: Cuadro N° 64

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO N° 74

AÑO	COSTOS	FACTOR DESCUENTO 12%	COSTOS ACTUALIZADOS
1	24.474,71	0,89286	21.852,49
2	25.760,81	0,79719	20.536,26
3	25.403,36	0,71118	18.066,36
4	26.902,37	0,63552	17.096,99
5	28.493,11	0,56743	16.167,84
TOTAL			93.719,95

FUENTE: Cuadro N° 61

ELABORACIÓN: El Autor

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

$$RBC = \left(\frac{130.590,42}{93.719,95} \right) - 1$$

$$RBC = 0,39$$

Nota. El valor 0,39 significa que por cada unidad monetaria invertida se obtiene 0,39 unidades de beneficio, lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene 39 centavos de utilidad.

Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

CUADRO N° 75 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DESCUENTO 12%	VAN ACTUALIZADO	VAN ACUMULADO
1	5.962,20	0,89286	5.323,41	5.323,41
2	6.519,32	0,79719	5.197,14	10.520,55
3	8.124,19	0,71118	5.777,76	16.298,31
4	8.545,58	0,63552	5.430,88	21.729,20
5	9.460,44	0,56743	5.368,14	27.097,33
TOTAL			27.097,33	

FUENTE: Cuadro N° 69

ELABORACIÓN: El Autor

$$PRC = \text{AñoQueSeperaLaInversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{PrimerosFlujos}}{\text{FlujoDelAñoQueSuperaLaInversión}}$$

$$PRC = 2 + \left(\frac{6.942,91 - 10.520,55}{6.519,32} \right)$$

$$PRC = 1,45$$

Nota: Significa que se va a recuperar la inversión del proyecto en 1 años, 5 meses y 12 días.

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad, es el grado de elasticidad de la rentabilidad de un proyecto ante determinadas variaciones de los parámetros críticos del mismo.

El análisis de sensibilidad busca medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable (ingresos, egresos), asumiendo que el resto de variables permanecen constantes.

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

- ✓ Si el coeficiente es > que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es < que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es = que 1 no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente a los cambios.

CUADRO N° 76 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 22,60% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 22,60	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR 30%	VALOR ACTUAL	FACTOR 53%	VALOR ACTUAL
						-6.942,91		-6.942,91
1	24.474,71	30.006,00	32.400,00	2.394,00	0,76923	1.841,54	0,65359	1.564,71
2	25.760,81	31.582,75	34.560,00	2.977,25	0,59172	1.761,69	0,42719	1.271,84
3	25.403,36	31.144,52	36.720,00	5.575,48	0,45517	2.537,77	0,27921	1.556,71
4	26.902,37	32.982,30	38.880,00	5.897,70	0,35013	2.064,95	0,18249	1.076,26
5	28.493,11	34.932,55	41.040,00	6.107,45	0,26933	1.644,91	0,11927	728,45
						2.907,95		-744,93

FUENTE: Cuadro N° 69

ELABORACIÓN: El Autor

Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno:

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 30 + 23 \left(\frac{2.907,95}{2.907,95 - (-744,93)} \right)$$

$$NTIR = 30 + 23 (0.796070497)$$

$$NTIR = 48,31\%$$

a) Se encuentra la diferencia de la Tasa Interna de Retorno:

$$Dif..TIR = TIR.O - N.TIR$$

$$Dif.TIR = 92,94 - 48,31$$

$$Dif..TIR = 44,63\%$$

b) Se calcula el porcentaje de variación:

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

$$\% V = (44,63 / 92,94) * 100$$

$$\% V = (0.480202281) * 100$$

$$\% V = 48,02\%$$

c) Se calcula el Valor de Sensibilidad:

$$S = \%V / N..TIR$$

$$S = 48,02 / 48,31$$

$$S = 0.99$$

NOTA: El Análisis de Sensibilidad con el incremento del 22,60% en los costos, proporcionó como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible, por lo tanto, los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

CUADRO N° 77 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 16,15% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 16,15%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR 43%	VALOR ACTUAL	FACTOR 49%	VALOR ACTUAL
						-6.942,91		-6.942,91
1	24474,71	32.400	27.167,40	2.692,69	0,6993	1.883,00	0,6711	1.807,17
2	25760,81	34.560	28.978,56	3.217,75	0,4890	1.573,55	0,4504	1.449,37
3	25403,36	36.720	30.789,72	5.386,36	0,3420	1.841,99	0,3023	1.628,31
4	26902,37	38.880	32.600,88	5.698,51	0,2391	1.362,75	0,2029	1.156,16
5	28493,11	41.040	34.412,04	5.918,93	0,1672	989,84	0,1362	805,96
						708,22		-95,94

FUENTE: Cuadro N° 67

ELABORACIÓN: El Autor

a) Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno:

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 43 + 6 \left(\frac{708,22}{708,22 - (-95,94)} \right)$$

$$NTIR = 43 + 6 (0,880695384)$$

$$NTIR = 48,28\%$$

b) Se encuentra la diferencia de la Tasa Interna de Retorno:

$$Dif .TIR = TIR.O - N.TIR$$

$$Dif .TIR = 92,94 - 48,28$$

$$Dif .TIR = 44,66\%$$

c) Se calcula el porcentaje de variación:

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

$$\% V = (44,66 / 92,94) * 100$$

$$\% V = (0.480525069) * 100$$

$$\% V = 48,05\%$$

d) Se calcula el Valor de Sensibilidad:

$$S = \%V / N.TIR$$

$$S = 48,05 / 48,28$$

$$S = 0.99$$

NOTA: El Análisis de Sensibilidad con la disminución del 16,15% en los ingresos, proporciona como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible, por ende los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

h. CONCLUSIONES

Luego de haber realizar el trabajo investigativo he llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ La escuela de fútbol “Zaruma Sport” para la ciudad de Zaruma, ha diseñado el presente proyecto a fin de fomentar el fútbol en esta ciudad y aportar así con el desarrollo socioeconómico de la sociedad.
- ✓ El estudio de mercado realizado en la ciudad de Zaruma, permite determinar, que el proyecto puede ser ejecutado, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda y la oferta, ya que la demanda insatisfecha es de 343.
- ✓ La ubicación de la escuela de fútbol “**Zaruma Sport**” estará localizada al suroeste de la ciudad de Zaruma, en la calle Reinaldo Espinoza entre la calle El Bebé Y Limoncito.
- ✓ En base al estudio financiero realizado la inversión total del proyecto es de \$ 6.942,91; el cual será financiado con aportación de los socios con un 57% (\$ 3.942,91); y con una aportación de capital externo del 43% (\$ 3.000,00) que será en el banco de Machala.
- ✓ El costo unitario de producción es \$ 22,66 con utilidad del 20% estando su precio de venta al público de \$ 27,19 mensuales, quedando este precio competitivo en el mercado.
- ✓ Los ingresos por el servicio para el primer año es de \$ 32.400,00 suministrando una utilidad neta de \$ 5.962,20
- ✓ El VAN del proyecto es de \$ 20.154,43, lo que demuestra la factibilidad de la ejecución del mismo.
- ✓ La TIR es de 92,94% valor mayor a la tasa de capital que es del 12%, por lo cual es aceptable el proyecto.
- ✓ El beneficio que la empresa obtendrá es de 0,39 centavos por cada dólar invertido.
- ✓ Se pudo constatar que la empresa recupera el capital invertido en 1 año, 5 meses y 12 días.
- ✓ Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos y los ingresos incrementados en 22,60% y disminuidos en 15,16% respectivamente, es decir que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

i. RECOMENDACIONES

Luego de haber concluido el presente trabajo investigativo he visto conveniente plasmar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Se recomienda que la escuela de fútbol "**Zaruma Sport**", se ponga en marcha o en ejecución debido a que aporta al desarrollo socioeconómico de este sector, además contribuye a la formación futbolística de los niños Zarumeños.
- ✓ Para que el servicio tenga mayor aceptación en el mercado se recomienda realizar una buena publicidad, a fin de lograr un mejor posicionamiento del servicio en el mercado y por ende una mayor imagen a la escuela, como se indica en el plan comercial propuesto.
- ✓ Es importante y beneficiosos la implementación de este tipo de empresas ya que genera buenos ingresos y así mismo ofrece nuevas fuentes de trabajo.
- ✓ Se recomienda que la empresa contrate personal capacitado para cada puesto y así se puedan desenvolver de acuerdo a sus funciones asignado.
- ✓ Que se dé la implementación del proyecto, puesto que permite recuperar el capital invertido en un corto lapso de tiempo.
- ✓ Es necesario investigar las estrategias de mercadeo que desarrolla o han desarrollado las empresas que brindan este servicio y analizar principalmente las que les han dado resultados, esto con el fin de aplicar estrategias comerciales adecuadas y de alto impacto.
- ✓ El proyecto se deja en consideración de futuros inversionistas ya que de acuerdo al análisis y evaluación financiera el proyecto es factible y se obtiene buenos ingresos económicos.
- ✓ Que las instituciones de educación superior orienten y motiven al estudiante al planteamiento, desarrollo y ejecución de nuevos proyectos, generando así la creación de nuevas fuentes de trabajo, mejorando e incrementando los recursos económicos de la provincia y el país.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ PASACA. M. Manuel. 2009 "Manual para Elaboración de Proyectos de Inversión". Edición 1.
- ✓ COLOMA. F. (1991). Evaluación Social de Proyectos de Inversión.
- ✓ MIRANDA, M, Juan, 2003. "Gestión de Proyectos" Edición 4
- ✓ CHAIN, Sapag Nassir "Proyectos de Inversión, formulación y evaluación.
- ✓ URBINA, Vaca, (2009) "Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión"
- ✓ MC – GRAW – HILL Administración Financiera, Biblioteca práctica de Negocios. Tomo IV México. 1986.
- ✓ Massé Pierre. La elección de las inversiones
- ✓ <http://definicion.de/proyecto-de-inversion/>
- ✓ <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Subproducto>
- ✓ <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>
- ✓ http://www.ecofinanzas.com/diccionario/P/PRODUCTOS_COMPLEMENTARIOS.htm
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29
- ✓ http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/7_Analisis_demanda.pdf
- ✓ <http://www.mailxmail.com/curso-marketing-empresa/marketing-analisis-oferta>
- ✓ <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>

k. ANEXOS



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

Estimado amigo (a):

Sírvase responder el siguiente cuestionario el mismo que es utilizado con fines académicos en la realización del trabajo de tesis; la información proporcionada será manejada confidencialmente por el autor del trabajo investigativo denominado "Proyecto de factibilidad para la implementación de una Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma provincia de El Oro"

<p>1. Clase de actividad económica que realiza:</p> <p>a) Empleado público o privado</p> <p>b) Trabajador Independiente</p> <p>2. ¿Tiene hijos varones entre los 6 a 12 años de edad?</p> <p style="text-align: center;">SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>3. ¿Sus hijos practican algún deporte?</p> <p style="text-align: center;">SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>4. ¿Qué tipo de deporte practican?</p> <p>✓ Fútbol <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Ecuavóley <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Básquetbol <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Natación <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Atletismo <input type="checkbox"/></p> <p>Otros.....</p>	<p>5. ¿Qué tiempo dedican a la semana para realizar deporte?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>6. ¿Le gustaría que alguno de sus hijos se perfeccione en el fútbol?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>7. ¿Conoce de alguna Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma?</p> <p style="text-align: center;">SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>Cuál.....</p> <p>.....</p>
--	---

<p>8. ¿Considera usted necesaria la existencia de una Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>Por qué.....</p> <p>.....</p> <p>9. Si existiese una Escuela de Fútbol en la ciudad de Zaruma. ¿Usted utilizaría sus servicios?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>Por qué.....</p> <p>.....</p> <p>10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por este servicio?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>11. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría que se dé a conocer esta Escuela de Fútbol?</p> <p>✓ Radio <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Televisión <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Prensa <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Hojas Volantes <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Otros.....</p> <p>.....</p> <p>12. Si en la pregunta anterior escogió radio o televisión, en que horario le gustaría escucharla:</p> <p>✓ Mañana <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>✓ Tarde <input type="checkbox"/></p> <p>✓ Noche</p>
---	---

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE

Certificación	II
Autoría	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
a. Título.....	1
b. Resumen en Castellano.....	2
Resumen en Inglés.....	4
c. Introducción.....	6
d. Revisión de Literatura	8
e. Materiales y Métodos.....	24
f. Resultados.....	28
g. Discusión	40
h. Conclusiones	96
i. Recomendaciones	97
j. Bibliografía.....	98
k. Anexos	99
Índice	