



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una academia de baloncesto en la ciudad de Loja”

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE INGENIEROS COMERCIALES.

DIRECTOR DE TESIS:

ING. COM. MANUEL PASACA

AUTORES:

WILTER GEOVANNY CASTILLO GAONA

JENNY VERÓNICA COBOS RAMÓN

LOJA - ECUADOR

2011





CERTIFICACIÓN

Ing.

Manuel Pasaca Mora

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

Certifica.

Que el presente proyecto de tesis titulado **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una academia de baloncesto en la ciudad de Loja”** realizado por **Jenny Veronica Cobos Ramon y Wilter Geovanny Castillo Gaona**, ha sido elaborado bajo mi dirección el mismo que se encuentra dentro de los parámetros legales de **la Universidad Nacional de Loja**, por lo que autorizo su presentación.

Loja 24 de Noviembre del 2011.

ING. MANUEL PASACA MORA.

DIRECTOR DE TESIS.



WILTER GEOVANNY CASTILLO GAONA

JENNY VERONICA COBOS RAMON



AGRADECIMIENTO:

Al culminar el presente trabajo nuestra gratitud, principalmente a nuestro señor todopoderoso por habernos dado la existencia y permitido llegar al final de la carrera.

Agradecemos de manera muy especial a la Universidad Nacional De Loja, a los docentes que nos acompañaron durante el transcurso de nuestra vida estudiantil, brindándonos siempre su orientación en la adquisición de nuevos conocimientos.

Igualmente a nuestro docente asesor el Ing. Manuel Pasaca Mora quien nos ha orientado en todo momento en la realización de este proyecto que enmarca un escalón más hacia un futuro en donde seamos partícipe en el mejoramiento

Att. Los autores



DEDICATORIA:

El esfuerzo que ha requerido el culminar mi carrera profesional involucra a un sinnúmero de personas quienes de manera directa o indirecta siempre fueron mi respaldo en todo momento:

A toda mi familia, a mis hermanos, abuelitos, especialmente a mis padres los señores Raúl Cobos e Irma Ramón por siempre brindarnos su apoyo, tanto sentimental, como económico y a mis sobrinos que son los tesoritos más preciados que tengo. Sin lugar a dudas, también quiero dedicar el presente a quien a más de ser mi compañero de trabajo es mi compañero de vida, ha sido mi inspiración y la razón de ser alguien mejor, Wilter, con quien hemos compartido muchas alegrías pero sobre todo tristezas que nos han llevado a seguir fortaleciéndonos día a día.

Att. Jenny Cobos



DEDICATORIA:

Este trabajo lo dedico con todo mi corazón a "DIOS" que es la razón de mi existir el que siempre estaba allí cuando más lo necesitaba y nunca me abandono en mis peores problemas, a mis padres que lucharon tanto para que termine mi carrera universitaria para TI (Pedro Castillo y Francisca Gaona), me siento orgulloso de ser su hijo, a mis hermanos que siempre me dieron un apoyo moral, y a todas las buenas personas que me regalaron un consejo que me supere en mi vida, y de manera muy especial a aquellas personas que por envidia y mala fe nunca confiaron en mí que pudiera llegar tan lejos en mi vida profesional, un agradecimiento especial a mi querida esposa Jenny C. que siempre fue un pilar fundamental en mi carrera universitaria, y a un "Angelito" que desde el cielo siempre velara por nosotros.

Att. Castillo Wilter.

a. TÍTULO



a. TÍTULO

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una academia de baloncesto en la ciudad de Loja”

b. RESUMEN



b. RESUMEN

Como estudiantes egresados de la carrera de administración de empresas de la Universidad Nacional de Loja, mediante la realización de una problemática, planteamos el siguiente proyecto de inversión **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ACADEMIA DE BALONCESTO EN LA CIUDAD DE LOJA”** con la finalidad de identificar una nueva idea de negocio y satisfacer la demanda existente.

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se procedió a utilizar varios métodos y técnicas que nos ayudaron a recopilar información muy trascendente para la investigación.

Es así como realizamos y aplicamos encuestas a un determinado segmento de mercado que son los niños y adolescentes de 8 a 15 años de edad de las escuelas de la ciudad de Loja (datos del Ministerio de Educación año 2009-2011) la demanda potencial fue de 33596 alumnos, mediante una fórmula estadística se determinó que se debía aplicar 395 encuestas

Una vez aplicadas las encuestas se procedió a tabularlas con sus respectivos análisis, luego continuamos con la discusión de resultados, permitiéndonos realizar el estudio de mercado que permitió conocer cuál



será nuestra demanda y la aceptación en el mercado, así como poder calcular la demanda insatisfecha realizando una entrevista a los entrenadores de la Federación Deportiva Provincial de Loja, y la escuela MAGIS que son nuestros competidores directos,

En cuanto al estudio técnico ayudó a conocer cuál será la capacidad instalada y utilizada también conocimos la micro y macro localización del mismo, factores de localización, componentes tecnológicos, dentro de la además se da a conocer los flujo gramas de duración de la inscripción el cual será de 15 minutos y el entrenamiento de dos horas, asimismo se detallaron las adecuaciones e instalaciones de la empresa,

En el estudio administrativo (que es todo lo que se refiere a la estructura organizativa de la empresa), se incluyó una acta constitutiva, y se enumeró toda la organización legal de la empresa, su razón social será BASKETMANIA, para su normal funcionamiento estará constituida como una compañía de Responsabilidad Limitada, el domicilio de la empresa se establecerá en el barrio de las pitas Av.8 de Diciembre junto a Max Futbol, su objeto será la prestación del servicio de entrenamiento de baloncesto de los niños y adolescentes que comprenden las edades de 8 a 15 años de las escuelas y colegios de la ciudad de Loja, capital social para la puesta en marcha de este proyecto se requerirá de un capital de \$118481,33 monto



que será solventado por un 49,36% de los socios en partes iguales y el resto del capital será mediante crédito al Banco Del Fomento con un porcentaje del 50,64% tiempo de duración de la sociedad será de 10 años, entre otros. Se da a conocer los organigramas estructural, funcional y el posicional del personal que laborará en la empresa entre ellos tenemos, una junta general de accionistas, un gerente, un contador ocasional, una secretaria-contadora, un auxiliar de mantenimiento, y un entrenamiento.

En cuanto a la evaluación financiera cabe mencionar que el proyecto es factible puesto que este tiene un VAN de \$5.528,87 es positivo lo que representa que el valor de la empresa aumentará durante su operación. La TIR es de 12.19%, EL PERIODO DE RECUPERACION del capital será de 9 años, 8 meses 12 días, RELACION BENEFICIO COSTO es mayor que la unidad es decir por cada dólar invertido se obtiene una rentabilidad del \$0,33 centavos.



b. SUMMARY

As studying egresados of the career of administration of companies of the National University of Loja, by means of the realization of a problem, we outline the following project of investment "PROJECT OF FEASIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF An ACADEMY OF BASKETBALL IN THE CITY DE LOJA" with the purpose of to identify a new business idea and to satisfy the existent demand.

For the development of the present investigative work you proceeded to use several methods and technical that helped us to gather very transcendent information for the investigation.

It is as well as we carry out and we apply surveys to a certain market segment that you/they are the children and adolescents from 8 to 15 years of age of the schools of the city of Loja (data of the Ministry of Education year 2009 -2011) the potential demand belonged to 33596 students, by means of one it formulates statistic it was determined that it should be applied 395 surveys

Once applied the surveys you proceeded to tabulate them with their respective analyses, then we continue with the discussion of results, allowing us to carry out the market study that allowed to know which it will be our demand and the acceptance in the market, as well as to be able to calculate the unsatisfied demand carrying out an interview to the trainers of the Sport



Provincial Federation of Loja, and the school MAGIS that are our direct competitors,

As for the technical study he/she helped to know which the installed capacity will be and used we also met the micro and macro localization of the same one, localization factors, technological components, inside the are also given to know the flow gross of duration of the inscription also which will be of 15 minutes and the training of two hours, the adaptations and facilities of the company they were detailed,

In the administrative (that it is all that refers to the organizational structure of the company) study, it was included a constituent records, and the whole legal organization of the company, its social reason was enumerated it will be BASKETMANIA, for its normal operation it will be constituted as a company of Limited Responsibility, the home of the company will settle down in the neighborhood of you whistle them Av.8 of December next to Max Soccer, its object he/she will be the benefit of the service of training of the children's basketball and adolescents that understand the ages from 8 to 15 years of the schools and schools of the city of Loja, social capital for the setting in march of this project it will be required of a capital of \$118481,33 I mount that it will be paid by 49,36% of the partners in same parts and the rest of the capital will be by means of credit to the Bank Of the Development with a percentage of 50,64% time of duration of the society it will be of 10 years,



among other. It is given to know the structural, functional flowcharts and the personnel's positional that he/she will work in the company among them we have, a general meeting of shareholders, a manager, an occasional accountant, a secretary-accountant, a maintenance assistant, and a training.

As for the financial evaluation it is necessary to mention that the project is feasible since this he/she has a they GO of \$5.528,87 are positive what represents that the value of the company will increase during its operation. TIR is de12.19%, THE PERIOD OF RECOVERY of the capital will be of 9 years, 8 months 12 days, RELATIONSHIP BENEFITS COST it is bigger than the unit that is to say for each invested dollar a profitability of the hundredth \$0,33 is obtained.

C. INTRODUCCIÓN



c. INTRODUCCION

Estamos atravesando una nueva era tanto del conocimiento como de tecnología en donde cada vez es más complicado satisfacer al cliente o consumidor, pues el mismo no solamente tiene un perfil sino varios, ya la rapidez, confiabilidad seguridad y calidad son características que van implícitas en el producto ya no basta solamente con brindar un buen servicio, ahora se trata de trascender en el cliente, proporcionándole además de los servicios básicos con los que cuenta valores agregados y/o servicios extraordinarios

Además la mayoría de las empresas en la ciudad de servicios y comercializadoras no son implementadas y adecuadas debidamente para el negocio que se van a dedicar, también hay que recalcar que la mayoría de los pequeños y medianos empresarios no aplican los procesos necesarios para lograr el éxito deseado como son: el estudio de mercado, estudio técnico, análisis financiero, estructura administrativa y la legalización los mismos que garanticen a través de estrategias y planes, un eficiente comportamiento del mercado, y aseguren un adecuado desarrollo y rentabilidad empresarial.



Con el presente proyecto de factibilidad que se denomina **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una academia de baloncesto en la ciudad de Loja”** se pretende contribuir, al mejoramiento de las condiciones socio económicas, de la ciudad de Loja, a través del cual se pretende enfocarse dentro del nuevo modelo de cliente, fomentando plazas de empleo para los ciudadanos, ser una escuela modelo y líder en el mercado local en el entrenamiento y perfeccionamiento del baloncesto. Llegando así a prestar un servicio de calidad y alcanzando la competitividad y desarrollo provincial.

El trabajo investigativo y su recopilación en el presente documento de estudio, engloba las siguientes partes:

La metodología manejada en la investigación, abarca todo lo correspondiente a métodos y técnicas de estudio, revisión de literatura existentes, siendo uno de sus puntales los fundamentos para la distribución muestral, a fin de aplicar una encuesta, la misma que mediante sus respuestas, es determinante a la hora de analizar los elementos que inciden en la toma de decisión.

La parte referente a la discusión y exposición de resultados, abarca desde el Estudio de Mercado donde se procedió a la recolección de información mediante la aplicación de encuestas a los niños y adolescentes entre 8 a 15



años de edad, de las escuelas y colegios de la ciudad de Loja, para luego ser tabulada, procesada e interpretada y poder así presentar los resultados. Para el Estudio Técnico nos basamos en el estudio de mercado y además realizamos un estudio de todos los requerimientos para la Localización de la Empresa, a continuación se procedió a la realización de la estructura organizativa en base a las diferentes normas y reglas, con el objeto de posibilitar un buen funcionamiento.

En el Estudio Financiero tomamos como base el Estudio de Mercado y Técnico que nos permitió determinar las necesidades, valiéndonos de instrumentos como el Presupuesto para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de obtención de capital, dentro de la Evaluación Financiera nos basamos en indicadores económicos importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales determinamos la rentabilidad del proyecto.

Y finalmente acorde con los resultados que se obtuvieron, se realizaron las respectivas Conclusiones y Recomendaciones.

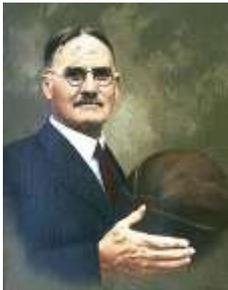
d. REVISIÓN DE LITERATURA



d. REVISIÓN DE LITERATURA

d.1. EL BALONCESTO

d.1.1. HISTORIA DEL BALONCESTO



“Si bien lejanamente podemos encontrar en las épocas de los griegos o de los aztecas, referencias sobre el baloncesto, el principio de este juego moderno tiene sus orígenes en una escuela estadounidense en el año 1891.

El promotor de este fue un tal James Naismith, instructor de deporte en el YMCA (**Universidad Training School de Springfield, Massachusetts**).

James especificó las trece reglas básicas del baloncesto las cuales aún están vigentes, no obstante se han efectuado algunas modificaciones para adecuarlas a las nuevas épocas en donde el juego, principalmente, se basa en la rapidez con que se anotan los puntos y en la forma espectacular de anotarlos.

Poco a poco y después de varios ensayos, James crea el deporte conocido como Basketball: básquet (cesta) y ball (balón), La imagen del juego era simple; se jugaría solo con las manos y tendría como objetivo meter el balón



en una cesta, de donde proviene su nombre. El primer juego de baloncesto oficial fue jugado en el gimnasio de YMCA el 20 de enero de 1892”¹

“Lo cierto es que el juego gustó y caló pronto en los USA. Por motivos geográficos, el primer país en el que introdujo fue [México](#). A [Europa](#) llegó de la mano de las sedes de YMCA, y al aparecer fue en París donde por primera vez se practicó y enseñó el Baloncesto. Pero el verdadero impulso de este nuevo deporte en el Viejo Continente vino a raíz de la I [Guerra Mundial](#), por cuanto los soldados americanos, en sus ratos libres lo practicaban asiduamente.

El Baloncesto fue deporte de exhibición en los Juegos Olímpicos de 1.928 y 1.932, alcanzando la categoría olímpica en los Juegos de Berlín en 1.936. Las mujeres debieron esperar a 1.976”²

“El baloncesto sigue siendo el mismo desde sus inicios, donde más que el contacto físico fuerte prevalece, la técnica y habilidad de cada jugador. El baloncesto se ha transformado en uno de los deportes más seguido a nivel mundial.”³

¹<http://www.planetabasketball.com/baloncesto.htm>

² <http://www.monografias.com/trabajos20/baloncesto/baloncesto.shtml>

³<http://www.planetabasketball.com/baloncesto.htm>



d.1.2. POSICIONES DE UN EQUIPO DE BALONCESTO

“Dentro del juego de baloncesto, se poseen las siguientes posiciones para situar a los jugadores:

- "[Base](#)": También llamado "playmaker" (Creador de juego, literalmente). Normalmente el jugador más bajo del equipo.
- "[Escolta](#)": Jugador normalmente más bajo, rápido y ágil que el resto, exceptuando a veces la base.
- "[Alero](#)": Es generalmente una altura intermedia entre los jugadores interiores y los exteriores.
- "[Ala-Pívot](#)": Es un rol más físico que el del alero, en muchos casos con un juego muy similar al pívot.
- "[Pívot](#)": Son los jugadores de mayor altura del equipo, y los más fuertes muscularmente.”⁴

d.1.3. FORMA DE JUEGO

- “Duración de un partido: En la [FIBA](#), según su reglamento el partido está compuesto por cuatro períodos de 10 minutos cada uno
- Jugadores: el equipo presentado al partido está formado por 12 jugadores como máximo. 5 formarán el quinteto inicial y los otros 7 serán los suplentes

⁴http://es.wikipedia.org/wiki/baloncesto#Posiciones_de_un_equipo_de_Baloncesto



- Inicio del partido: debe colocarse un jugador de cada equipo dentro del círculo central con un pie cerca de la línea que divide el terreno de juego en dos mitades.
- Árbitros: para la mayoría de competiciones suelen ser dos árbitros
- Mesa de anotadores: la mesa de anotadores controla todas las incidencias del partido y elabora el acta del partido.”⁵

d.1.4. REGLAS INTERNACIONALES DE BALONCESTO

“Las reglas internacionales de baloncesto son elaboradas por el comité central de FIBA y son revisadas cada cuatro años. Son de aplicación en todas las competiciones de carácter internacional entre países y adoptadas por la mayoría de federaciones nacionales, incluida la FEB. En Estados Unidos la NBA hace uso de un reglamento diferente al establecido por FIBA. Actualmente se está llevando a cabo un proceso gradual de acercamiento entre estas dos grandes corrientes de reglas del baloncesto. En 1971 las reglas del baloncesto femenino se modificaron y se hicieron más parecidas a la de los partidos masculinos.”⁶

⁵http://es.wikipedia.org/wiki/baloncesto#C.C3.B3mo_se_juega

⁶http://es.wikipedia.org/wiki/baloncesto#Reglas_Internacionales_del_Baloncesto



d.1.5. MEDIDAS

La cancha

“El terreno de juego debe ser una superficie rectangular, plana y dura, libre de obstáculos

Para las principales competiciones oficiales de FIBA, y en los campos de juego de nueva construcción, las dimensiones deben ser de 28 m. de longitud por 15 m. de anchura, medidas desde el borde interior de las líneas que delimitan el terreno de juego.

La pelota



El balón debe ser esférico y de un color naranja homologado con ocho sectores de forma tradicional y juntas negras. La superficie exterior será de cuero, de caucho o de material sintético.

El balón no tendrá menos de 74,9 cm. ni más de 78 cm. de circunferencia.

No pesará menos de 567 g. ni más de 650 g.

La canasta

Las canastas se componen de los aros y las redes.



Los aros estarán contruidos con un diámetro máximo de 45 cm., pintado de color naranja, La red debe estar sujeta al aro por 12 lugares equidistantes a su alrededor. El dispositivo de sujeción de la red al aro no debe permitir la existencia de bordes afilados ni espacios (huecos) que permitan la introducción de los dedos de los jugadores.

Las redes serán de cuerda blanca, estarán colgadas de los aros y fabricadas de tal forma que frenen momentáneamente el balón cuando pase a través de la canasta. No medirán menos de 40 cm ni más de 45 cm de longitud.”⁷

d.1.6. PUNTUACIÓN

1. “Los tiros libres valen un punto.
2. Los tiros dentro de la zona o dentro de la línea de triple valen dos puntos.
3. Los tiros a partir de la línea de triple (a 6,75 m del centro del aro, o 7,24 en la [NBA](#)) valen tres puntos.”⁸

d.2. SERVICIO

“Un servicio es cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra, y que es esencialmente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo.

⁷<http://www.planetabasketball.com/baloncesto.htm>

⁸<http://es.wikipedia.org/wiki/baloncesto#Puntuaci.C3.B3n>



En lo esencial, los servicios se venden de la misma manera que los bienes tangibles. Y en las empresas no lucrativas de servicios, el mercadeo es fundamentalmente el mismo que en las lucrativas. Lo que aquí deseamos señalar es que, sin importar si se trata de bienes o servicios, de empresas lucrativas o no lucrativas, la compañía debería ante todo seleccionar y analizar sus mercados metas. Después conviene que diseñe un programa basado en su mezcla de marketing: los bienes o servicios, la estructura de precios, el sistema de distribución y las actividades promocionales, alrededor de una ventaja diferencial.

d.2.1. CARACTERISTICAS DE LOS SERVICIOS

Los servicios tienen algunas características singulares que los distinguen de los bienes estas características son:

Intangibilidad: característica de los servicios, ya que no es posible tocarlos, verlos, probarlos, escucharlos o sentirlos en la misma forma en que se hace con los productos.

Inseparabilidad: característica de los servicios que les permite ser producidos y consumidos al mismo tiempo.

Heterogeneidad: característica de los servicios que los hace menos estandarizados y uniformes que los productos.



Perecederos: servicios con características que les impide ser almacenados, guardados o inventariados.

d.2.2. EL CLIENTE DE SERVICIOS

Los ejecutivos de las empresas lucrativas definen su mercado como el conjunto de clientes actuales y potenciales. Dirigen el marketing hacia ese mercado.

En la selección de los mercados meta o mercados objetivos, el concepto de segmentación del mercado ha sido adoptado por muchas empresas de servicio.

En lo que respecta a la planeación del producto, una empresa de servicios ha de tomar decisiones estratégicas sobre:

¿Qué servicios ofrecerá? : Al seleccionar los servicios que ofrecerá al mercado de clientes, una organización deberá decidir: en qué negocio está y a qué clientes desea llegar.

¿Qué estrategias de la mezcla de servicios adoptará? : La mezcla de servicios de cada organización representa una serie de oportunidades, riesgos y desafíos. Cada parte de la mezcla debe efectuar una contribución diferente para alcanzar las metas de la empresa.



d.2.3. COSTOS EN UNA EMPRESA DE SERVICIO

Cuando se trata de una empresa servicio, lo usual es denominar costos solamente a los costos incurridos en la prestación del servicio.

Estos costos están conformados por los siguientes elementos:

Costos de Suministros diversos

Costos conformados por las compras que realiza la empresa para poder brindar dar el servicio.

Costos de Mano de Obra por el servicio

Costos conformados por los sueldos de los trabajadores que ofrecen el servicio.

d.2.4. COSTOS INDIRECTOS

Costos conformados por elementos que intervienen indirectamente en la prestación del servicio, tales como: depreciación, energía, agua, teléfono, alquileres, mantenimiento, reparaciones, etc.”⁹

⁹<http://www.crecenegocios.com/costos-en-una-empresa-de-servicio>



d.3. PROYECTO DE INVERSION:

d.3.1. PROYECTO DE INVERSION (CONCEPTUALIZACION)

“El [proyecto de inversión](#), está constituido por un conjunto determinado de [recursos materiales](#) y humanos que, produce bienes y servicios y contribuye a la consecución del objetivo del mismo. La idea esencial es que se trata de una unidad de inversión que tiene una magnitud y autonomía tales que por sí misma puede ser objeto de análisis financiero y, eventualmente, de otros tipos de análisis”¹⁰

d.3.2. CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS.

d.3.2.1. PREINVERSION

“Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades [técnicas](#), económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y [evaluación](#) de un proyecto, o etapa de [análisis](#) de pre inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la [calidad](#) de la [información](#) disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados

¹⁰<http://www.monografias.com/trabajos35/componentes-proyecto/componentes-proyecto.shtml>



d.3.2.1.1. FASES EN LA ETAPA DE PREINVERSION.

La selección de los mejores proyectos de inversión, es decir, los de mayor bondad relativa y hacia los cuales debe destinarse preferentemente los recursos disponibles constituyen un proceso por fases”¹¹.

GRÁFICO Nº 1



d.3.2.1.1.1. GENERACIÓN Y ANÁLISIS DE LA IDEA DE PROYECTO.

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

¹¹<http://www.monografias.com/trabajos35/componentes-proyecto/componentes-proyecto.shtml>



d.3.2.1.1.2. ESTUDIO DEL NIVEL DE PERFIL.

En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico –económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se deben determinar y explicitar los beneficios y [costos](#) del proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación "sin proyecto", es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto.

d.3.2.1.1.3. ESTUDIO DE LA PREFACTIBILIDAD.

En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del [informe](#) de pre factibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la

Factibilidad y [rentabilidad](#) de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

- a. El mercado.
- b. La [tecnología](#).
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.



d.3.2.1.1.4. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.”¹²

d.3.3. ELEMENTOS BASICOS DE UN PROYECTO DE INVERSION.

d.3.3.1. ESTUDIO DE MERCADO.

GRÁFICO Nº 2



¹²<http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml#CICLO>



d.3.3.1.1. CONCEPTO:

“Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios en un espacio de tiempo.”¹³

d.3.3.1.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.”¹⁴

¹³<http://www.monografias.com/trabajos35/componentes-proyecto/componentes-proyecto.shtml>

¹⁴<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



d.3.3.1.3. ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS DE MERCADO.

“Debe incluir una breve descripción de las características del mercado incluyendo el área, volúmenes manejados, canales de distribución, proveedores, precios, competencia así como las prácticas generales del comercio de la región. Se debe analizar tanto datos históricos como actuales de lo que es la demanda y la oferta pasada y actual, para poder ver si la demanda del producto es atractiva y si la oferta existente es suficiente o insuficiente, analizar las variaciones que han tenido tanto la oferta como la demanda a través del tiempo.

El Estudio del mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y factores que influyen en su comportamiento. Éste busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.

d.3.3.1.3.1. EL SERVICIO

En esta parte se tienen que describir las características del producto o bien que estamos estudiando.



d.3.3.1.3.2. EL USUARIO

En esta parte hay que estudiar a quien está dirigido el servicio del que estamos hablando. Para ello tenemos que tener muy en cuenta estos aspectos:

La población. En este momento hay que estimar la extensión de los posibles clientes y el segmento de la población que utilizara el servicio en el mercado.

Los ingresos. Se tiene que estudiar la capacidad potencial de compra de los clientes haciendo hincapié en el nivel de ingreso y tasa de crecimiento y con los estudios actuales de ingresos y los cambios en su distribución.

Factores limitativos de la comercialización. Hay una serie de factores que hay que tener en cuenta a la hora de realizar un producto y se clasifican en: alterables o no alterables.

d.3.3.1.3.3. DEMANDA DEL PRODUCTO

Aquí hay que determinar las cantidades del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir a cambio de un determinado precio. Se debe cuantificar la necesidad de una población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con unos gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades.



d.3.3.1.3.4. OFERTA DEL PRODUCTO

Estudia las cantidades del producto que se van a ofrecer en el mercado y analiza a las empresas productoras más importantes teniendo en cuenta la situación actual y futura.

Por último hay que proyectar la oferta ajustada con los factores anteriores para obtener la oferta futura del bien.

d.3.3.1.3.5. LOS PRECIOS DEL SERVICIO

Se analizan los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto.

Mecanismo de formación. Existen diferentes posibilidades de fijación de precios en el mercado, éstas son: precio dado por el mercado interno, precio dado por similares importados, precios fijados por el gobierno, precio estimado en función al coste de producción, precio estimado en función de la demanda o precios del mercado internacional para productos de exportación.

Fijación del precio. Se debe señalar el precio máximo y mínimo entre los que oscilará el precio de venta unitario del producto y sus repercusiones sobre su demanda.



d.3.3.1.3.6. MERCADO POTENCIAL

Su objetivo es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes precios. Para determinarla hay que seguir los siguientes pasos:

Cruzar los datos de demanda con los de oferta. Si la demanda es mayor que la oferta significa que existirá una demanda insatisfecha. Compararla con la oferta del producto que cubrirá el proyecto y cuantificarla.

En caso de no existir diferencias se deberán mencionar los factores que pueden permitir captar un mercado ya cubierto o la incorporación a posibles expansiones futuras.

Esta demanda es usada para las estimaciones financieras.

d.3.3.1.3.7. COMERCIALIZACIÓN

Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia del producto o del servicio de la empresa productora y que pueden generar costes para el proyecto.

Para ello es necesario detallar la cadena de comercialización desde que el producto servicio sale de la fábrica hasta que llega al usuario y hay que determinar si se va a utilizar publicidad, empaques, servicio al cliente, transporte y los costes que esto ocasiona.



d.3.3.1.3.7.1. MARKETING MIX

Esta parte es una de las más importantes a la hora de la realización de un producto o a la prestación de un servicio; ya que es la publicidad la que ayuda a que un producto sea más famoso que otro y la gente lo compre más. El Marketing Mix es el más utilizado en la actualidad y el que más influencia tiene en los consumidores o usuarios.

El Marketing Mix se puede definir como el uso selectivo de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos empresariales. Este tipo de publicidad recibe el nombre de las cuatro pes, ya que utiliza cuatro variables que en inglés empiezan por P:

Product -> Producto

Place -> Distribución – Venta

Promotion -> Promoción

Price -> Precio

La evolución del mercado ha hecho que del marketing de masas pasemos al marketing relacional, donde el futuro comprador es el centro de atención de todas las acciones del marketing, como es el caso del siglo XXI.”¹⁵

¹⁵<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



d.3.3.2. ESTUDIO TÉCNICO.

“Un proyecto de inversión debe mostrar, en su estudio técnico, las diferentes alternativas para la elaboración o producción del bien o servicio, de tal manera que se identifiquen los procesos y métodos necesarios para su realización, de ahí se desprende la necesidad de maquinaria y equipo propio para la producción, así como mano de obra calificada para lograr los objetivos de operación del producto, la organización de los espacios para su implementación, la identificación de los proveedores y acreedores que proporcionen los materiales y herramientas necesarias para desarrollar el producto de manera óptima, así como establecer un análisis de la estrategia a seguir para administrar la capacidad del proceso para satisfacer la demanda durante el horizonte de planeación.”¹⁶

d.3.3.2.1. CONCEPTO:

“Consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado. Es decir, es de lo que nos vamos a valer para poder producir, lo que es el equipo a utilizar.”¹⁷

¹⁶ Baca, G. (2001). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill.

¹⁷ Sapag, J.M. (2004). Evaluación de proyectos: Guía de ejercicios problemas y soluciones. México: Mc Graw Hill.



d.3.3.2.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

“• Verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende crear.

• Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción.”¹⁸

d.3.3.2.3. ELEMENTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.

“1. Descripción del producto o servicio,

2. Descripción del proceso de manufactura elegido (con diagramas de flujo),

3. Determinación del tamaño de planta

4. Selección de maquinaria y equipo,

5. Localización de la planta,

6. Distribución de la planta,

7. Disponibilidad de materiales e instalaciones,

8. Requerimientos de mano de obra,

9. Desperdicios,

10. Estimación del costo de inversión y de producción de la planta

d.3.3.2.4. TAMAÑO ÓPTIMO

Es aquel que asegure la más alta rentabilidad desde el punto de vista privado o la mayor diferencia entre beneficios y costos sociales. El tamaño de un

¹⁸<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año.

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.

d.3.3.2.5 FACTORES QUE DETERMINAN O CONDICIONAN EL TAMAÑO DE UNA PLANTA

En la práctica, determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño y la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos estos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas, y las alternativas de tamaño entre las cuáles se puede escoger, se van reduciendo a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados.

d.3.3.2.5.1. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA DEMANDA

Un factor muy importante que determina las dimensiones del proyecto es la demanda. Al comparar el tamaño del proyecto con la demanda se pueden obtener 3 resultados diferentes;



- a) Que la demanda sea mayor que el tamaño mínimo del proyecto.
 - b) Que la magnitud de la demanda sea del mismo orden que el tamaño mínimo del proyecto.
 - c) Que la demanda sea muy pequeña en relación con el tamaño mínimo.
- El tamaño propuesto para el proyecto sólo podrá aceptarse en el caso de que la demanda sea claramente superior a dicho tamaño.

d.3.3.2.5.2. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOS SUMINISTROS E INSUMOS.

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto, ya que de esto depende directamente la calidad del bien o servicio que se va a atender, la entrega oportuna del mismo, así como la imagen que los consumidores tendrán de ella. Esto implica la búsqueda de proveedores cercanos y de prestigio reconocido.

d.3.3.2.5.3. EL TAMAÑO DEL PROYECTO, LA TECNOLOGÍA Y LOS EQUIPOS

En la actualidad existen ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, que por debajo de esa escala los costos serían demasiado altos.



Es muy importante observar las relaciones que existen entre el tamaño, las inversiones, los costos de producción, la oferta y la demanda.

d.3.3.2.5.4. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y EL FINANCIAMIENTO

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo, es claro que la realización del proyecto es imposible. Por lo contrario, si se tienen los recursos suficientes para escoger entre los diferentes tamaños, lo más prudente sería escoger aquel tamaño que pueda financiarse con mayor comodidad y seguridad.

d.3.3.2.5.5. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA 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 atenderlo.”¹⁹

d.3.3.2.6. PROCESO DE PRODUCCIÓN

“Para poder llegar al bien o servicio ya terminado se requiere de todo un proceso. Se entiende como el proceso técnico utilizado en el proyecto para obtener los bienes o servicios a partir de insumos, y se identifica como la

¹⁹<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos mediante una determinada función del producto.

d.3.3.2.7. MÉTODOS PARA REPRESENTAR EL PROCESO

a) Diagrama de bloques- Cada una de las actividades necesarias para la elaboración del bien o servicio se enmarcan en un rectángulo y se une con su actividad anterior o posterior, indicando la secuencia del flujo.

b) Diagrama de flujo del proceso-Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujos, éste se diferencia del de flujo en que tiene una simbología muy específica e internacional, donde cada figura tiene su propio significado.

c) Diagrama analítico- Es una técnica más avanzada que las anteriores, pues presenta una información más detallada del proceso, que incluye la actividad, el tiempo empleado, la distancia recorrida, el tipo de acción efectuada y un espacio para anotar las observaciones. Esta técnica se puede emplear en la evaluación de proyectos, siempre que se tenga un conocimiento casi perfecto del proceso de producción y del espacio disponible. En la industria su uso más común tiene lugar en la realización de estudios de redistribución de plantas, pues es posible comparar por medio



del curso grama analítica el tiempo transcurrido y la distancia recorrida con la distribución actual y con la distribución propuesta.

d.3.3.2.8. SELECCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

Existen 3 tipos de procesos de producción: el proceso lineal, el intermitente y el mixto. Para escogerlo es necesario analizar las etapas de producción así como las características del producto o servicio.

d.3.3.2.9. LOCALIZACIÓN.

. La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto desde el punto de vista social.

d.3.3.2.9.1. LA MACROLOCALIZACIÓN.

Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.



d.3.3.2.9.2. LA MICROLOCALIZACIÓN.

. Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

d.3.3.2.9.3. MÉTODOS DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

1.- Método cualitativo por puntos, 2.- Método cuantitativo de Vogel.

En estos métodos se le asigna un valor a cada una de las características de la localización, evaluando estas características en cada zona que se tome en cuenta para la realización del proyecto, quien tenga mayor puntuación será el lugar elegido donde se instalará el proyecto.

d.3.3.2.10. INGENIERÍA BÁSICA.

Consiste en definir y especificar técnicamente los factores fijos (edificios, equipos, etc.) y los variables (mano de obra, materias primas, etc.) que componen el sistema. En la ingeniería básica es necesario conocer:

- a) Bien o servicio.- Conocer y describir las características de los bienes o servicios.
- b) Programa de producción.- Indica los índices de rendimiento y la eficiencia de los equipos en términos físicos.



c) Cálculo de la producción.- Se puede llevar a cabo por dos sistemas; 1) Con base en el mercado, se parte del conocimiento del volumen del producto final que es necesario entregar al mercado. 2) Con base en la materia prima dada. En algunos casos el problema es procesar un determinado volumen de materia prima.

d) Requisitos de mano de obra e insumos.

e) Especificación de las características de los equipos a utilizar.

f) Distribución en la planta. Definido el proceso productivo y los equipos necesarios, debe hacerse la distribución de los equipos en el edificio.”²⁰

d.3.3.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“Se refiere a ¿cómo vamos a hacer las cosas?. Es decir, cómo vamos a administrar los recursos con que se cuenta.

d.3.3.3.1. CONCEPTO

Se refiere a la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales.

²⁰<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



d.3.3.3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Presentar los criterios analíticos que permitan enfrentar en mejor forma el análisis de los aspectos organizacionales, aspectos legales, administrativos, fiscales y ecológicos, así como sus consecuencias económicas en los resultados de la evaluación.

d.3.3.3.3. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

d.3.3.3.3.1. ANTECEDENTES

Se presenta una breve reseña de los orígenes de la empresa y un esquema tentativo de la organización que se considera necesaria para el adecuado funcionamiento administrativo del proyecto. Se plasman los objetivos de la empresa, así como sus principales accionistas.

d.3.3.3.3.2. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.

Se debe de presentar un organigrama de la institución, donde se muestre su estructura, dirección y control de funciones para el correcto funcionamiento de la entidad.

Los puestos creados deberán de contar con sus respectivos perfiles y análisis de puestos, para así evitar confusiones en las tareas asignadas a



cada individuo, así como detallar la responsabilidad de cada uno de los puestos.

d.3.3.3.3.3. ASPECTO LEGAL

Se tienen que investigar todas las leyes que tengan injerencia directa o indirecta en la diaria operación de la empresa, ya sea la Ley del Trabajo, La Ley del Impuesto Sobre La Renta y demás leyes que pudieran afectar su operación.

d.3.3.3.4. ASPECTO ECOLÓGICO.

Reglamentos en cuanto a la prevención y control de la contaminación del agua, del aire y en materia de impacto ambiental.

d.3.3.3.3.5. MARCO LEGAL

Dentro de cualquier actividad en la que se quiera participar existen ciertas normas que se deben de seguir para poder operar, las que son obligatorias y equitativas. Entre las principales se encuentran, las siguientes;

Mercado: • Legislación sanitaria, • Contratos con proveedores y clientes, • Transporte del producto.

Localización: • Títulos de los bienes raíces, • Contaminación ambiental, • Apoyos fiscales, • Trámites diversos.



Estudio técnico: • Transferencia de tecnología, • Marcas y patentes, • Aranceles y permisos.

Administración y organización: • Contratación de personal, • Prestaciones a los trabajadores, • Seguridad industrial.

Aspecto financiero y contable: • Impuestos • Financiamiento”²¹

d.3.3.4. ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACIÓN ECONÓMICA

“En este estudio se empieza a jugar con los números, los egresos e ingresos que se proyectan, a un periodo dado, arrojando un resultado sobre el cual el inversionista fundamentará su decisión.

e.3.3.4.1. CONCEPTO

Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total para la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. La que es muy importante para la toma de decisiones, ya que la información obtenida debe de servir como base de la decisión tomada.

²¹<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



d.3.3.4.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

• Demostrar la rentabilidad económica del proyecto, • Demostrar la viabilidad financiera del proyecto y aportar las bases para su evaluación económica.

d.3.3.4.3. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTUDIO FINANCIERO

a) Identificar, clasificar y programar las inversiones a realizar en activos fijos, diferidos y capital de trabajo. Las inversiones se consideran los recursos indispensables para la instalación de cualquier tipo de empresa, independientemente de su giro. Estas inversiones constituyen el capital fijo, la inversión diferida o activo diferido y el capital de trabajo de un proyecto.

b) Conjuntar los datos del programa de producción y venta formulados en los estudios de mercado, ingeniería y administrativo; incluidos volúmenes de producción y venta, precios alternativos de mercado, elementos a bases técnicas para la determinación de los costos de producción así como de las inversiones a realizar.

c) Formular presupuestos de •Ventas o ingresos • Costos y gastos de producción, •Gastos de administración y ventas; • Pagos del principal e intereses.

d) Formular los estados financieros de;



- Pérdidas y ganancias,
- Balance general,
- Estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo.

d.3.3.4.4. PASOS PARA ELABORAR EL ESTUDIO FINANCIERO

- a) Se deben de concentrar en la hoja de cálculo toda la información, como los son los diferentes tipos de inversiones a realizar, los gastos de constitución, los de operación, tasas de impuestos, tasa del préstamo, el rendimiento que pide el inversionista y el precio de venta del bien o servicio.
- b) Se elabora un cuadro en el cual debemos de obtener el valor de rescate de las inversiones, así como el importe de la depreciación o amortización anual de cada una de ellas.
- c) Presupuesto de inversiones. Es necesario conocer y plasmar las diferentes inversiones que se realizarán durante el periodo de vida del proyecto.
- d) Presupuesto de producción. Se elabora un flujo de efectivo tomando como base los datos anteriores, para obtener el flujo de operación.
- e) Flujo neto de efectivo. Se elabora un concentrado en el cual se integran por año el flujo neto de inversiones, el de operación para realizar una suma algebraica y así obtener los flujos de efectivo.



d.3.3.4.4. PASOS PARA ELABORAR LA EVALUACIÓN ECONÓMICA.

- 1) Con los flujos anteriores se tiene que obtener el valor presente neto y la TIR, tomando en cuenta el rendimiento esperado por el inversionista.
- 2) En base a los resultados obtenidos se analizará el rendimiento de la inversión y sus riesgos para así tomar una decisión sobre bases firmes.
- 3) Presentar el punto de equilibrio y los estados financieros mencionados anteriormente.”²²

d.3.3.4.5. ETAPA DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS

“El proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las medidas correctivas pertinentes. La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso. La evaluación de resultados tiene por lo menos un objetivo importante:

- Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.

²²<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>



d.3.3.4.5.1. CALCULO DE LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN

Con la información acerca del monto de la inversión requerida y los flujos que genera el proyecto durante su vida útil se procede a calcular su rendimiento.

d.3.3.4.5.2. CALCULO DEL VALOR PRESENTE O ACTUAL NETO (VAN)

Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa.

d.3.3.4.5.3. CALCULO DE LA TASA INTERNA DEL RETORNO (TIR).

Definido como la Tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores en efectivo. La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este [cálculo](#) se debe determinar claramente cuál es la "Inversión Inicial" del proyecto y cuáles serán los "flujos de Ingreso" y "Costo" para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de



considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.

Matemáticamente se puede reflejar como sigue:

Esto significa que se buscará una tasa (**d**) que iguale la inversión inicial a los flujos netos de operación del proyecto, que es lo mismo que buscar una tasa que haga el **V.A.N.** igual a cero.

d.3.3.4.5.3.1. LAS REGLAS DE DECISIÓN PARA EL T.I.R.

Si $T.I.R > i$ Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es más conveniente.

Si $T.I.R < i$ Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada menor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es menos conveniente.

d.1.3.4.5.4. CALCULO DE LA RELACIÓN COSTO – BENEFICIO

Este índice se expresa: total y neto (1era. formula)

irt = valor presente de los ingresos de caja

Valor presente de desembolsos de caja, si el índice es mayor que 1 se acepta el proyecto, en caso contrario se rechaza.

(2da. formula).

irn = valor presente neto



valor presente de los desembolsos de caja, si el índice es mayor que cero se acepta el proyecto, en caso contrario se rechaza.”²³

²³<http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml#CALC>

e. METODOLOGÍA UTILIZADA



e. METODOLOGÍA UTILIZADA

Para la realización del presente proyecto se utilizó diferentes métodos y técnicas que permitieron ordenar la información recogida de las encuestas que se aplicó a un segmento de niños de 8 a 15 años de la ciudad de Loja para así cumplir los objetivos que no hemos planteado.

Este trabajo se basó especialmente en la creación de una empresa de servicio de la enseñanza del baloncesto en la ciudad de Loja contribuyendo a la identificación de nuevas oportunidades y al desarrollo socio-económico de la ciudad por lo cual nos hemos planteado los siguientes métodos:

e.1. Métodos:

e.1.1. Método Científico: El método más relevante pues de este se desprenden los demás métodos es útil, adecuado y capaz de proporcionar respuesta a nuestras interrogantes, llega a nosotros como un proceso, no como un acto donde se pasa de inmediato de la ignorancia a la verdad.

e.1.2. Método Inductivo: Es un proceso analítico-sintético el cual parte de estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio general.



Se lo utilizó en la recolección de la información de la muestra de la población en estudio, para luego inducir esos datos a la población de estudio, así mismo se lo utilizó pues se realizó cada estudio del proyecto y así finalmente llegar a una conclusión general de la factibilidad o no del mismo.

e.2. Técnicas:

e.2.1. Observación:

La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.

Es una técnica que consiste en observar el fenómeno, hecho, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Observación directa: Es aquella en la cual el investigador se pone en contacto personalmente con el hecho o fenómeno que se va a investigar, en este caso nos sirvió como apoyo de la entrevista que se realizó a la competencia para conocer su infraestructura, instalaciones, equipos, accesorios, implementos, la formación técnica de cada uno de los entrenadores, etc. para de esta manera tener información relevante de la oferta que nuestro proyecto tenía.



Observación indirecta: Cuando el investigador entra en el conocimiento del hecho o fenómeno observando a través de las observaciones realizadas anteriormente por otra persona. (Libros, revistas, periódicos, etc.)

e.2.2. Entrevista:

Consiste en la obtención de información oral o escrita de parte del entrevistado recaudada por el entrevistador en forma directa. Esta técnica se aplicó a Entrenadores de Baloncesto de la Federación Deportiva Provincial de Loja, y al entrenador de la escuela de baloncesto MAGIC´S, para determinar todo lo que involucra la competencia para nuestra empresa, toda vez que esta también representa la oferta de nuestro estudio lo que nos permitió además calcular la demanda insatisfecha.

e.2.3. Encuesta:

Es el conjunto de preguntas tipificadas que serán dirigidas a una muestra representativa, nuestro segmento fueron los niños de 8 a 15 años de las escuelas y colegios de la ciudad de Loja, para esto acudimos a los centros de educación básica de la zona urbana de nuestra ciudad para así obtener



información para la realización del estudio de mercado, estudio que constituye el primero dentro del proyecto de factibilidad.

e.2.4. Muestreo

Consiste en una serie de operaciones destinadas a tomar una parte de la población que va a ser estudiada, con el fin de facilitar la investigación.

El segmento que nos sirvió como muestra fueron los niños y adolescentes que estaban en edades comprendidas entre 8 a 15 años, los mismos que se encuentran cursando sus estudios básicos en las distintas escuelas y colegios de las cuatro parroquias de la ciudad de Loja.

La información de la Población objeto de estudio la obtuvimos en el Ministerio de Educación de Loja, estos datos corresponden a los años 2009-2010.

Población:

Cuadro N° 1

| | |
|--|--------------|
| DATOS DEL AÑO 2009-2010 (MINISTERIO DE EDUCACIÓN) CIUDAD DE LOJA ÁREA URBANA | 32911 |
|--|--------------|



PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Cuadro Nº 2

| AÑOS | POBLACIÓN | TASA DE CRECIMIENTO |
|------|-----------|---------------------|
| 2010 | 32911 | 2,08% |
| 2011 | 33596 | |

Determinada la población en estudio, se realiza la siguiente fórmula con el objeto de establecer el tamaño de la muestra

FORMULA:

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



n= Tamaño de muestra
N= Población total
e= Error experimental
1 = Numero Constante

$$n = \frac{33596}{1 + (0.05)^2 (33596)} \quad n = \frac{33596}{84,99}$$

$$n = 395.29 \cong 395 \text{ encuestas}$$



Con los datos obtenidos de la aplicación de encuestas, se procedió a tabular mediante técnicas matemáticas lo que arrojó resultados del mercado con la finalidad de llevar a cabo el presente proyecto.

f. RESULTADOS



f. RESULTADOS

f.1 Información Base (PADRES DE FAMILIA)

INGRESOS ECONÓMICOS

Cuadro Nº 3

| SUELDO | F | % |
|--------------------|-----|-------|
| 100-200 dólares | 54 | 13,67 |
| 201-300 dólares | 56 | 14,18 |
| 301-400 dólares | 73 | 18,48 |
| 401-500 dólares | 41 | 10,38 |
| 501-600 dólares | 63 | 15,95 |
| 601-700 dólares | 54 | 13,67 |
| Más de 700 Dólares | 54 | 13,67 |
| Total | 395 | 100 |

Fuente: Encuesta

Elaborado: Los Autores

ANALISIS:

Según la información base de los ingresos mensuales percibidos por los padres de familia de la población en estudio, los resultados fueron que del 100%, el 13,67% de la misma obtiene un ingreso de 100 a 200 dólares mensuales, un 14,18% perciben un ingreso de 201 a 300 dólares, el 18,48% de la misma obtiene un ingreso de 301 a 400 dólares mensuales, un 10,38% perciben un ingreso de 401 a 500 dólares, el 15,95% recibe un ingreso de 501 a 600, un 13,67% tiene un ingreso de 601 a 700 dólares, y finalmente el 13,67% tiene un ingreso mensual más de 700 dólares.



f.2. Encuesta dirigida a Niños y Adolescentes de las distintas escuelas y colegios de la ciudad de Loja.

1) ¿Con quién vive actualmente?

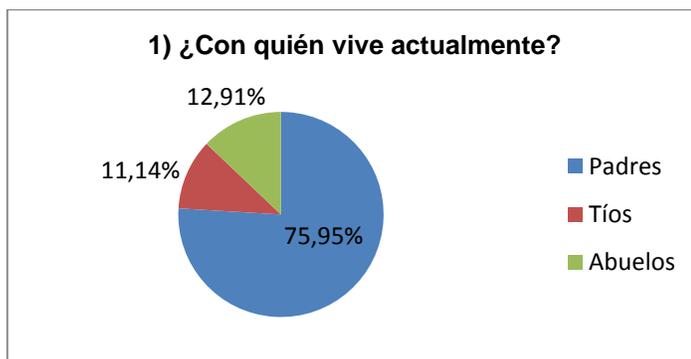
Cuadro Nº 4

| Variable | Frecuencia | % |
|--------------|------------|------------|
| Padres | 300 | 75,95 |
| Tíos | 44 | 11,14 |
| Abuelos | 51 | 12,91 |
| Total | 395 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 3



Fuente: Cuadro Nº 4

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos, actualmente el 75,95% que representan a 300 encuestados se encuentran viviendo con sus padres, en cambio el 12,91% que equivale a 51 personas viven con sus abuelos y finalmente un 11,14% están viviendo con sus tíos, la mayoría de los niños viven con sus padres lo cual nos da una ventaja como empresarios, ya que ellos serán los que financien el curso de sus hijos en la academia de baloncesto, además que según estudios realizados sobre el poder adquisitivo



de los habitantes de nuestra ciudad se dice que la mayoría alcanza un sueldo aceptable como para poder permitir que sus hijos estén inmersos en actividades de formación deportiva y recreación.

2) ¿Le gusta jugar baloncesto?

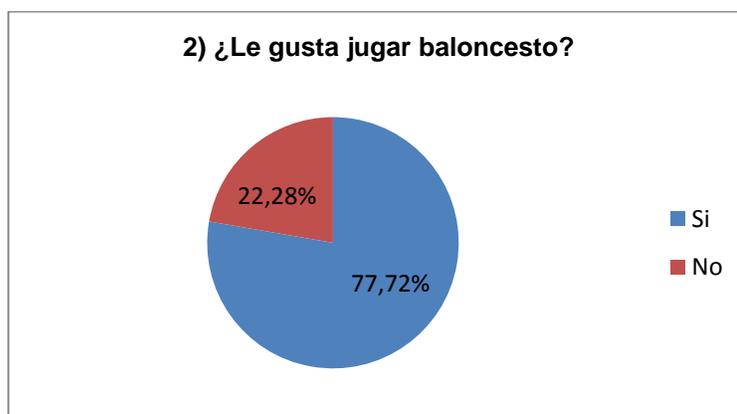
Cuadro N° 5

| Variable | Frecuencia | % |
|--------------|------------|------------|
| Si | 307 | 77,72 |
| No | 88 | 22,28 |
| Total | 395 | 100 |

fuelle: encuestas

Elaboración: los autores

GRÁFICO N° 4



Fuente: Cuadro N° 5

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

Del resultado obtenido se puede mencionar que el 77,72% de encuestados les gusta jugar baloncesto lo cual representa a 307 niños, mientras tanto que un 22,28% que son 88 niños opinan que no tienen mucha afinidad con este deporte, un gran número de niños encuestados les agrada este deporte ya



que consideran que es saludable y les ayuda a hacer ejercicio y a crecer fuertes y sanos y algún día esperan estar en los grandes equipos del baloncesto.

3) ¿Conoce usted alguna escuela o academia de baloncesto en la ciudad de Loja?

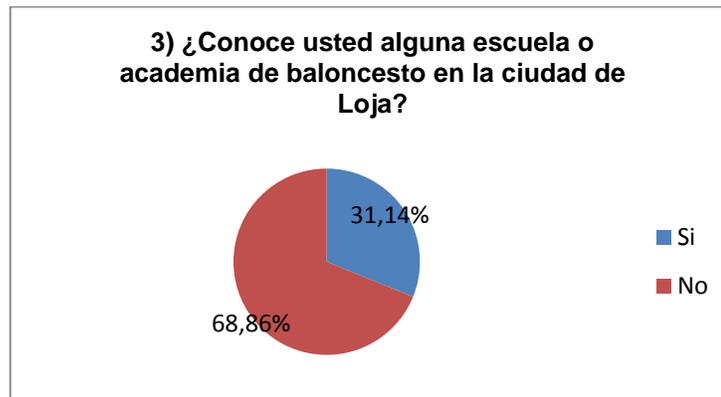
Cuadro Nº 6

| Variable | Frecuencia | % |
|--------------|------------|------------|
| Si | 123 | 31,14 |
| No | 272 | 68,86 |
| Total | 395 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 4



Fuente: Cuadro Nº 6

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

Del 100% de encuestados, el que 272 niños que representan a 68,86% no tienen conocimiento alguno de escuelas de formación en esta disciplina mientras tanto que el 31,14% que equivale a 123, comentan que en la ciudad si conocen o han escuchado de una escuela o academia de baloncesto, pero



está claro que la mayoría de los niños no conocen una escuela de baloncesto esto es por la misma razón que no hay muchos ofertantes que brinden este servicio en la ciudad de Loja.

4) ¿Asiste o es parte de alguna academia de baloncesto de la ciudad?

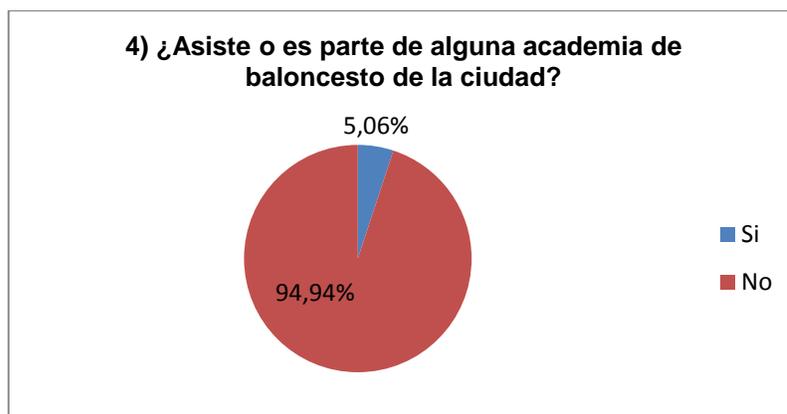
Cuadro Nº 7

| Variable | Frecuencia | % |
|--------------|------------|------------|
| Si | 16 | 5,06 |
| No | 291 | 94,94 |
| Total | 307 | 100 |

fuelle: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 5



Fuente: Cuadro Nº 7

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

De los resultados obtenidos, el 94,94% que representan a 307 encuestados en la actualidad no es parte de una academia de baloncesto, por otro lado el 5,06% que equivale a 16 personas asisten diariamente a sus



entrenamientos, no obstante casi en su totalidad los niños y adolescentes que les gusta el baloncesto no asisten a una academia o una escuela de formación, esto se da por el desconocimiento o por la falta de publicidad de las academias.

5) ¿En caso de que la respuesta anterior sea positiva, indique con qué frecuencia asiste a la academia de baloncesto?

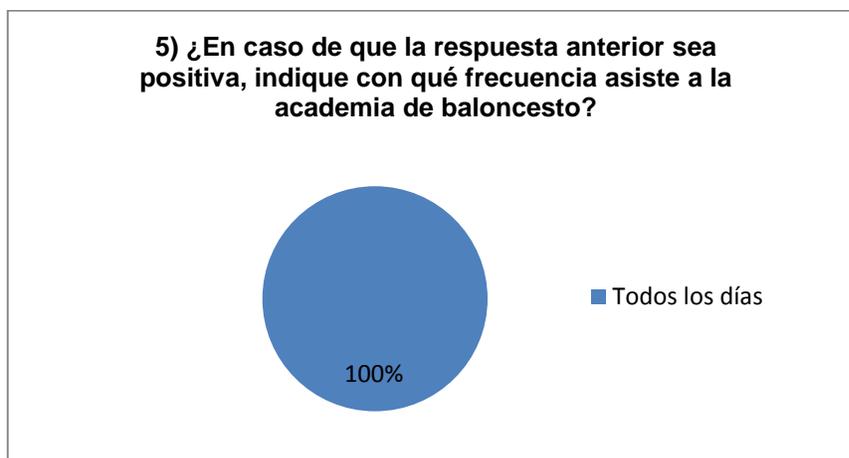
Cuadro Nº 8

| Variable | Frecuencia | % |
|-----------------------|------------|------------|
| Todos los días | 16 | 100 |
| Una vez por semana | 0 | 0 |
| Tres veces por semana | 0 | 0 |
| Una vez por mes | 0 | 0 |
| En periodo vacacional | 0 | 0 |
| Total | 16 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 6



Fuente: Cuadro Nº 8

Elaboración: Los autores



ANALISIS:

Al referirnos de la frecuencia con la que asisten los niños a sus entrenamientos, 16 contestan que lo hacen todos los días, lo cual les permite formarse y desestresarse un rato.

6) ¿Le gustaría que en la ciudad de Loja exista un lugar en donde pueda practicar solamente este deporte y ser entrenado por un especialista?

Cuadro Nº 9

| Variable | Frecuencia | % |
|----------------|------------|------------|
| Si | 270 | 88,10 |
| No | 30 | 9,87 |
| No contestaron | 7 | 2,03 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 7



Fuente: Cuadro Nº 9

Elaboración: Los autores



ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 88,10% que representan a 270 encuestados les gustaría que en nuestra ciudad exista un lugar en donde puedan practicar y entrenar al baloncesto, por otra parte el 9,87% que equivale a 30 personas no son partícipes de esta idea y finalmente un 2,03% que son 7 personas, se reservan su opinión y no contestan, la mayoría de los niños les gustaría practicar este deporte y ser entrenado por algún profesional que les ayude a explotar todo su talento que llevan adentro, ya que es en esta edad donde el niño aprende todos sus movimiento y destrezas.

7) ¿Qué tiempo le gustaría permanecer en la academia de baloncesto?

Cuadro Nº 10

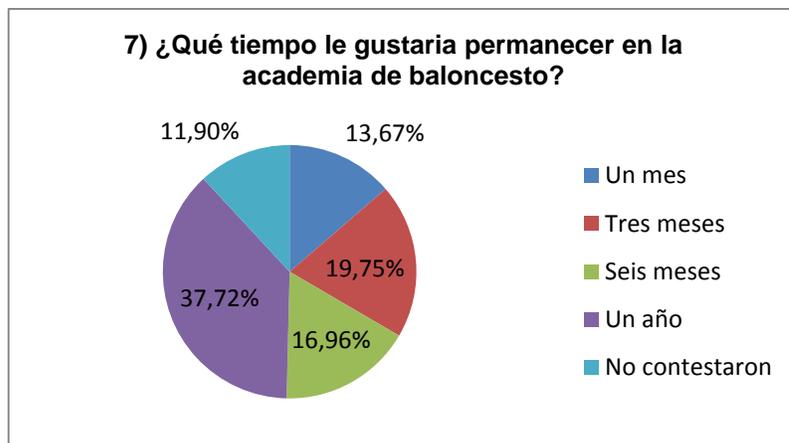
| Variable | Frecuencia | % |
|----------------|------------|------------|
| Un mes | 42 | 13,67 |
| Tres meses | 61 | 19,75 |
| Seis meses | 52 | 16,96 |
| Un año | 115 | 37,72 |
| No contestaron | 37 | 11,90 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores



GRÁFICO N° 8



Fuente: Cuadro N° 10

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el tiempo de permanencia en la academia sería: el 13,67% que representan a 42 encuestados un mes, el 19,75% que son 61 encuestados estarían tres meses, el 16,96% que son 52 personas permanecerían seis meses, un 37,72% que son 115 asistirían un año y por último un 11.90% que representa a 37 personas, se limitaron a contestar, una gran parte de los niños les gustaría permanecer un año en la academia de baloncesto, porque ese es el tiempo mínimo en el que el niño aprende algunas técnicas y reglas de este deporte .



8) ¿En qué horario asistiría a la academia?

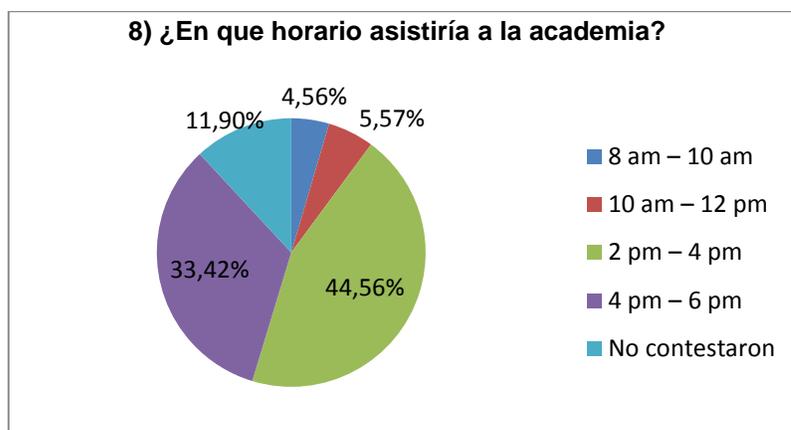
Cuadro Nº 11

| Variable | Frecuencia | % |
|----------------|------------|------------|
| 8 am – 10 am | 14 | 4,56 |
| 10 am – 12 pm | 17 | 5,57 |
| 2 pm – 4 pm | 137 | 44,56 |
| 4 pm – 6 pm | 103 | 33,42 |
| No contestaron | 36 | 11,90 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 9



Fuente: Cuadro Nº 11

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el horario que les gustaría asistir a la academia el 4,56% que representa 14 encuestados asistirá en el horario de 8 am a 10 am, el 5,57% que es un total de 17 encuestados asistirán en el horario de 10 am a 12 pm, el 44,56% un total de 137 encuestados manifestó



que asistirá en el horario de 2 pm a 4 pm, el 33,42% que nos dio un total de 103 encuestados asistirá en el horario de 4 pm a 6 pm, y el 11,90% que son 36 personas se limitaron a contestar, por lo cual la mayoría de personas escogieron en el horario de 2 pm a 4 pm, porque ya llegan a sus hogares descansan y hacen sus tareas y pueden acudir en ese horario sin inconveniente alguno la gran parte de niños estudia en la mañana.

9) ¿Cuál es el canal de Televisión local que usted más observa? Marque con una X en el casillero que corresponda.

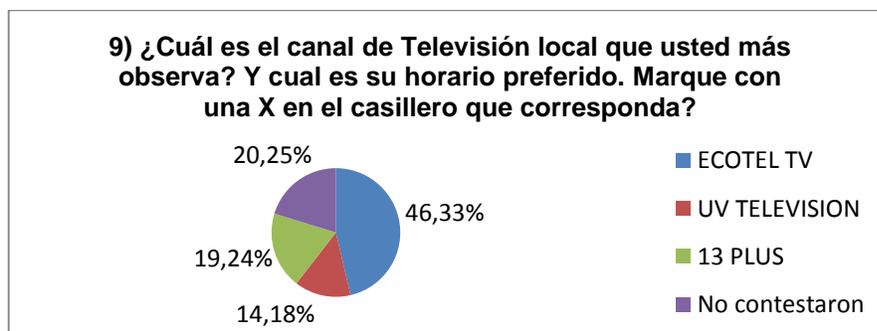
Cuadro Nº 12

| Variable | Frecuencia | % |
|----------------|------------|------------|
| ECOTEL TV | 142 | 46,33 |
| UV TELEVISION | 44 | 14,18 |
| 13 PLUS | 59 | 19,24 |
| No contestaron | 62 | 20,25 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 10



Fuente: Cuadro Nº 12

Elaboración: Los autores



ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos el canal de televisión que prefieren ver es, 46,33% que representan a 142 encuestados prefieren ver ecotel tv, el 14,18% que son 44 encuestados piensan ver uv televisión, el 19,24% que son 59 personas ven 13 plus, y finalmente un 20,25% se limitaron a contestar que son 62 personas, la mayoría de persona tienen preferencia por ECOTEL TV ya que es canal muy conocido y establecido en la ciudad por su gran trascendencia y el horario preferido para estas personas es en horario de la tarde ya que es allí donde hay mejor programación.

9.1) ¿Cuál es su horario favorito para observar la televisión local de su preferencia. Marque con una X en el casillero que corresponda.

Cuadro N° 13

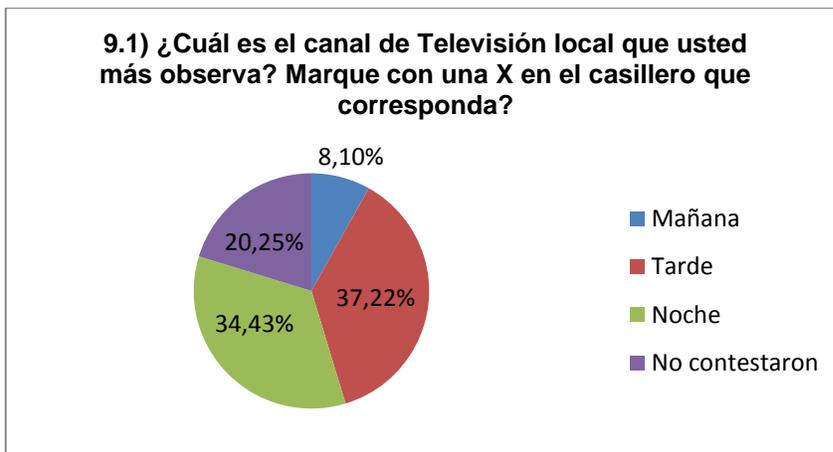
| Variable | Frecuencia | % |
|-----------------|-------------------|------------|
| Mañana | 25 | 8,10 |
| Tarde | 114 | 37,22 |
| Noche | 106 | 34,43 |
| No contestaron | 62 | 20,25 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores



GRÁFICO N° 11



Fuente: Cuadro N° 13

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos el horario de mayor preferencia para observar su canal favorito es, el 8,10% que representan a 25 encuestados prefieren el horario de la mañana, el 37,22% que son 114 encuestados en la tarde, el 34,43% que son 106 prefieren el horario de la noche, y finalmente un 20,25% se limitaron a contestar que son 62 personas.



10) ¿Cuál es la emisora radial que usted más sintoniza? Marque con una X en el casillero que corresponda.

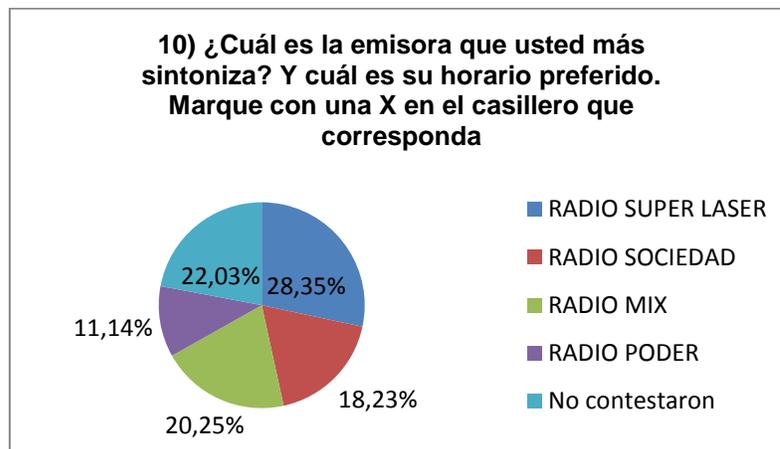
Cuadro Nº 14

| Variable | Frecuencia | % |
|-------------------|------------|------------|
| RADIO SUPER LASER | 87 | 28,35 |
| RADIO SOCIEDAD | 56 | 18,23 |
| RADIO MIX | 62 | 20,25 |
| RADIO PODER | 34 | 11,14 |
| No contestaron | 68 | 22,03 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 12



Fuente: Cuadro Nº 14

Elaboración: Los autores

ANALISIS:

Del total de encuestados el 28,35% que representan a 87 personas dicen que sintonizan la radio Súper Laser, el 18,23% que son 56 encuestados radio sociedad, un 20,25% que son 62 personas prefieren radio mix, un 11,14%



que son 34 personas sintonizan radio poder, y el 22,03% no contestaron, un gran porcentaje de los encuestados tiene preferencia por la radio SUPER LASER por su antigüedad y posicionamiento en la localidad y su horario preferido es en la tarde por su magnífica programación.

10.1) ¿Cuál es el horario que más sintoniza la emisora de su preferencia. Marque con una X en el casillero que corresponda

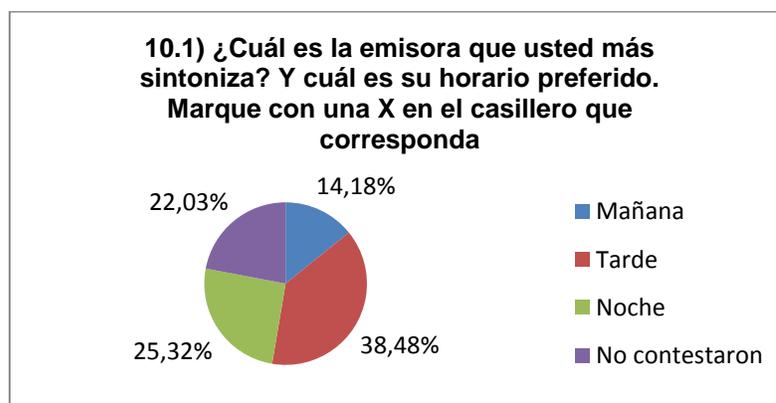
Cuadro Nº 15

| Variable | Frecuencia | % |
|----------------|------------|------------|
| Mañana | 44 | 14,18 |
| Tarde | 118 | 38,48 |
| Noche | 78 | 25,32 |
| No contestaron | 68 | 22,03 |
| Total | 307 | 100 |

Fuente: Encuestas

Elaboración: Los autores

GRÁFICO Nº 13



Fuente: Cuadro Nº 15

Elaboración: Los autores



ANALISIS:

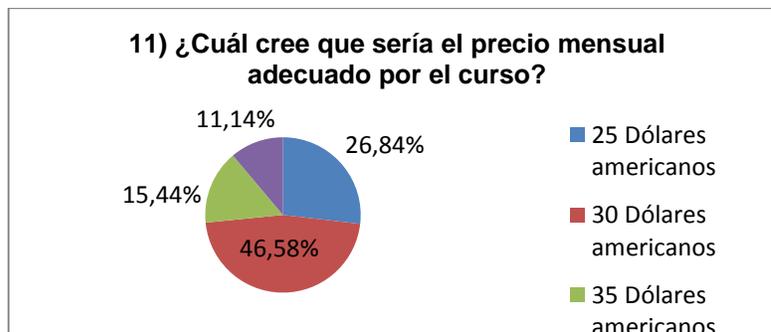
Del total de encuestados el 14,18% que representan a 44 dicen que su horario de preferencia radial es en la mañana, el 38,48% que son 118 encuestados escuchan este medio de comunicación por la tarde, un 25,32% que son 78 personas prefieren escuchar la radio por la noche, y un 22,03% que son 68 personas no contestaron.

11) ¿Cuál cree que sería el precio mensual adecuado por el curso?

Cuadro N.16

| Variable | Frecuencia | % |
|-----------------------|------------|-------|
| 25 Dólares americanos | 47 | 15,19 |
| 30 Dólares americanos | 116 | 37,72 |
| 35 Dólares americanos | 129 | 42,03 |
| No contestaron | 15 | 5,06 |
| Total | 307 | 100 |

GRÁFICO Nº 14



Fuente: Cuadro Nº 16

Elaboración: Los autores



CUADRO N. 17

| X | F | x.f |
|----|-----|-------|
| 25 | 60 | 1500 |
| 30 | 149 | 4470 |
| 35 | 166 | 5810 |
| 0 | 20 | 0 |
| | | 11780 |

$$x = \frac{\sum x.f}{n} \quad x = \frac{11780}{395} \quad x = 29,82$$

ANALISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 15,19% que representan a 47 encuestados creen que el precio justo a pagar por este servicio es de 25 dólares, el 37,72% que son 149 encuestados piensan que sería justo pagar 30 dólares, un 42,03% que son 166 personas creen que se debería pagar 35 dólares, y finalmente un 5,06% se limitaron a contestar, Sin embargo luego de realizar los cálculos correspondientes y con la fórmula aplicada, se estableció que el precio promedio que los encuestados consideran accesible para el bolsillo de sus padres es 29,82 dólares americanos.

9. DISCUSIÓN



g. DISCUSION

g.1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es muy relevante en cuanto a la consecución de la información necesaria sobre los distintos gustos y preferencias de los usuarios, los mismos que fueron determinados mediante una muestra cuyo resultado fue una población de 395 habitantes de la ciudad de Loja.

g.1.1. Mercado: Nuestro mercado va a ser Oligopólico es decir donde existen pocas empresas que ofrezcan este servicio y varias personas que van a adquirir el mismo.

g.1.2. Clientes: En este caso la población de la ciudad de Loja que actualmente es de 33596 que son los niños de las diferentes escuelas y colegios, comprenden el conjunto de usuarios reales del servicio que será ofrecido por la Empresa.

g.1.3. Segmento de Mercado Es el proceso de dividir un [mercado](#) en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Nuestro segmento estará comprendido por los estudiantes cuyas edades oscilen los 8 a 15 años de la ciudad de Loja y a su vez tomando en cuenta las parroquias que la conforman como son: El Sagrario, San Sebastián, Sucre y El Valle.



g.1.4. Productos y/o Servicios Principales

Dentro de los servicios principales estarán los servicios que ofrecerá la empresa, los mismos que serán, suplir las principales necesidades que demande el medio en todo lo que se relaciona con la iniciación, formación y especialización de este deporte.

g.1.5. Productos y/o Servicios Complementarios:

En lo que respecta a los productos complementarios estará todo lo que se relaciona con la indumentaria deportiva además de los implementos deportivos con los que la empresa estarán brindados sus servicios

g.1.6. ANALISIS DE LA DEMANDA:

Se llama demanda a la cantidad de bienes y servicios que requiere el mercado para satisfacer una necesidad específica, dependiendo del precio que se le asigne, el ingreso de los consumidores y de las preferencias del consumidor.

El objetivo del análisis de la demanda es determinar la posibilidad que tiene la academia de baloncesto en la satisfacción de dicha demanda.

La demanda se la determinó con la aplicación de las encuestas, de acuerdo a la muestra calculada se pudo obtener los siguientes resultados.



DEMANDA POTENCIAL:

Se constituye por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar los clientes en un determinado producto o servicio en el mercado.

Los clientes potenciales de nuestra academia lo conforman el total de la población que es 33596

DEMANDA POTENCIAL

Cuadro N° 17

| N° | AÑO | POBLACION |
|----|------|-----------|
| 0 | 2011 | 33596 |
| 1 | 2012 | 34295 |
| 2 | 2013 | 35008 |
| 3 | 2014 | 35736 |
| 4 | 2015 | 36480 |
| 5 | 2016 | 37238 |
| 6 | 2017 | 38013 |
| 7 | 2018 | 38804 |
| 8 | 2019 | 39611 |
| 9 | 2020 | 40435 |
| 10 | 2021 | 41276 |

Fuente: Cuadro n° 2

Elaborado: Los autores

DEMANDA REAL:

La demanda real se la obtuvo de la información que se recopiló en las encuestas, Se procedió a realizar una regla de tres, teniendo así que del total de la muestra que son 395, que representan los 33596 personas, el 77,72%



de la misma, manifestaron que si les gusta jugar baloncesto. Para la realización de la proyección para la vida útil del proyecto se considera la tasa de crecimiento dada por el INEC que es de 2.08% de crecimiento anual.

DEMANDA REAL

Cuadro N° 18

| N° | AÑO | POBLACION | PORCENTAJE | DEMANDA REAL |
|----|------|-----------|------------|--------------|
| 0 | 2011 | 33596 | 77,72% | 26111 |
| 1 | 2012 | 34295 | 77,72% | 26654 |
| 2 | 2013 | 35008 | 77,72% | 27208 |
| 3 | 2014 | 35736 | 77,72% | 27774 |
| 4 | 2015 | 36480 | 77,72% | 28352 |
| 5 | 2016 | 37238 | 77,72% | 28942 |
| 6 | 2017 | 38013 | 77,72% | 29544 |
| 7 | 2018 | 38804 | 77,72% | 30158 |
| 8 | 2019 | 39611 | 77,72% | 30785 |
| 9 | 2020 | 40435 | 77,72% | 31426 |
| 10 | 2021 | 41276 | 77,72% | 32079 |

Fuente: Cuadro n° 5, 2.

Elaborado: Los autores

DEMANDA APARENTE:

Para la demanda aparente se tomó en consideración la pregunta # 6 del cuadro # 9, de la encuesta directa a los clientes, en la que el 88,10% responde que le gustaría asistir a la academia de baloncesto, luego con el resultado que se obtuvo en la demanda real se hacen los cálculos correspondientes como se muestra en el siguiente cuadro.



DEMANDA APARENTE

Cuadro N° 19

| N° | AÑO | POBLACION | DEMANDA REAL 77,72% | DEMANDA APARENTE 88,10% |
|----|------|-----------|------------------------|----------------------------|
| 0 | 2011 | 33596 | 26111 | 23004 |
| 1 | 2012 | 34295 | 26654 | 23482 |
| 2 | 2013 | 35008 | 27208 | 23971 |
| 3 | 2014 | 35736 | 27774 | 24469 |
| 4 | 2015 | 36480 | 28352 | 24978 |
| 5 | 2016 | 37238 | 28942 | 25498 |
| 6 | 2017 | 38013 | 29544 | 26028 |
| 7 | 2018 | 38804 | 30158 | 26569 |
| 8 | 2019 | 39611 | 30785 | 27122 |
| 9 | 2020 | 40435 | 31426 | 27686 |
| 10 | 2021 | 41276 | 32079 | 28262 |

Fuente: Cuadro n° 2,8,17,18

Elaborado: Los autores

Obtenida la demanda aparente vamos a realizar el cálculo promedio de ingresos económicos mensuales que obtiene los padres de familia de la población objeto de estudio para poder determinar más adelante nuestra demanda efectiva.

PROMEDIO DE INGRESOS MENSUALES

Cuadro N°20

| SUELDO | xm | F | % | xm.f |
|--------------|--------|------------|------------|---------------|
| 100-200 | 150,00 | 54 | 13,67 | 8100 |
| 201-300 | 250,50 | 56 | 14,18 | 14028 |
| 301-400 | 350,50 | 73 | 18,48 | 25586,5 |
| 401-500 | 450,50 | 41 | 10,38 | 18470,5 |
| 501-600 | 550,50 | 63 | 15,95 | 34681,5 |
| 601-700 | 650,50 | 54 | 13,67 | 35127 |
| MAS DE 700 | 750,50 | 54 | 13,67 | 40527 |
| Total | | 395 | 100 | 176521 |

Fuente: Cuadro n° 3

Elaborado: Los Autores



$$x = \frac{\sum x.f}{n} = \frac{176521}{395} \quad x = 446,88 \text{ Dólares}$$

Una vez que se obtuvo el punto medio de los ingresos que mensualmente obtienen los padres de familia de nuestra población, podemos darnos cuenta que el promedio resultante es \$ 446,88 dólares, promedio que se encuentra en el cuadro anterior dentro del rango de 401 – 500 dólares, de ahí podemos calcular sumando los porcentaje que tiene cada uno de los rangos, el porcentaje de la población que tienen sus ingresos por encima del promedio y los que no lo tiene, es así que decimos, el 46,33% se encuentra por debajo del promedio de ingresos, y el 53, 67% tienen sus ingresos por encima, lo que permiten satisfacer las necesidades básicas además de poder acceder a varias actividades tanto de esparcimiento como deportivas.

DEMANDA EFECTIVA:

Para el cálculo de la misma se realiza la siguiente operación:

- * A 23004 personas les gustaría asistir a la academia, sin embargo nos podemos dar cuenta que con el filtro que se obtuvo anteriormente, a varios no les va a permitir hacerlo.
- * Del total de la población (33.596) calculamos el 46.33%, que es la que no puede acceder al servicio por encontrarse por debajo del promedio de ingresos, y la cantidad que se obtiene es 15.565 personas.



* Vamos a restar del total de la demanda aparente la cantidad de personas que tienen sus ingresos por debajo del promedio que es 15.565, y así obtendremos nuestra demanda efectiva, como se muestra en el cuadro siguiente:

DEMANDA EFECTIVA

Cuadro N° 21

| N° | AÑO | POBLACIÓN | DEMANDA REAL | DEMANDA APARENTE | DEMANDA QUE NO PUEDE ACCEDER | DEMANDA EFECTIVA |
|----|------|-----------|--------------|------------------|------------------------------|------------------|
| 0 | 2011 | 33596 | 26111 | 23004 | 15565 | 7439 |
| 1 | 2012 | 34295 | 26654 | 23482 | 15888 | 7594 |
| 2 | 2013 | 35008 | 27208 | 23971 | 16219 | 7752 |
| 3 | 2014 | 35736 | 27774 | 24469 | 16556 | 7913 |
| 4 | 2015 | 36480 | 28352 | 24978 | 16901 | 8077 |
| 5 | 2016 | 37238 | 28942 | 25498 | 17252 | 8245 |
| 6 | 2017 | 38013 | 29544 | 26028 | 17611 | 8417 |
| 7 | 2018 | 38804 | 30158 | 26569 | 17977 | 8592 |
| 8 | 2019 | 39611 | 30785 | 27122 | 18351 | 8771 |
| 9 | 2020 | 40435 | 31426 | 27686 | 18733 | 8953 |
| 10 | 2021 | 41276 | 32079 | 28262 | 19123 | 9139 |

Fuente: Cuadro N° 2, 17, 18, 19, 20.

Elaborado: Los autores

g.1.7.ANALISIS DE LA OFERTA

Este análisis se lo realizó mediante entrevistas a los entrenadores de las distintas empresas que ofrecen un servicio similar al de nuestra empresa, las mismas que fueron reforzadas mediante observación.

A continuación se da a conocer los lugares a los cuales se aplicó la entrevista.



OFERTA

Cuadro N° 22

| LUGAR | DIRECCIÓN |
|---|--|
| Federación Deportiva Provincial de Loja | Coliseo Ciudad de Loja y Santiago Fernández García |
| Escuela de Baloncesto MAGIC´S | Sucre entre Cariamanga y Catacocha |

Fuente: Entrevista

Elaborado: Los autores

Posteriormente determinamos el número de alumnos con el que cuenta la oferta para poder calcular la oferta actual.

FEDERACION DEPORTIVA PROVINCIAL DE LOJA

Cuadro N° 23

| Horario | Genero | US \$ | Duración | Núm. De Usuarios Mensuales | Usuarios Anuales |
|---------|-----------|-------|----------------------|----------------------------|------------------|
| 3PM-5PM | FEMENINO | 0 | Acorde a campeonatos | 72 | 864 |
| 5PM-7PM | MASCULINO | 0 | Acorde a campeonatos | 56 | 672 |

Fuente: Entrevista Aplicada

Elaborado: Los autores

MAGIC´S

Cuadro N° 24

| Horario | Genero | US \$ | Duración | Núm. De Usuarios Mensuales | Usuarios Anuales |
|-------------|---------|---|----------|----------------------------|------------------|
| 3:30 PM-5PM | M. Y F. | \$ 50,00 \$30,00 MATRICULA \$20,00 MESUALIDAD | Mensual | 28 | 336 |

Fuente: Entrevista Aplicada

Elaborado: Los autores



OFERTA ACTUAL

Cuadro N° 25

| Año | F.D.P.L. | MAGIC´S | Total Anual |
|-----|----------|---------|-------------|
| 0 | 1536 | 336 | 1872 |

Fuente: Cuadro N° 23, 24

En lo que **Elaborado:** Los autores se refiere a la oferta actual tenemos un total de 1872 usuarios del servicio

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para la proyección de la oferta se tomó el total de personas que asisten a las academias de baloncesto, obteniendo una oferta de 1872 la misma que la proyectamos para diez años utilizando la formula en función del Monto, aplicando una tasa de crecimiento del 2.08%.

Fórmula

$$M = c (1 + i)^n$$

Simbología

M= Cantidad de la oferta proyectada

C= Oferta ultima

i= Tasa de crecimiento

n= Número de periodos al que se quiere proyectar



PROYECCION DE LA OFERTA

Cuadro N° 26

| Nº | Años | Tasa de Crecimiento | Proyección de la Oferta |
|----|------|---------------------|-------------------------|
| 0 | 2011 | 2,08% | 1872 |
| 1 | 2012 | 2,08% | 1911 |
| 2 | 2013 | 2,08% | 1951 |
| 3 | 2014 | 2,08% | 1991 |
| 4 | 2015 | 2,08% | 2033 |
| 5 | 2016 | 2,08% | 2075 |
| 6 | 2017 | 2,08% | 2118 |
| 7 | 2018 | 2,08% | 2162 |
| 8 | 2019 | 2,08% | 2207 |
| 9 | 2020 | 2,08% | 2253 |
| 10 | 2021 | 2,08% | 2300 |

Fuente: Cuadro N° 25

Elaborado: Los autores

g.1.8.BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA

Este balance se lo elabora considerando el total de la oferta menos el total de la demanda efectiva dando como resultado la demanda insatisfecha, información que además será de vital importancia para realizar el cálculo de la capacidad instalada y utilizada.



DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro N° 27

| N° | Año | Población | Demanda efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|----|------|-----------|------------------|--------|----------------------|
| 0 | 2011 | 33596 | 7439 | 1872 | 5567 |
| 1 | 2012 | 34295 | 7594 | 1911 | 5683 |
| 2 | 2013 | 35008 | 7752 | 1951 | 5801 |
| 3 | 2014 | 35736 | 7913 | 1991 | 5922 |
| 4 | 2015 | 36480 | 8077 | 2033 | 6045 |
| 5 | 2016 | 37238 | 8245 | 2075 | 6170 |
| 6 | 2017 | 38013 | 8417 | 2118 | 6299 |
| 7 | 2018 | 38804 | 8592 | 2162 | 6430 |
| 8 | 2019 | 39611 | 8771 | 2207 | 6564 |
| 9 | 2020 | 40435 | 8953 | 2253 | 6700 |
| 10 | 2021 | 41276 | 9139 | 2300 | 6839 |

Fuente: Cuadro n° 21, 26

Elaborado: Los autores

g.1.10. ESTRATEGIAS DE MERCADO

Se trata de todas aquellas actividades para hacer llegar el servicio al usuario lo que nos permita mantenernos en el mercado para lo cual se tomará en cuenta los elementos que conforman estas estrategias como son *Servicio, Precio, Plaza y Promoción.*

SERVICIO:

Los principales productos y/o servicios para nuestra academia lo constituyen las diferentes clases de enseñanza del deporte de baloncesto, profesionales especializados en el mismo.



Además nuestro servicio contará con las características que se mencionan a continuación:

- ◆ **NOMBRE DE LA EMPRESA:** “*BASKETMANÍA*”

- ◆ **ACTIVIDAD:** Enseñanza y Perfeccionamiento del Baloncesto

- ◆ **HORARIO:** Se contará con horarios tanto en la mañana como en la tarde acorde a las preferencias del usuario.

- ◆ **EDAD:** Las edades a las que estará dirigidas las clases son a las comprendidas entre 8 a 15 años de edad.

- ◆ **ENTRENADOR:** Se contará con un entrenador que tenga experiencia tanto como jugador además que sea profesional en esta rama.

- ◆ **LOGOTIPO:**



GRAFICO N° 15



PRECIO

Este análisis es uno de los más relevantes de las estrategias de comercialización ya que de este dependerá la rentabilidad del proyecto y será la base para los ingresos futuros.

Dentro de esta variable se tendrá que analizar, en primer lugar la demanda asociada a los diferentes niveles de precio, luego está los precios de la competencia, y por último los costos

El precio del servicio se determinara en base al estudio del costo de producción y ventas y la formula a utilizar será la siguiente:

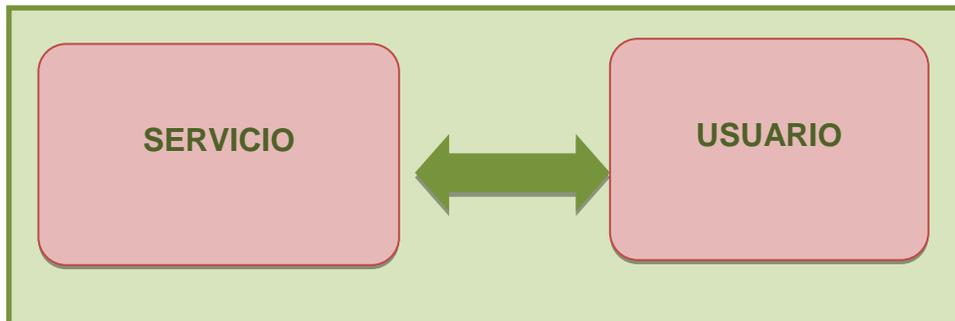
$$\text{PVP} = \text{Costo de Producción} + \text{Margen de Utilidad}$$



PLAZA

Los usuarios lo representan todas las personas de ambos sexos, mayores de 8 años hasta 15 años, para lo cual se ha considerado optar como canal de comercialización el camino más corto, que permita proveer un servicio directo entre el servidor y el usuario que llegaría a considerarse como consumidor final, tratando de que nuestro servicio sea de calidad, calidez y eficiencia.

GRÁFICO Nº 16



PUBLICIDAD:

Para que las distintas personas de la ciudad puedan conocer nuestro servicio se utilizarán los medios audiovisuales existentes en la ciudad de Loja los cuales se detallan a continuación:



RADIO:

Se utilizara las emisoras de mayor sintonía local para la difusión de la publicidad, el cual será la emisora “Súper Láser”, y el horario adecuado de difusión será todos los días en el programa de las 3pm. El modelo publicitario radial para la academia de baloncesto “BASKEMANÍA” será el siguiente:

GRÁFICO N° 17

Hey tull!.. si eres amante del baloncesto o te gustaría aprender y especializarte en este deporte, no pierdas más el tiempo. .. Hoy te presentamos una nueva oportunidad para hacerlo y se llama BASKETMANIA, la mejor academia de baloncesto de la ciudad, en donde podrás trabajar en fundamentos técnico formativos que te permitan desarrollar de mejor manera tu juego individual y colectivo...

VEN.. Encuéntranos en la avda. 8 de diciembre a pocos pasos del redondel de las pitas... para mayor información contáctanos al 093693799 O 094701615

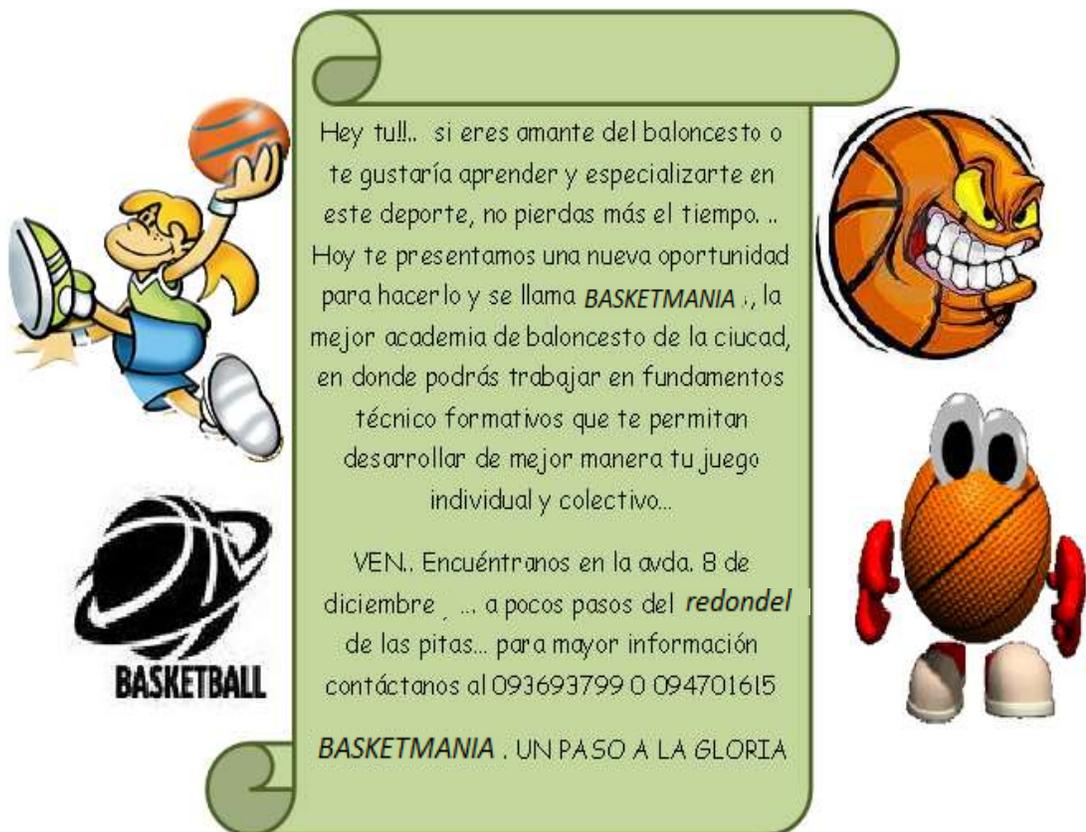
BASKETMANIA..... UN PASO A LA GLORIA

TELEVISION: Los spot publicitarios que se diseñarán resaltarán las ventajas que tendrá el ingresar a esta academia, y los mismos serán transmitidos por el canal ECOTEL TV., en horario de la tarde, y en horario nocturno, pues



según las encuesta nos dio a conocer que ese es el mejor horario y canal que los encuestados prefieren.

GRÁFICO Nº 18



Hey tú!!.. si eres amante del baloncesto o te gustaría aprender y especializarte en este deporte, no pierdas más el tiempo. .. Hoy te presentamos una nueva oportunidad para hacerlo y se llama **BASKETMANIA** , la mejor academia de baloncesto de la ciudad, en donde podrás trabajar en fundamentos técnico formativos que te permitan desarrollar de mejor manera tu juego individual y colectivo..

VEN.. Encuéntranos en la avda. 8 de diciembre , ... a pocos pasos del **redondel** de las pitas... para mayor información contáctanos al 093693799 O 094701615

BASKETMANIA . UN PASO A LA GLORIA

PROMOCION:

También se ha considerado promociones iniciales para el establecimiento, las cuales de primer momento no van a ser muy grandes debido a que es importante recuperar la fuerte inversión realizada, pero sí atractivas al público



para que les interese visitar el establecimiento; entre ellas hemos considerado:

- Por la inscripción de cada alumno se le otorgara su respectivo uniforme.
- Por la apertura de la academia se entregara, bolígrafos estampados.

g.2. ESTUDIO TECNICO

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

g.2.1.TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

g.2.1.1.Tamaño de la Empresa.

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para el proyecto que se trate, es decir a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año, para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales tales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar el abastecimiento de la materia prima, tecnología disponible, la necesidad de mano de obra.



***g.2.1.1.1* Capacidad Instalada:**

La capacidad instalada que tendrá el presente proyecto dependerá de la capacidad de atención que tendrá nuestra empresa para ello hemos tomado la decisión de contratar a un entrenador con la suficiente experiencia y conocimiento en el deporte de baloncesto, la cual será como se detalla a continuación:

HORARIO DE ATENCIÓN

Cuadro N° 28

| JORNADA | HORARIO | USUARIOS |
|----------------|----------------|-----------------|
| Mañana | 08h00 a 10h00 | 30 |
| | 10h00 a 12h00 | 30 |
| Tarde | 14h00 a 16h00 | 30 |
| | 16h00 a 18h00 | 30 |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: Los autores

Como se muestra en el cuadro anterior, la capacidad de atención que tendrá nuestra empresa será de treinta (30) alumnos por cada horario, cantidad que proviene de la estimación directa que se realizó, entonces para el cálculo de la capacidad instalada se tomará en cuenta el total de alumnos que se atenderá en un día, es decir considerando las 24 horas que tiene un día y como nuestra clase durará dos horas, en el día tendremos 12 (doce) grupos



o jornadas de trabajo, Determinándose cuál será el porcentaje de participación en el mercado con el que trabajaremos, como se muestra en el cuadro siguiente:

CAPACIDAD INSTALADA

Cuadro N° 29

| Años | Jornadas | Usuarios | total de usuarios/ capacidad instalada | Demanda Insatisfecha (Estudio de Mercado) | Porcentaje de Participación en el Mercado |
|------|----------|----------|---|--|---|
| 1 | 12 | 30 | 360 | 5683 | 6,34 |
| 2 | 12 | 30 | 360 | 5801 | 6,21 |
| 3 | 12 | 30 | 360 | 5922 | 6,08 |
| 4 | 12 | 30 | 360 | 6045 | 5,96 |
| 5 | 12 | 30 | 360 | 6170 | 5,83 |
| 6 | 12 | 30 | 360 | 6299 | 5,72 |
| 7 | 12 | 30 | 360 | 6430 | 5,60 |
| 8 | 12 | 30 | 360 | 6564 | 5,48 |
| 9 | 12 | 30 | 360 | 6700 | 5,37 |
| 10 | 12 | 30 | 360 | 6839 | 5,26 |

Fuente: Cuadro n° 29

Elaborado: Los autores

La capacidad instalada para el presente proyecto será de 360 alumnos, lo que representa el 6,34% de la demanda insatisfecha del primer año, la relación nace de lo siguiente:

Si la demanda insatisfecha es de 5683, esto representa el 100% y nuestra capacidad instalada será de 360 alumnos entonces. ¿Cuál será el porcentaje de participación que nos corresponde?

| | |
|------|----------|
| 5638 | 100% |
| 360 | X =6,34% |



Y se realizó el mismo procedimiento para todos los años, hasta llegar al quinto año en donde nuestra participación será del 5,72%.

g.2.1.1.2.CAPACIDAD UTILIZADA:

La capacidad utilizada se ha definido de acuerdo al horario de atención que se ha establecido para la empresa, esto es trabajando ocho horas diarias y atendiendo cuatro jornadas de treinta alumnos, lo que representa 120 alumnos que atenderemos, a continuación se muestra el siguiente cuadro en el que se detalla la capacidad utilizada:

CAPACIDAD UTILIZADA
Cuadro N° 31

| Años | Jornadas | Usuarios | Total de usuarios /capacidad utilizada | Capacidad Instalada | Porcentaje de Capacidad Instalada | Demanda Insatisfecha (Estudio de Mercado) | Porcentaje de Participación en el Mercado |
|------|----------|----------|--|---------------------|-----------------------------------|---|---|
| 1 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 5683 | 2,11 |
| 2 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 5801 | 2,07 |
| 3 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 5922 | 2,03 |
| 4 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6045 | 1,99 |
| 5 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6170 | 1,94 |
| 6 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6299 | 1,91 |
| 7 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6430 | 1,87 |
| 8 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6564 | 1,83 |
| 9 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6700 | 1,79 |
| 10 | 4 | 30 | 120 | 360 | 33,33333333 | 6839 | 1,75 |

Fuente: Cuadro n° 27, 28, 29

Elaborado: Los autores

La capacidad utilizada para el presente proyecto será de 120 personas, lo que representa que se tomará de la capacidad instalada el 33,33%.



El porcentaje que se obtuvo como participación en el mercado se lo determinó de la siguiente manera:

Si nuestra capacidad instalada será de 360 personas, esto representa el 100% y nuestra capacidad utilizada será de 120 alumnos entonces se realizó el cálculo para todos los años, como se muestra en el cuadro:

| | |
|------|----------|
| 5683 | 100% |
| 120 | X =2,11% |

Si se desea ampliar la capacidad de la producción se puede incrementar las jornadas de trabajo o también se lo puede hacer mediante la contratación de otro entrenador.

g.2.1.1.3.Capacidad Financiera:

Los recursos financieros para este proyecto de inversión son los recursos monetarios disponibles para los requerimientos del monto total de la inversión necesario para llevar a cabo su realización.

Para la puesta en marcha del proyecto, los recursos financieros serán financiados mediante el aporte de los socios que será del 30%, y el resto será financiado por el Banco Nacional de Fomento (BNF), que es del 70%, del capital total.



g.2.1.1.4. Capacidad Administrativa:

RECURSOS HUMANOS

CUADRO Nº 31

| CANTIDAD | PERSONAL |
|----------|--|
| | ADMINISTRATIVO |
| 1 | Administrador |
| 1 | Secretaria Contadora |
| 1 | Asesor Jurídico |
| | DE SERVICIO |
| 1 | Entrenador |
| 1 | Auxiliar de Mantenimiento (Conserje Guardián) |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: Los autores

La empresa de baloncesto BASKETMANIA estará administrada por un gerente con suficiente capacidad y talento para desempeñar de una buena manera sus funciones administrativas, además contará con una secretaria contadora la misma que llevará de una forma ordenada y detallada los asientos contables de la empresa, además del personal de servicio que es un entrenador y el conserje guardián que contribuya con el aseo y cuidado de la empresa.

g.2.1.2.LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La toma de decisiones sobre la localización de la empresa es fundamental para el cumplimiento de los objetivos que la presente empresa pretende alcanzar en un periodo a corto o largo plazo, es imprescindible entonces que



se deba encontrar una localización adecuada que preste los servicios y las garantías necesarias para el buen funcionamiento en sus actividades. Para definir la localización de la empresa “BASKETMANIA.”; es decir el lugar físico en el que se desarrollará la actividad del servicio, debe tomarse en consideración algunos factores importantes:

g.2.1.2.1.LOCALIZACION

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva empresa, para lo cual debemos analizar ciertos factores fundamentales de la ubicación, estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado con su ubicación estratégica.

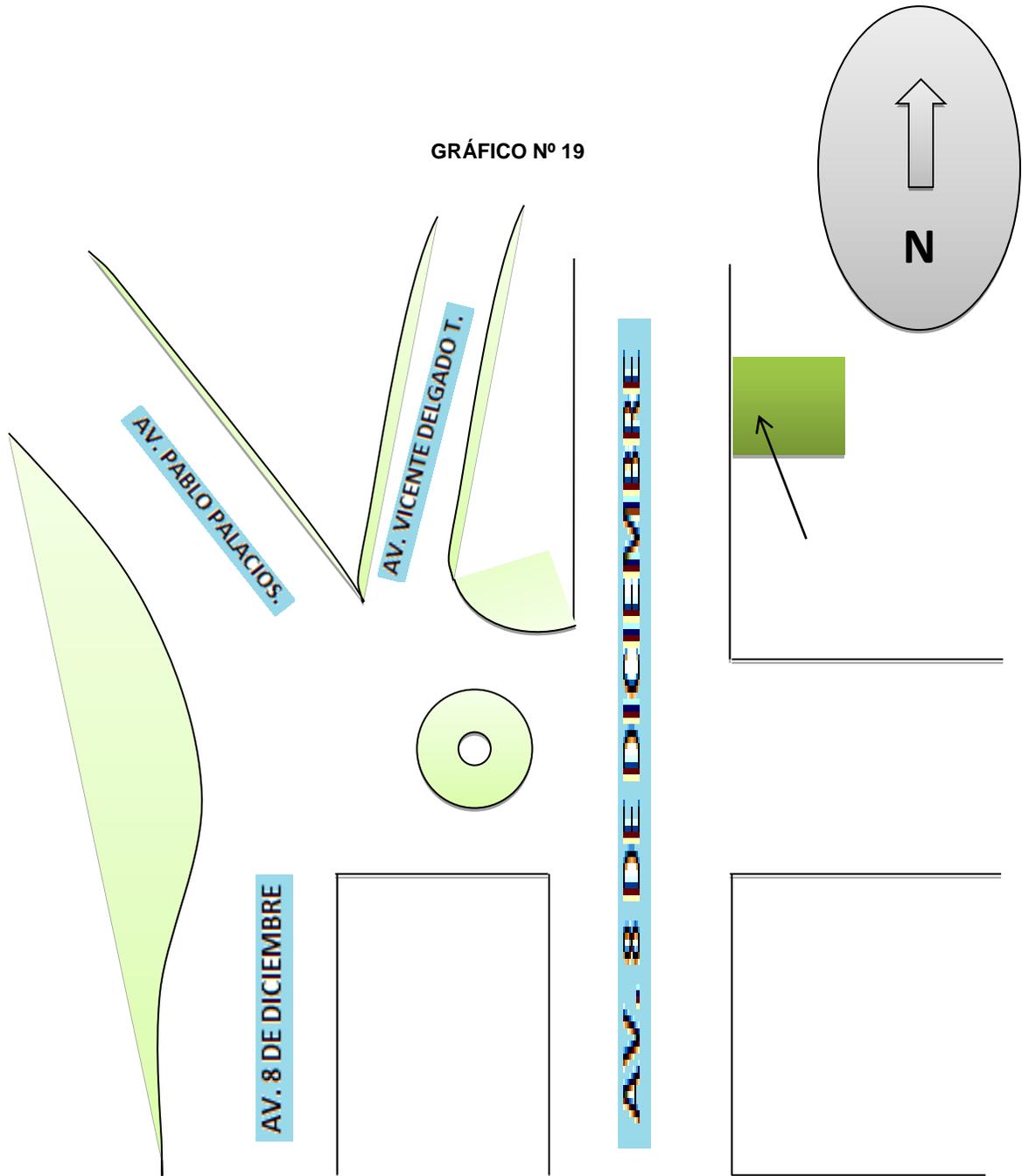
g.2.1.2.1.1. MICROLOCALIZACIÓN

Indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa la misma que se encuentra ubicada en el Cantón Loja, Parroquia El Valle, Barrio las Pitas y la dirección es Av. 8 de Diciembre cerca del redondel las pitas junto a MAX futbol, además es muy importante señalar que en este lugar si existe lugar para ubicar a nuestra empresa, el mismo que cuenta con todos los servicios



básicos, en cuanto a la normativa municipal en este sector si es permitido la ubicación de este tipo de construcciones

GRÁFICO Nº 19



g.2.1.2.1.2. MACROLOCALIZACIÓN

Nuestra empresa estará ubicada en el País Ecuador, Región sur, provincia de Loja, cantón Loja, como se indica en el siguiente gráfico.

GRÁFICO Nº 20



g.2.1.2.1.3. FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN

La localización de una empresa es muy importante, por esto se debe tener en cuenta, factores que establezcan una localización estratégica de manera



de optimizar la mayor cantidad de recursos. Los factores más comunes que determinan la localización son: vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de la mano de obra calificada, servicios básicos disponibles (agua, luz, teléfono, alcantarillado) y fundamentalmente al mercado a quien va ir dirigido nuestro servicio.

Cercanía del mercado, es importante la menor distancia de la empresa hacia los clientes interesado en el servicio, para que de esta manera se economice el tiempo y dinero de los mismos.

Servicios Básicos, los servicios básicos es muy importante dentro de la empresa ya que, es indispensable que el lugar en donde se van a realizar la prestación del servicio de entrenamiento de baloncesto cuente con servicio de transporte, energía eléctrica, red de agua potable, alcantarillado, instalación telefónica e internet en donde se prestara el servicio.

Vías de Acceso: el acceso para que los clientes lleguen al lugar del servicio, tendrá una distancia mínima dentro de la ciudad, con carreteras en óptimas condiciones facilitando la adecuada transportación de los mismos.

Disponibilidad de terrenos: Para la implantación de la Empresa, resulta más conveniente la compra de un terreno que queda ubicado en el barrio las



pitás, el mismo que servirá para la construcción de acuerdo a las necesidades del proyecto hemos tomado esta decisión del terreno ya que está ubicado en un sitio tranquilo, de fácil acceso donde el cliente estará en armonía con el mismo y con el ambiente.

Mercado nuestro mercado está enfocado directamente a los niños que comprenden las edades entre 8 a 15 años de la ciudad de Loja que deseen aprender a jugar y a desarrollar sus destrezas en el baloncesto.

g.2.2. INGENIERIA DEL PROYECTO

Esta parte del estudio es fundamental dentro del proyecto el acoplar los recursos físicos y los requerimientos óptimos del servicio, tiene que ver fundamentalmente lo que respecta a toda la construcción de la empresa, sus equipamientos y distribución de la planta. Principalmente se basa en dar solución o todo relacionado con: instalaciones, y funcionamiento de la planta, dando a conocer el proceso o descripción del servicio, y la maquinaria y el equipo necesario dentro de la empresa.

g.2.2.1. Componente Tecnológico:

Se refiere a toda la maquinaria y tecnología que será utilizada dentro de la empresa para de esta manera desarrollar de una mejor manera las actividades y dar un mejor servicio a los clientes, llegando a satisfacer toda la



demanda que tenemos, entre los componentes tecnológicos tenemos los siguientes que se detallara a continuación:

- ✓ Una computadora de escritorio
- ✓ Una impresora multiusos
- ✓ un teléfono fax
- ✓ un televisor pantalla plana LCD de 42 pulgadas

g.2.2.2. Infraestructura Física:

La empresa funcionara en un espacio físico de 19m x 31 m los mismos que nos permitirá tener un buen espacio adecuado para la prestación del servicio que es la enseñanza del baloncesto, mediante los estudios que se le realizó al Ing. civil Jasmanny Ortega, menciono que si es factible construir allí por lo que cuenta con todos los servicios básicos además el terreno está en perfectas condiciones y no tiene ninguna falla geológica.

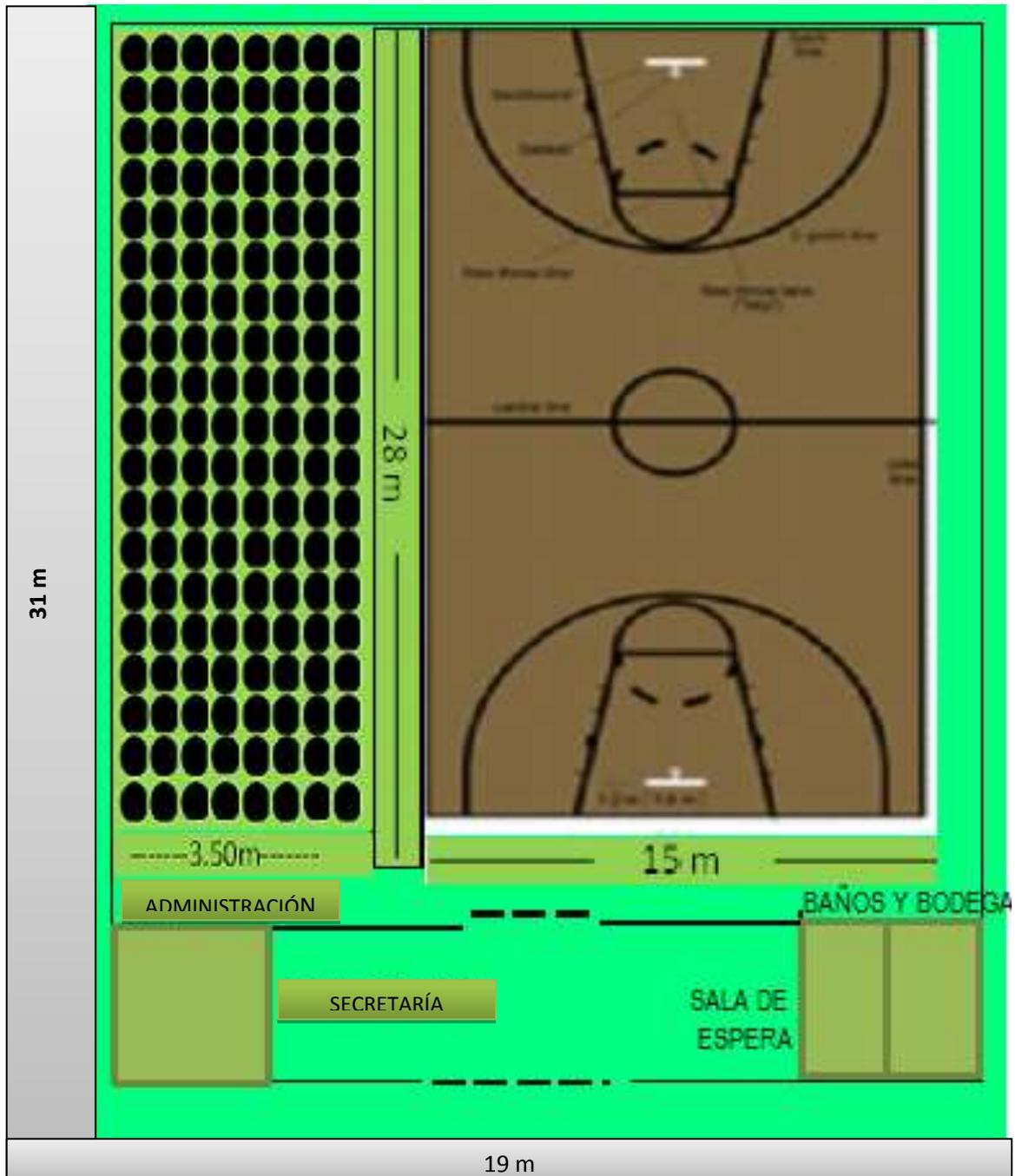
g.2.2.3. Distribución de la planta:

Es la distribución del equipo en la planta correspondiente a la distribución ordenada de máquinas y tecnología, los materiales complementarios que satisficieran de una mejor manera el servicio, también asegura los menores costos y la más alta rentabilidad en el servicio, también mantiene las condiciones de seguridad más estrictas, para la seguridad de su personal y de los clientes, a continuación se detalla la distribución de la planta.



DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

GRÁFICO Nº 21





g.2.2.4. FLUJOGRAMA DEL PROCESO:

Constituye una herramienta muy importante dentro de la empresa porque es el que describe la secuencia de cada paso que se llevan a cabo para transformar el servicio en este caso es de baloncesto que comienza con la inscripción hasta la terminación del servicio el cual se detallara de una mejor manera a continuación:

GRÁFICO Nº 22

| SIMBOLOS | | | | | |
|---|------------|------------|--------|------------------------|------------|
| OPERACION | INSPECCION | TRANSPORTE | DEMORA | OPERACIÓN COMBINADA | ALMACENAJE |
| | | | | | |
| RESPONSABLES PARA PROCESO DE PRODUCCION | | | | | |
| JEFE DE PRODUCCIÓN | | | OBRERO | | |

Elaboración: Los autores



**FLUJO DE PROCESO CON SIMBOLOGIA EN LA PRESTACION DEL
SERVICIO DE BALONCESTO DURANTE LA INSCRIPCIÓN.**

GRÁFICO Nº 23

| DESCRIPCIÓN | SIMBOLOS | | | | | | TIEMPO | OBSERBACIONES |
|------------------------------------|----------|---|---|---|----|---|-----------|---------------|
| | ○ | □ | → | D | ◻○ | ▽ | | |
| INFORMACION. | ○ | | | | | | 5 minutos | |
| RECEPCION DE LOS DOCUMENTOS. | ○ | | | | | | 5 minutos | |
| INCRIPCION Y ENTREGA DE EL CARNET. | | □ | | | | | 5 minutos | |
| ARCHIVO. | | | | | | ▽ | 5 minutos | |
| TOTAL | | | | | | | 20 " | |

Elaboración: Los autores



FLUJO DE PROCESO CON SIMBOLOGÍA EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE BALONCESTO DURANTE EL ENTRENAMIENTO.

GRÁFICO Nº 24

| DESCRIPCIÓN | SIMBOLOS | | | | | | TIEMPO | OBSERVACIONES |
|---------------------------|----------|--|--|--|--|--|----------------|---------------|
| | | | | | | | | |
| INDICACIONES GENERALES. | | | | | | | 5 minutos | |
| EJERCICIOS DE REPIRACIÓN. | | | | | | | 5 Minutos | |
| CALENTAMIENTO | | | | | | | 10 Minutos | |
| MOVIMIENTOS BASICOS. | | | | | | | 10 Minutos | |
| ENTRENAMIENTO FISICO. | | | | | | | 25 Minutos | |
| ENTRENAMIENTO TÁCTICO. | | | | | | | 30 Minutos | |
| ENTRENAMIENTO EN EQUIPO. | | | | | | | 30 minutos | |
| EJERCICIOS DE RELAJACION. | | | | | | | 5 Minutos | |
| Total de horas | | | | | | | 2 Horas | |

Elaboración: Los autores



g.3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Considerándolo al estudio organizacional, Sistema ordenado de reglas y relaciones funcionales para llevar a cabo las políticas empresariales.

Es conveniente que en el mismo se presenten características específicas y normalmente únicas que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución

g.3.1. ORGANIZACIÓN LEGAL:

En lo que respecta a la organización social, La empresa en proceso de formación se enmarcará en la constitución políticas de la República del Ecuador, en la ley de compañías y en el contrato social que los dos socios realizarán.

En lo referente al contrato social que se suscribirá tendrá una duración de cinco años, y luego finalizado este lapso, el mismo podrá ser renovado si se lo determinase así, o si no fuera ese el caso se procederá a su respectiva liquidación, y sus causales se sujetarán por lo dispuesto por la Ley de Compañías.

Dentro de los puntos considerados dentro de la escritura pública que se formará constarán los siguientes:



ACTA CONSTITUTIVA

Es un documento certificado de la conformación legal de la empresa, en el que se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa; los socios que conforman la empresa son: Wilter Castillo y Jenny Cobos.

RAZÓN SOCIAL:

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley, la compañía será de Responsabilidad Limitada, La razón social de la empresa a conformarse es “**BASKETMANIA**”. La compañía se contraerá mediante Escritura Pública según la Superintendencia de Compañías, así mismo será inscrita en el registro mercantil.

DOMICILIO Y DIRECCIÓN:

La empresa BASKETMANIA estará domiciliada en la provincia de Loja y en la ciudad del mismo nombre, en el barrio las Pitas en la AV. 8 de Diciembre.

OBJETO DE LA EMPRESA:

Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente



definido por lo cual la empresa BASKETMANIA ofrecerá el servicio de entrenamiento de baloncesto a los niños de 8 a 15 años de la ciudad de Loja.

CAPITAL SOCIAL:

El capital de la empresa a constituirse será integrado por los dos socios quienes aportaran el 30% del capital total del proyecto en partes iguales y el resto del capital que es el 70% será financiado por el Banco Nacional de Fomento(BNF), que serán dadas en el momento de constituirse la compañía.

TIEMPO DE DURACIÓN DE LA SOCIEDAD:

La duración de la empresa **BASKETMANIA** será de 10 años a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil.

NACIONALIDAD:

La empresa será de nacionalidad ecuatoriana por lo que estará sujeta a todas las leyes vigentes del Ecuador.

g.3.2. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

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 de la Junta General de Socios, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos; y para su actuación está representado por la Presidencia.

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 o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un asesor jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales en otras áreas en caso de requerirlo.



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 nuestra 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 prestación del servicio. Es decir, son todos los departamentos que se encargan de la marcha operativa de la empresa (Departamento de Producción, Finanzas y ventas).

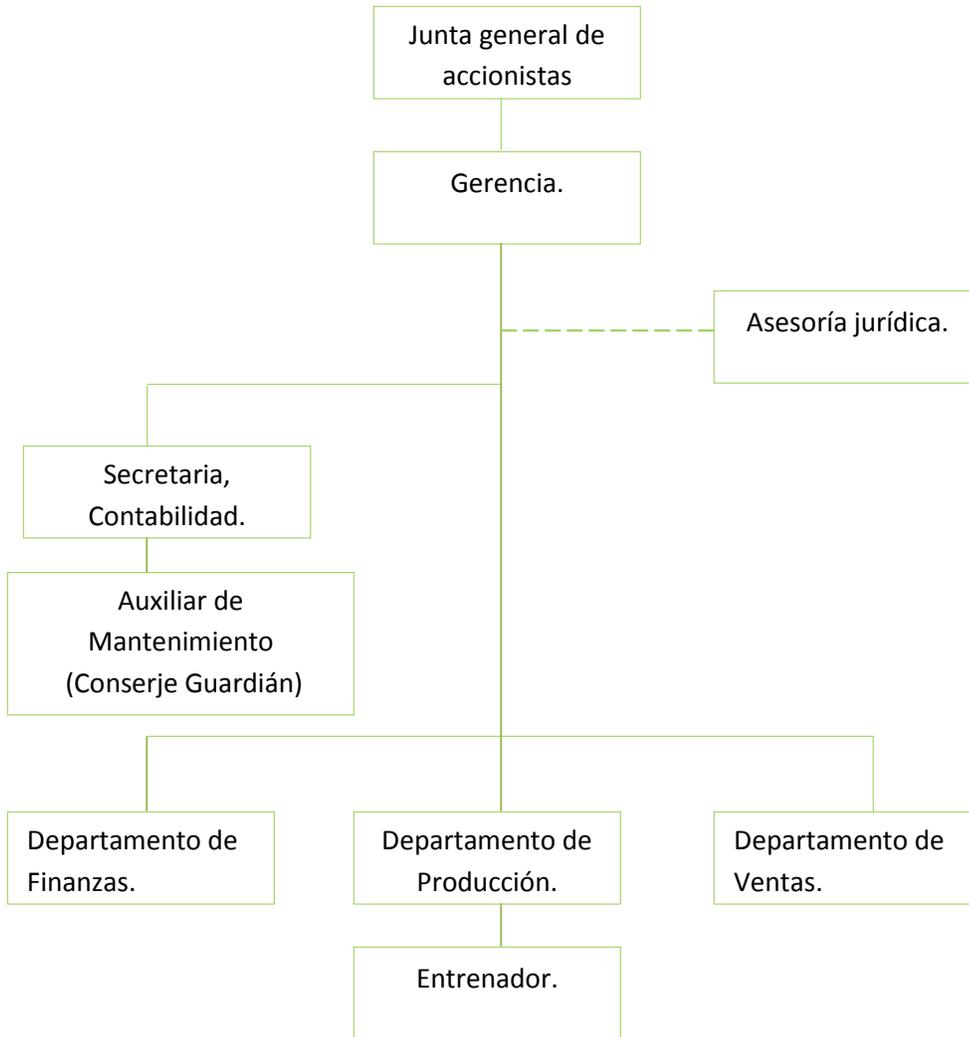
g.3.2.1. ORGANIGRAMAS

Es la representación gráfica de una estructura orgánica que muestra claramente la composición y orden, en sus departamentos, sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría dentro de la misma.



ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA DE BALONCESTO BASKETMANIA

GRÁFICO Nº 25

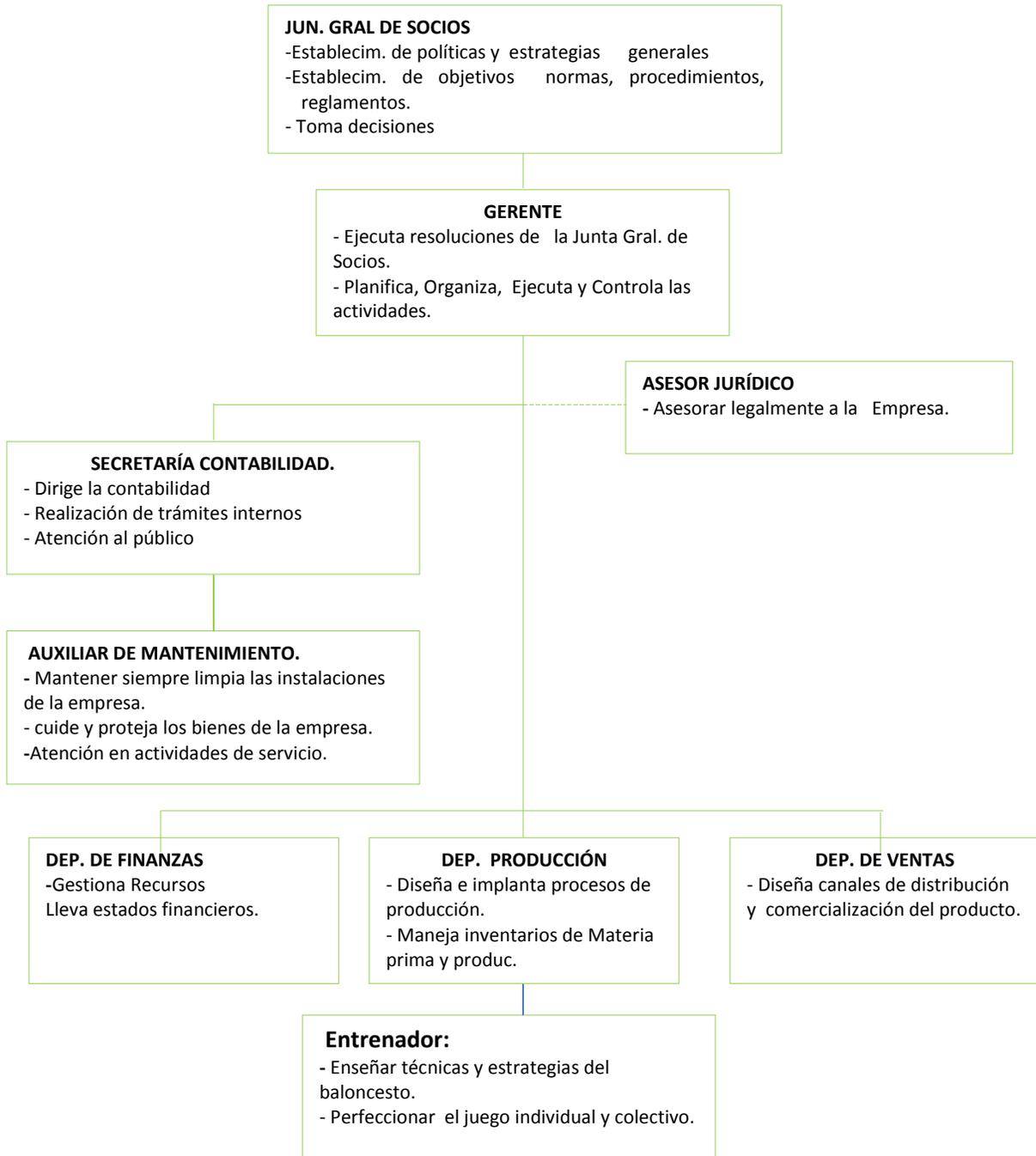


Elaboración: Los autores



ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA DE BALONCESTO BASKETMANIA

GRÁFICO Nº 26

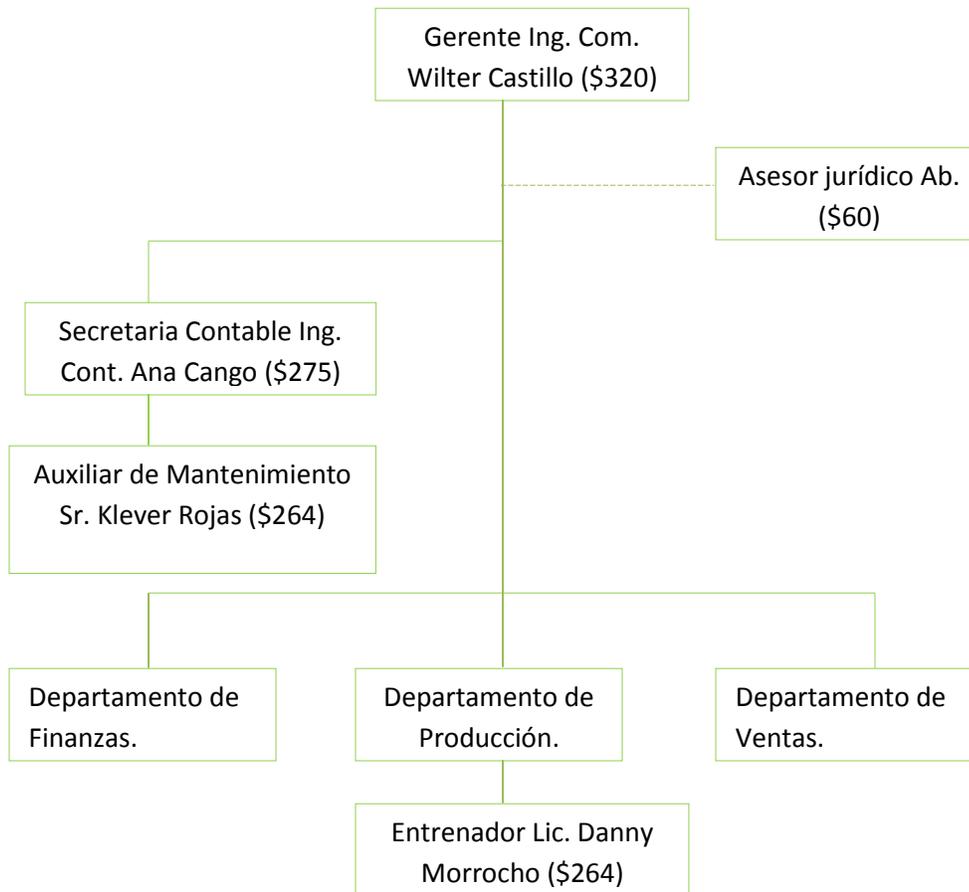


Elaboración: Los autores



ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA DE BALONCESTO
BASKETMANIA

GRÁFICO Nº 27



Elaboración: Los autores



g.3.2.2. MANUAL DE FUNCIONES

Consiste en la descripción detallada de todos los puestos de trabajo que existen dentro de la empresa y sus funciones específicas que cada funcionario tendrá que cumplir de una forma eficaz y efectiva, a continuación detallaremos el manual de funciones de la empresa de baloncesto **BASKETMANIA.**

| | |
|--|--|
| DEPENDENCIA: Junta de Socios. | NOMBRE DEL PUESTO: Junta General de Socios. |
| DEPENDE DE: | SUPERVISA A: Todo el personal |
| NATURALEZA DEL TRABAJO: Establecer la legislación y normatividad que regirá la operación de la empresa. | |
| FUNCIONES PRINCIPALES: <ul style="list-style-type: none">♣ Legislar las actividades de la empresa, dictar y aprobar políticas, diseñar la normatividad de trabajo, tomar decisiones en aumento o disminución del capital de la empresa, aprobar o rechazar presupuestos presentados por los directivos.♣ Definir las políticas y reglamentos para el normal funcionamiento de la empresa♣ Conocer, analizar, aprobar o vetar documentos contables y demás | |



informaciones administrativas que le sean remitidos para su revisión.

- ♣ Nombrar o remover de sus cargos a los miembros de los organismos administrativos de la empresa o cualquier otro funcionamiento.
- ♣ Resolver acerca de la distribución de los beneficios que se obtengan en cada periodo económico.

REQUISITOS MÍNIMOS:

EDUCACION: Estudiantes o Graduados en carreras relacionadas con gerencia de empresas.

| | |
|--|---|
| DEPENDENCIA: Administración General. | NOMBRE DEL PUESTO: Gerente General |
| DEPENDE DE: Junta General de Socios. | SUPERVISA A: Todo el personal. |
| NATURALEZA DEL TRABAJO: Convocar a reuniones, firmar, informar, entregar de las diferentes actividades dentro de la empresa. | |



FUNCIONES PRINCIPALES:

- ♣ Planear, organizar, dirigir, controlar, supervisar, todas las actividades y operaciones de la empresa, así como también cumplir con las disposiciones dadas en y por el Directorio e informar sobre la marcha de las mismas; representar legal, judicial y extrajudicial a la empresa.

FUNCIONES SECUNDARIAS

- ♣ Son las acciones que se cumplirán ocasionalmente, tales como: presentar informes a los socios, representar a la empresa en seminarios.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- A. **EDUCACION:** Titulo en Ing. Com.
- B. **EXPERIENCIA:** 1 año

| | |
|---|--|
| DEPENDENCIA: Administración General. | NOMBRE DEL PUESTO: Asesor Jurídico. |
| DEPENDE DE: Gerente. | |
| NATURALEZA DEL TRABAJO: Asesorar, informar, encausar y defender en asuntos legales y trámites judiciales en el que este inmersa y se relacione directamente con la empresa. | |



FUNCIONES PRINCIPALES:

- ♣ Resolver e informar sobre asuntos jurídicos, participar en procesos contractuales, reuniones de junta de socios, convocar a reuniones a petición del gerente y todas las que tengan que ver en las áreas de ámbito legal y en la que esté involucrada la empresa.

FUNCIONES SECUNDARIAS

- ♣ Presentar informes legales al gerente, representar judicialmente a la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

C. **EDUCACION:** Dr. En Jurisprudencia o Abogado.

D. **EXPERIENCIA:** 1 año

| | |
|---|--|
| DEPENDENCIA: Auxiliar Administrativa | NOMBRE DEL PUESTO: Secretaria-Contadora. |
| DEPENDE DE: Gerente. | SUPERVISA A: Auxiliar de Mantenimiento |
| NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecución de actividades contables de gran variedad, manejar y tramitar documentos e información confidencial de la organización, y llevar las relaciones con el público, y demás trabajadores de la Empresa. | |



FUNCIONES PRINCIPALES:

- ♣ Elaborar balances presupuestarios.
- ♣ Llevar registro de Mayores Auxiliares y Mayor General.
- ♣ Elaborar libro de bancos y establecer saldos diarios.
- ♣ Acatar las normas y disposiciones de la Empresa.
- ♣ Atender en recepción y asignar turnos a los clientes.
- ♣ Redactar y mecanografiar la correspondencia.
- ♣ Organizar las citas y reuniones de negocios del gerente.
- ♣ Llevar libro de actas.
- ♣ Los demás encargados por su inmediato superior.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- ♣ Establecer buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general.
- ♣ Ser responsable, eficiente y manejarse discretamente en el desarrollo de sus funciones.

REQUISITOS MÍNIMOS:

E. **EDUCACION:** Secretaria-Contadora tener buenas relaciones humanas.

F. **EXPERIENCIA:** 1 año



| | |
|---|---|
| DEPENDENCIA: Departamento de Producción o Servicios | NOMBRE DEL PUESTO: Entrenador |
| DEPENDE DE: Gerente. | SUPERVISA A: Alumnos. |
| NATURALEZA DEL TRABAJO: Entrenar, informar asesorar a los estudiantes en lo que respecta al baloncesto. | |
| FUNCIONES PRINCIPALES: <ul style="list-style-type: none">♣ Fomentar la unión entre compañeros.♣ Dar charlas de motivación personal y grupal a los alumnos.♣ Impartir nuevas técnicas y destreza a los alumnos en el deporte de baloncestos.♣ Motivar a los estudiantes para que en un futuro puedan jugar en las grandes ligas mundiales de baloncesto. | |
| FUNCIONES SECUNDARIAS Ser amable Cortez educado respetuoso con los alumnos y sus padres. Llevar a los niños a competir con otras escuelas de la ciudad o de la provincia | |
| REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none">A. EDUCACION: Lic. En Educación FísicaB. EXPERIENCIA: 1 año | |



| | |
|---|--|
| DEPENDENCIA: Auxiliar Administrativo | NOMBRE DEL PUESTO: Auxiliar de Mantenimiento. |
| DEPENDE DE: Gerente | SUPERVISA A: |
| NATURALEZA DEL TRABAJO: Vigilar, cuidar, controlar, limpiar las instalaciones infraestructura y bienes de la empresa. | |
| FUNCIONES PRINCIPALES: <ul style="list-style-type: none">♣ Limpiar las instalaciones de la empresa.♣ Vigilar las instalaciones infraestructura y bienes de la empresa♣ Controlar la entrada y salida del personal y clientes de la empresa♣ Cuidar las pertenencias y vehículos de los clientes♣ Responder al llamado del personal e caso que amerite su ayuda.♣ Vigilarlos bienes inmuebles de la institución♣ Controlar el ingreso y salida del personal y de particulares a la empresa. | |
| FUNCIONES SECUNDARIAS Ayudar a el entrenador o al personal administrativo Tener excelente atención al cliente. | |
| REQUISITOS MÍNIMOS: C. EDUCACION: Bachiller D. EXPERIENCIA: 1 año | |



g.4 ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero es muy importante hacer un análisis y sistematización de la información que se obtuvo en el desarrollo de los estudios anteriores considerando todos los valores monetarios. Encontraremos la inversión que se desarrollará en activos, así mismo la estructura de los diferentes presupuestos tanto de ingreso como de egreso, análisis de costo, fijación de precios, entre otros, para finalmente llegar a la evaluación financiera que nos permitirá conocer de la factibilidad o no del proyecto para su futura ejecución.

g.4.1 INVERSIONES

Las inversiones se constituyen como los desembolsos en efectivo que se utilizan para la puesta en marcha del proyecto. Las inversiones se clasifican en: Activos Fijos, Activos Diferidos, Activos Circulantes. Su estimación está dada por presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones que se desarrollaron en las distintas casas comerciales de la ciudad.



g.4.1.1 ACTIVOS FIJOS

Son todos los bienes con los que cuenta la empresa para su desarrollo. Se llaman fijos porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas o de servicio.

Estos bienes son:

- + Terreno
- + Construcción
- + Muebles y Enseres
- + Equipo de Oficina
- + Equipo de Computación
- + Herramientas

g.4.1.1.1 TERRENO:El terreno para la construcción de la academia de Baloncesto, está determinado en el valor de \$ 38.000 dólares, y su dimensión está determinada en 19m X 31m, lo cual da un área total de 589m², entonces para calcular el valor de cada metro cuadrado, dividimos el valor total del terreno para la dimensión que tiene, obteniéndose \$ 64.50 dólares cada m².

TERRENO

Cuadro N° 32

| Dimensión | Área | Valor m2 | Costo Total |
|-------------|------|----------|-------------|
| 19 m x 31 m | 589 | 64,52 | 38000 |

Fuente:Cuadro N° 32

Elaborado: Los autores



g.4.1.1.2 CONSTRUCCIÓN: Para el cálculo correspondiente, se toma como referencia, el valor por m² de la construcción mixta de hormigón y de estructura metálica, lo cual está determinado acorde al asesoramiento de un profesional en área de la construcción como lo es el Sr. Jaime Ramón.

CONSTRUCCION

Cuadro N° 33

| Áreas de Construcción | CANT. M2 | V. Unit. | Valor Total |
|---|-------------|-------------|----------------|
| Administración y sala de espera (9 m x 3 m) | 27 | 100 | 2700 |
| Cancha de baloncesto (15 m x 28 m) | 420 | 143 | 60060 |
| Gradas (4 m x 28m) | 112 | 40 | 4480 |
| Baños(6m x 3 m) | 18 | 81 | 1458 |
| Bodega (4 x 3 m) | 12 | 70 | 840 |
| TOTAL | 589 | | 69538 |

Fuente: Construcciones "Jaime Ramón"

Elaborado: Los autores

g.4.1.1.3 MUEBLES Y ENSERES: Representan todos los Muebles que harán posible la adecuación de las oficinas.

MUEBLES Y ENSERES

Cuadro N° 34

| Detalle | Cantidad | V. Unit. | Valor Total |
|-------------------------|-----------|----------------|-------------|
| Televisor LG 42" | 1 | 1009 | 1009 |
| Escritorio Tipo Gerente | 2 | 122 | 244 |
| Sillón Malpensa | 1 | 73 | 73 |
| Sillas Tipo mueble | 2 | 115 | 230 |
| Sillas Tipo Secretaria | 5 | 25 | 125 |
| Archivador 4 Gavetas | 1 | 98 | 98 |
| TOTAL | 12 | 1442,00 | 1779 |

Fuente: Provemuebles y Marcimex



Elaborado: Los autores

g.4.1.1.4 EQUIPO DE OFICINA:Dentro de Equipo de Oficina se ha Incluido valores correspondientes al equipo que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

EQUIPO DE OFICINA

Cuadro N° 35

| Detalle | Cantidad | V. Unit. | Valor Total |
|----------------|-----------------|-----------------|--------------------|
| Calculadora | 2 | 18 | 36 |
| Teléfono | 1 | 45 | 45 |
| TOTAL | | | 81 |

Fuente: La Reforma

Elaborado: Los autores

g.4.1.1.5 EQUIPO DE COMPUTACIÓN:Es imprescindible poder contar con tecnología que nos permita el fácil registro de información necesaria de la empresa.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Cuadro N° 36

| Detalle | Cantidad | V. Unit. | Valor Total |
|----------------|-----------------|-----------------|--------------------|
| Computadora | 2 | 540 | 1080 |
| TOTAL | 2 | 540,00 | 1080 |

Fuente: Xtreme tech computadoras

Elaborado: Los autores

g.4.1.1.6 HERRAMIENTAS:Dentro de este rubro se ha considerado los implementos de seguridad que son indispensables dentro de una empresa.



HERRAMIENTAS

Cuadro Nº 37

| Detalle | Valor Total |
|----------------------------|-------------|
| Implementos para seguridad | 700 |
| TOTAL | 700 |

Fuente: Almacen de la ciudad de Loja

Elaborado: Los autores

g.4.1.1.7 RESÚMEN DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS: Los activos fijos representan una cantidad de \$ 111.178 dólares, dicho valor corresponde a la sumatoria de cada uno de los activos.

INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

Cuadro Nº 38

| Detalle | Valor Total |
|-----------------------|------------------|
| TERRENO | 38000,00 |
| CONSTRUCCION | 69538,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | 1779,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 81,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 1080,00 |
| HERRAMIENTAS | 700,00 |
| TOTAL | 111178,00 |

Fuente: Cuadro nº 32 , Cuadro nº 33, Cuadro nº 34, Cuadro nº 35, Cuadro nº 36 Cuadro nº 37

Elaborado: Los autores

g.4.1.2. ACTIVO DIFERIDO:

Los activos diferidos constituyen los valores correspondientes a los gastos que se necesitan en la etapa de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación.



En el Activo Diferido se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y además de otros gastos como por ejemplo:

- + Elaboración del Estudio.
- + Gastos de Constitución.
- + Patente y Permiso de Funcionamiento.
- + Adecuaciones e instalaciones

ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro Nº 39

| Detalle | Cantidad | V. Unit. | Valor Total |
|-------------------------------------|----------|----------|----------------|
| Gastos de constitución | 1 | 500,00 | 500,00 |
| Estudio del proyecto | 2 | 500,00 | 1000,00 |
| Patente y Permiso de funcionamiento | 1 | 100,00 | 100,00 |
| Asesoramiento | 1 | 100,00 | 100,00 |
| TOTAL | | | 1700,00 |

Fuente: Municipio de Loja e Investigación Directa

Elaborado: Los autores

Adecuaciones e instalaciones

Cuadro Nº 40

| Descripción | Valor |
|--|-------------|
| Adecuación a la cancha de baloncesto | 700 |
| Adecuación a sala de espera, baño y bodega | 200 |
| Adecuación para Administración | 150 |
| Instalaciones eléctricas y de Agua | 100 |
| TOTAL | 1150 |

Fuente: Construcciones "Jaime Ramón"

Elaborado: Los autores

g.4.1.2.1. RESÚMEN DE INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS: Los

activos diferidos representan una cantidad de \$ 2.850 dólares:



INVERSIONES EN ACTIVO DIFERIDO

Cuadro Nº 41

| Detalle | Valor Total |
|-------------------------------------|----------------|
| Gastos de constitución | 500,00 |
| Estudio del proyecto | 1000,00 |
| Patente y Permiso de funcionamiento | 100,00 |
| Asesoramiento | 100 |
| Adecuaciones e instalaciones | 1150,00 |
| TOTAL | 2850,00 |

Fuente: Cuadro n° 39 , Cuadro n°, 40

Elaborado: Los autores

g.4.1.3 ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Este activo está constituido por valores necesarios para la prestación óptima del servicio durante su vida útil, este activo se lo detalla a continuación:

- + Materiales directos
- + Mantenimiento de Materiales directos.
- + Mano de obra directa.
- + Materiales indirectos.
- + Gastos de Administración
- + Gastos de Venta.

g.4.1.3.1. MATERIAL DIRECTO: Dentro del material directo se ha considerado todos aquellos implementos que servirán para la prestación del servicio, considerando que para su cálculo total, se lo realizará considerando los 4 trimestres del año.



MATERIAL DIRECTO

Cuadro N° 42

| Detalle | Cantidad | Valor Unitario | Valor Parcial | Valor Total |
|--------------|----------|----------------|---------------|-------------|
| Balones | 15 | 5,00 | 75,00 | 300 |
| Chalecos | 240 | 1,50 | 360,00 | 1440 |
| Conos | 30 | 2,00 | 60,00 | 240 |
| TOTAL | | | 495,00 | 1980 |

Fuente: Comercial Celcos, Cesar Castro y Deportivo Arias

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.2. MANTENIMIENTO DE MATERIAL DIRECTO: El

mantenimiento del material directo representa un porcentaje del 6.65% del valor del activo, y el mismo se lo realizará de manera semanal con un costo de 6 dólares.

MANTENIMIENTO DE MATERIAL DIRECTO

Cuadro N° 43

| Detalle | Valor | % de Mantenimiento | Valor Semanal | Valor Total Mensual | Valor Total Anual |
|--------------|-------|--------------------|---------------|---------------------|-------------------|
| Chalecos | 360 | 6,65% | 5,99 | 23,94 | 287,28 |
| TOTAL | | | | 23,94 | 287,28 |

Fuente: LAUNDRY Lavandería

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.3. MANO DE OBRA DIRECTA: Se refiere al personal que hace

posible la prestación del servicio.



MANO DE OBRA DIRECTA

Cuadro Nº 44

| Cargo | Salario Básico Unificado | Décimo Tercer | Décimo Cuarto | Aporte Personal | Fondos de Reserva | Total Mensual | Total Anual |
|------------|--------------------------|---------------|---------------|-----------------|-------------------|---------------|-------------|
| Entrenador | 264,00 | 22,00 | 22,00 | 32,08 | 22,00 | 362,08 | 4344,91 |

Fuente: La tablita tributaria 2011

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.4. MATERIAL INDIRECTO:En lo que respecta al material indirecto se ha considerado todos los productos que servirán para la complementación del servicio, como se detalla a continuación:

MATERIAL INDIRECTO

Cuadro Nº 45

| Detalle | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|------------------------|----------|----------------|-------------|
| Uniformes | 120 | 10,00 | 1200 |
| Pizarra (120 cmX240cm) | 1 | 75,50 | 75,5 |
| Marcadores | 20 | 0,30 | 6 |
| Borradores | 3 | 1,25 | 3,75 |
| Pitos | 5 | 1,20 | 6 |
| TOTAL | | | 1291,25 |

Fuente: La Reforma y Deportivo Arias

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.5. MANO DE OBRA INDIRECTA:Se refiere a la mano de obra que servirá de ayuda para nuestra empresa.



MANO DE OBRA INDIRECTA

Cuadro N° 46

| Cargo | Salario Básico Unificado | Décimo Tercero | Décimo Cuarto | Aporte Patronal | Fondos de Reserva | Total Mensual | Total Anual |
|---------------------------|--------------------------|----------------|---------------|-----------------|-------------------|---------------|-------------|
| Auxiliar De Mantenimiento | 264,00 | 22,00 | 22,00 | 32,08 | 22,00 | 362,08 | 4344,91 |

Fuente: La tablita tributaria 2011

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.6. GASTOS ADMINISTRATIVOS:

En este rubro se ha considerado todos los aspectos que se relacionan con la administración de la empresa, como se detalla a continuación:

- ✓ Sueldos de Administración
- ✓ Útiles de Oficina
- ✓ Útiles de Aseo y Limpieza
- ✓ Servicios Básicos
- ✓ Mantenimiento de Activos.

g.4.1.3.6.1. SUELDO DE ADMINISTRACIÓN: En lo que respecta al presupuesto de sueldos para administración, se ha considerado los beneficios correspondientes de acuerdo a la ley.



SUELDO DE ADMINISTRACIÓN

Cuadro Nº 47

| Cargo | Salario Básico Unificado | Décimo Tercero | Décimo Cuarto | Vacaciones | Aporte Patronal | Fondos de Reserva | Total Mensual | Total Anual |
|----------------------|--------------------------|----------------|---------------|------------|-----------------|-------------------|---------------|-----------------|
| Gerente | 320 | 26,67 | 26,67 | 13,33 | 38,88 | 26,67 | 452,21 | 5426,56 |
| Secretaria-Contadora | 275 | 22,92 | 22,92 | 11,46 | 33,41 | 22,92 | 388,62 | 4663,45 |
| TOTAL | | | | | | | 840,83 | 10090,01 |

Fuente: La tablita tributaria 2011

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.6.2. ÚTILES DE OFICINA: Son aquellos útiles que nos servirán para el óptimo desarrollo de la empresa:

UTILES DE OFICINA

Cuadro Nº 48

| Detalle | Cantidad | Valor Unitario | Valor Mensual | Valor Total |
|----------------------|----------|----------------|---------------|--------------|
| Resmas de Papel Bond | 0,50 | 4,00 | 2,00 | 24 |
| Esferos | 2 | 0,25 | 0,50 | 6 |
| Grapas | 100 | 0,02 | 1,50 | 18 |
| Cinta | 2 | 0,25 | 0,50 | 6 |
| Block de Facturas | 1 | 5,00 | 5,00 | 60 |
| Corrector | 2 | 0,50 | 1,00 | 12 |
| Goma UHU | 2 | 0,70 | 1,40 | 16,8 |
| TOTAL | | | 11,90 | 142,8 |

Fuente: La Reforma

Elaborado: Los autores



g.4.1.3.6.3. ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA:La empresa necesitará de ciertos útiles que nos permitan tener una buena imagen de nuestra empresa, ya sea externa como internamente. Cabe mencionar que del valor total de los mismos se obtiene el valor mensual.

UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

Cuadro Nº 49

| Detalle | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Valor Mensual |
|----------------------|----------|----------------|---------------|---------------|
| Escobas | 6 | 2,75 | 16,50 | 1,38 |
| trapeadores Pequeños | 4 | 3,25 | 52,00 | 13,00 |
| Trapeador Grande | 3 | 4,50 | 54,00 | 13,50 |
| desinfectantes | 4 | 0,88 | 14,08 | 3,52 |
| franelas | 3 | 1,50 | 18,00 | 4,50 |
| detergente | 7 | 1,00 | 28,00 | 7,00 |
| Papel Higiénico | 40 | 0,20 | 32,00 | 8,00 |
| Cesto de Basura | 2 | 2,00 | 16,00 | 4,00 |
| Rodapiés | 3 | 3,00 | 36,00 | 9,00 |
| Balde para Aseo | 1 | 2,00 | 8,00 | 2,00 |
| TOTAL | | | 274,58 | 65,90 |

Fuente: Comercial Yerovi

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.6.4. SERVICIOS BÁSICOS:Dentro de los servicios básicos hemos considerado el servicio de Teléfono, Agua y Luz.

Servicio Telefónico: El costo del servicio telefónico se calcula de acuerdo a la cantidad de minutos que se consuman en el mes, para nuestra empresa



se ha estimado un tiempo de 250 minutos, el cual se multiplica por el valor de cada minuto que se establece en 0,044

SERVICIO TELEFÓNICO

Cuadro N° 50

| Concepto | Unidad de Medida | Cantidad | Costo | Valor Mensual | Valor Total |
|---------------------|------------------|----------|----------|---------------|---------------|
| Servicio Telefónico | Minutos | 150 | 0,073333 | 11,00 | 132,00 |
| TOTAL | | | | 11,00 | 132,00 |

Fuente: CNT.

Elaborado: Los autores

Agua Potable: Según los datos que se obtuvieron de los técnicos de la UMAPAL, el costo del metro cúbico de agua se encuentra en 0,20 centavos de dólar, para nuestra empresa consumiremos 120 m³.

AGUA POTABLE

Cuadro N° 51

| Concepto | Unidad de Medida | Cantidad | Costo | Valor Mensual | Valor Total |
|--------------|------------------|----------|-------|---------------|---------------|
| Agua Potable | m3 | 120 | 0,2 | 24,00 | 280,00 |
| TOTAL | | | | 24,00 | 288,00 |

Fuente: UMAPAL,

Elaborado: Los autores



Energía Eléctrica: Mediante un sondeo a los Técnicos de ERRSSA nos informaron que el costo del kilovatio de energía eléctrica tiene un valor de 0,12 centavos de dólar, y para nuestra empresa estimamos un consumo de 150 kilovatios de energía eléctrica al mes.

ENERGÍA ELÉCTRICA

Cuadro Nº 52

| Concepto | Unidad de Medida | Cantidad | Costo | Valor Mensual | Valor Total |
|-------------------|------------------|----------|-------|---------------|---------------|
| Energía Eléctrica | KW/h | 150 | 0,12 | 17,50 | 210,00 |
| TOTAL | | | | 17,50 | 210,00 |

Fuente: ERRSSA

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.6.5. MANTENIMIENTO DE ACTIVOS:El mantenimiento del activo será del 1% del valor del mismo, como se muestra en el cuadro siguiente:

MANTENIMIENTO

Cuadro Nº 53

| Detalle | Valor | % de Mantenimiento | Valor Mensual | Valor Total |
|-------------------|-------|--------------------|---------------|---------------|
| Equipo de Oficina | 81 | 1% | 0,81 | 9,72 |
| Muebles y Enseres | 1779 | 1% | 17,79 | 213,48 |
| TOTAL | | | 18,60 | 223,20 |

Fuente: Proveedores

Elaborado: Los autores



g.4.1.3.6.7. RESÚMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS:

Los gastos administrativos ascienden a un valor de \$989.73, para el cálculo de este valor se realizó la sumatoria de cada uno de los rubros pertenecientes a Gastos Administrativos.

RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

Cuadro Nº 54

| Detalle | Valor |
|---------------------------|---------------|
| Sueldo de Administración | 840,83 |
| Útiles de Oficina | 11,90 |
| Útiles de Aseo y Limpieza | 65,90 |
| Servicios Básicos | 52,50 |
| Mantenimiento | 18,60 |
| TOTAL | 989,73 |

Fuente: Cuadro n°47, Cuadro n° 48, Cuadro n° 49, Cuadro n° 50,51,52, Cuadro n° 53

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.7. GASTOS DE VENTA: Dentro de los Gastos de Venta, se ha considerado la publicidad para la empresa, la misma que se realizará a través de los diferentes medios de comunicación,

PUBLICIDAD

Cuadro Nº 55

| Concepto | Cantidad | Valor | Valor Mensual | Valor Total |
|-------------------|-----------------|--------------|----------------------|--------------------|
| Afiches | 100 | 0,15 | 15,00 | 180 |
| Hojas volantes | 150 | 0,07 | 10,50 | 126 |
| Ecotel tv* | 1 | 350 | 350,00 | 1400 |
| Radio súper laser | 30 | 2,5 | 75,00 | 900 |
| TOTAL | | | 450,50 | 2606 |

Fuente: Ecotel Tv, Radio Súper Laser, Grafica Ortega.

Elaborado: Los autores

*La publicidad a través de este medio será trimestralmente.



g.4.1.3.8 RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE

TRABAJO:El total de Activos Circulantes o Capital de Trabajo es de

\$4453.33, a continuación se detallan los mismos:

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

Cuadro Nº 56

| Detalle | Valor Total |
|-----------------------------------|--------------------|
| Material Directo | 495,00 |
| Mantenimiento de Material Directo | 23,94 |
| Mano de Obra Directa | 362,08 |
| Material Indirecto | 1291,25 |
| Mano de Obra Indirecta | 840,83 |
| Gastos Administrativos | 989,73 |
| Gastos de Venta | 450,50 |
| TOTAL | 4453,33 |

Fuente: Cuadro nº 56

Elaborado: Los autores

g.4.1.3.9. RESUMEN TOTAL DE INVERSIÓN

Para el presente proyecto se prevé una inversión total de \$ 118481.33

dólares americanos.



INVERSION TOTAL DEL PROYECTO

Cuadro N° 57

| Detalle | Valor Total |
|---------------------|-------------------|
| Activos Fijos | 111.178,00 |
| Activos Diferidos | 2.850,00 |
| Activos Circulantes | 4.453,33 |
| TOTAL | 118.481,33 |

Fuente: Cuadro n° 57

Elaborado: Los autores

g.4.2. FINANCIAMIENTO:

La implementación de la Academia de Baloncesto, asciende a un monto total de \$ 118.481,33 dólares, los mismos que representan en activos fijos la cantidad de \$111.178,00 en activos diferidos \$2.850,00 y finalmente en activos circulantes o capital de trabajo \$ 4.453,33

g.4.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

Utilizaremos como fuente de financiamiento la interna, constituida por el aporte de los socios y la externa que es otorgada mediante crédito bancario, la composición del capital será del 49,36% capital propio y del 50,64% crédito, como se detalla en el siguiente cuadro.



COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

Cuadro N° 58

| Origen | Porcentaje | Valor Total |
|----------------|--------------|-------------------|
| Capital Propio | 49,36 | 58.481,33 |
| Crédito | 50,64 | 60.000,00 |
| TOTAL | 100 | 118.481,33 |

Fuente: Cuadro n° 58

Elaborado: Los autores

g.4.2.2. CAPITAL PROPIO: El aporte que se realizará de los socios constituirá el 49,36% que son \$58.481,33, los cuales serán financiadas en partes iguales.

g.4.2.3. CRÉDITO: Para el crédito se ha considerado el Banco Nacional de Fomento el cual nos otorga el préstamo a diez años plazo, con una tasa máxima vigente a noviembre del 2011 del 11,20% para actividades comerciales y servicios.

Cuadro N° 59

| | |
|-------------------|-----------|
| Monto de la deuda | 60.000,00 |
| Plazo | 10 años |
| Tasa de Interés | 11,20% |

Fuente: Cuadro n° 59

Elaborado: Los autores



AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Cuadro Nº 60

| Capital: 60000 | | | Tiempo: 10 Años | | |
|-----------------|-----------|---------|-----------------|-----------|--------------------|
| Interés: 11,20% | | | Pago: Semestral | | |
| Año | Semestral | Capital | Interés 11,20% | Dividendo | Capital Disminuido |
| | 0 | | | | 60000,00 |
| 1 | 1 | 3000,00 | 3360,00 | 6360,00 | 57000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 3192,00 | 6192,00 | 54000,00 |
| 2 | 1 | 3000,00 | 3024,00 | 6024,00 | 51000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 2856,00 | 5856,00 | 48000,00 |
| 3 | 1 | 3000,00 | 2688,00 | 5688,00 | 45000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 2520,00 | 5520,00 | 42000,00 |
| 4 | 1 | 3000,00 | 2352,00 | 5352,00 | 39000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 2184,00 | 5184,00 | 36000,00 |
| 5 | 1 | 3000,00 | 2016,00 | 5016,00 | 33000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 1848,00 | 4848,00 | 30000,00 |
| 6 | 1 | 3000,00 | 1680,00 | 4680,00 | 27000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 1512,00 | 4512,00 | 24000,00 |
| 7 | 1 | 3000,00 | 1344,00 | 4344,00 | 21000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 1176,00 | 4176,00 | 18000,00 |
| 8 | 1 | 3000,00 | 1008,00 | 4008,00 | 15000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 840,00 | 3840,00 | 12000,00 |
| 9 | 1 | 3000,00 | 672,00 | 3672,00 | 9000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 504,00 | 3504,00 | 6000,00 |
| 10 | 1 | 3000,00 | 336,00 | 3336,00 | 3000,00 |
| | 2 | 3000,00 | 168,00 | 3168,00 | 0,00 |

Fuente: Cuadro nº 60

Elaborado: Los autores

g.4.3. ANÁLISIS DE COSTOS

Para poder realizar el análisis de los costos hemos tomado como referencia los datos obtenidos en el capital de trabajo, sumando a estos los valores de las depreciaciones, es de vital importancia recalcar que para esto se tomó el valor total o también llamado valor anual.



g.4.3.1. COSTOS DE SERVICIO:

En lo que respecta a los costos de producción o de servicios son aquellos valores que se incurren para la prestación de servicio, corresponden los rubros de: material directo, mano de obra directa, material indirecto, mano de obra indirecta, mantenimiento y depreciaciones de las construcciones, a continuación detallamos los mismos con su respectivo valor anual.

COSTO DE SERVICIO

Cuadro N° 61

| Detalle | Valor |
|-----------------------------|-----------------|
| Material Directo | 1980,00 |
| Mano de Obra Directa | 4344,91 |
| Material Indirecto | 1291,25 |
| Mano de Obra Indirecta | 4344,91 |
| Mantenimiento Material | 287,28 |
| Depreciación Construcciones | 3476,9 |
| TOTAL | 15725,25 |

Fuente: Cuadro n° 42 a Cuadro n° 46

Elaborado: Los autores

DEPRECIACION

Cuadro N° 62

| Activo | Vida Útil | Depreciaciones Anual | Valor Activo | Valor Depreciado | Depreciación Anual | Valor Residual |
|----------------|------------------|-----------------------------|---------------------|-------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Construcciones | 20 | 5% | 69538 | 34769 | 3476,9 | 34769 |
| TOTAL | | | | | 3476,9 | 34769 |

Fuente: Cuadro n° 33

Elaborado: Los autores



g.4.3.2. COSTOS DE OPERACIÓN:

Los costos de operación se encuentran constituidos por los gastos administrativo y los gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos

a) Gastos administrativos

Son aquellos que sirven para las labores administrativas de la empresa entre las que constan los sueldos, útiles de oficina y de aseo y limpieza, servicios básicos y la respectiva depreciación de activos de oficina.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

CUADRO N° 63

| Detalle | Valor |
|---------------------------|-----------------|
| Sueldo de Administración | 10090,01 |
| Útiles de Oficina | 142,8 |
| Útiles de Aseo y Limpieza | 274,58 |
| Servicios Básicos | 630,00 |
| Mantenimiento | 223,20 |
| Depreciación | 545,96 |
| TOTAL | 11906,55 |

Fuente: Cuadro n° 47 a Cuadro 54

Elaborado: Los autores

DEPRECIACION

Cuadro N° 65

| Activo | Vida Útil | Depreciación Anual | Valor Activo | Valor Depreciado | Depreciación Anual | Valor Residual |
|------------------------------|-----------|--------------------|--------------|------------------|--------------------|----------------|
| Equipo de Oficina | 10 | 10% | 81 | 81 | 8,1 | 0 |
| Muebles y Enseres | 10 | 10% | 1779 | 1779 | 177,9 | 0 |
| Equipo de Computo (1-3 Años) | 3 | 33,33% | 1080 | 1080 | 360,0 | 0 |
| TOTAL | | | | | 545,96 | 0 |
| Equipo de Computo (4-6 Años) | 3 | 33,33% | 1090 | 1090 | 363,30 | |
| Equipo de Computo (7-9 Años) | 3 | 33,33% | 1115 | 1115 | 371,63 | |
| Equipo de Computo (Año 10) | 3 | 33,33% | 1120 | 373,30 | 373,30 | 747 |

Fuente: Cuadro n° 35, 36

Elaborado: Los autores



b) Gastos de Venta

En este rubro se incluyen todas aquellas actividades que son muy indispensables para dar a conocer nuestra empresa.

GASTOS VENTA

Cuadro N° 66

| Detalle | Valor |
|--------------|----------------|
| Publicidad | 2606,00 |
| TOTAL | 2606,00 |

Fuente: Cuadro n°

Elaborado: Los autores

c) Gastos Financieros

Los gastos financieros son los valores que corresponden al pago de los intereses.

GASTOS FINANCIEROS

Cuadro N° 67

| Año | Semestre | Interés Semestral | Interés Anual |
|-----|----------|-------------------|---------------|
| 1 | 1 | 3360 | 6552,00 |
| | 2 | 3192 | |
| 2 | 1 | 3024 | 5880,00 |
| | 2 | 2856 | |
| 3 | 1 | 2688 | 5208,00 |
| | 2 | 2520 | |
| 4 | 1 | 2352 | 4536 |
| | 2 | 2184 | |
| 5 | 1 | 2016 | 3864 |
| | 2 | 1848 | |
| 6 | 1 | 1680 | 3192 |
| | 2 | 1512 | |
| 7 | 1 | 1344 | 2520 |
| | 2 | 1176 | |
| 8 | 1 | 1008 | 1848 |
| | 2 | 840 | |
| 9 | 1 | 672 | 1176 |



| | | | |
|----|---|-----|-----|
| | 2 | 504 | |
| | 1 | 336 | |
| 10 | 2 | 168 | 504 |

Fuente: Cuadro n° 67

Elaborado: Los autores

d) Otros Gastos:

En lo que respecta a este rubro se ha considerado la amortización de activos diferidos y la amortización del crédito.

OTROS GASTOS

Cuadro N° 68

| Detalle | VALOR |
|-----------------------------------|----------------|
| Amortización Crédito | 6000,00 |
| Amortización de activos diferidos | 285,00 |
| TOTAL | 6285,00 |

Fuente: Cuadro n° 68

Elaborado: Los autores

g.4.3.3. COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

La determinación del costo total, es la base para el análisis económico, el mismo se resume en \$ 43074,81 (cuarenta y tres mil setenta y cuatro dólares con ochenta y uno centavos)



COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN
COSTO DE SERVICIO
+ GASTOS ADMINISTRATIVOS
+ GASTOS VENTA
+ GASTOS FINANCIEROS
+ OTROS GASTOS
=COSTO TOTAL DE PRODCUCCIÓN

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Cuadro N° 69

| Detalle | VALOR |
|------------------------|-----------------|
| COSTO DE SERVICIO | 15725,25 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 11906,55 |
| GASTOS VENTA | 2606,00 |
| GASTOS FINANCIEROS | 6552,00 |
| OTROS GASTOS | 6285,00 |
| TOTAL | 43074,81 |

Fuente: Cuadro n° 61, 63, 65, 67, 68.

Elaborado: Los autores

g.4.3.4. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN:

Para determinar el costo unitario de producción hemos utilizado la siguiente

fórmula:

$$\text{CUP} = \frac{\text{COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN O SERVICIOS}}{\text{NUMERO DE SERVICIOS OFERTADOS EN EL AÑO}}$$

Para poder calcular el número de servicios ofertados en el año hemos considerado los siguientes aspectos:

- La capacidad utilizada de nuestra empresa será de 120 servicios mensualmente, y para determinar el total en el año lo multiplicamos



por 12 meses, lo que se transformaría en 1440 servicios ofertados en el año.

Desarrollando la fórmula tendremos:

$$\text{CUP} = \frac{43074.81}{1440} = 29,90 \text{ dólares}$$

g.4.4. ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS:

Aquí determinamos el precio del servicio, considerando el costo unitario de producción más un margen de utilidad, Es imprescindible destacar que el precio que se genere es asequible para nuestra demanda efectiva pues tal como se indicó en el estudio de mercado se realizó el respectivo filtro.

Para la determinación del precio se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{PVP} = \text{CUP} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$\text{PVP} = 29.90 + (33.60\%)$$

$$\text{PVP} = 40 \text{ dólares}$$

g.4.4.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para su cálculo, se tomó como referencia el número de servicios ofertados que se determinó anteriormente así como también el precio del servicio



calculado, es así que tenemos para el primer año \$ 40 dólares con un incremento de un dólar por año.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Cuadro N° 70

| Año | Núm. De Servicios Ofertados | Precio de Venta | Ingresos Anuales |
|--------------|-----------------------------|-----------------|------------------|
| 1 | 1440 | 40,0 | 57547,94 |
| 2 | 1440 | 41,0 | 58987,94 |
| 3 | 1440 | 42,0 | 60427,94 |
| 4 | 1440 | 43,0 | 61867,94 |
| 5 | 1440 | 44,0 | 63307,94 |
| 6 | 1440 | 45,0 | 64747,94 |
| 7 | 1440 | 46,0 | 66187,94 |
| 8 | 1440 | 47,0 | 67627,94 |
| 9 | 1440 | 48,0 | 69067,94 |
| 10 | 1440 | 49,0 | 70507,94 |
| TOTAL | | | 302139,72 |

Fuente: Cuadro n° 69

Elaborado: Los autores

g.4.5. CLASIFICACIÓN DE COSTOS

La dimensión de los costos en la prestación del servicio no son de la misma magnitud para lo cual se hace muy necesaria su clasificación, es ahí en donde nacen los costos fijos y los costos variables.

COSTOS FIJOS: Valores que la empresa invierte para su funcionamiento, independiente de si existe o no producción u oferta de servicios.



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.

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

CUADRO Nº 71

| DETALLE | CLASIFICACIÓN |
|---------------------------------|----------------------|
| COSTOS DE PRODUCCIÓN | |
| Material directo | VARIABLE |
| Mano de obra directa | FIJO |
| Material indirecto | FIJO |
| Mano de obra indirecta | FIJO |
| Mantenimiento | VARIABLE |
| Depreciación Construcciones | FIJO |
| COSTOS DE OPERACIÓN | |
| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN | |
| Sueldo de administración | FIJO |
| Útiles de oficina | FIJO |
| Útiles de aseo y limpieza | FIJO |
| Servicios básicos | FIJO |
| Mantenimiento | VARIABLE |
| Depreciaciones | FIJO |
| GASTOS FINANCIEROS | |
| Intereses | FIJO |
| OTROS GASTOS | |
| Amortización diferidos | FIJO |
| Amortización del capital | FIJO |
| GASTOS DE VENTAS | |
| Publicidad | VARIABLE |

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado: Los autores



g.4.6. PRESUPUESTO PROFORMADO

Es de vital relevancia que en todo proyecto se establezca los ingresos y egresos para la toma de decisiones adecuadas, en este caso las variaciones se encuentran de acuerdo a la tasa de inflación calculada que es el 3,56%.



PRESUPUESTO PROFORMADO

CUADRO Nº 71

| DETALLE | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO DE SERVICIO | | | | | | | | | | |
| Material Directo | 1980,00 | 2050,49 | 2123,49 | 2199,08 | 2277,37 | 2358,44 | 2442,40 | 2529,35 | 2619,40 | 2712,65 |
| Mano de Obra Directa | 4344,91 | 4499,59 | 4659,78 | 4825,66 | 4997,46 | 5175,37 | 5359,61 | 5550,41 | 5748,01 | 5952,64 |
| Material Indirecto | 1291,25 | 1337,22 | 1384,82 | 1434,12 | 1485,18 | 1538,05 | 1592,80 | 1649,51 | 1708,23 | 1769,04 |
| Mano de Obra Indirecta | 4344,91 | 4499,59 | 4659,78 | 4825,66 | 4997,46 | 5175,37 | 5359,61 | 5550,41 | 5748,01 | 5952,64 |
| Mantenimiento Material | 287,28 | 297,51 | 308,10 | 319,07 | 330,43 | 342,19 | 354,37 | 366,99 | 380,05 | 393,58 |
| Depreciación Construcciones | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 |
| TOTAL DE COSTO DE SERVICIO | 15725,25 | 16161,30 | 16612,86 | 17080,50 | 17564,79 | 18066,32 | 18585,70 | 19123,57 | 19680,60 | 20257,45 |
| COSTOS DE OPERACIÓN | | | | | | | | | | |
| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN | | | | | | | | | | |
| Sueldo de administración | 10090,01 | 10449,21 | 10821,21 | 11206,44 | 11605,39 | 12018,54 | 12446,40 | 12889,49 | 13348,36 | 13823,56 |
| Útiles de oficina | 142,80 | 147,88 | 153,15 | 158,60 | 164,25 | 170,09 | 176,15 | 182,42 | 188,91 | 195,64 |
| Útiles de aseo y limpieza | 274,58 | 284,36 | 294,48 | 304,96 | 315,82 | 327,06 | 338,70 | 350,76 | 363,25 | 376,18 |
| Servicios básicos | 630,00 | 652,43 | 675,65 | 699,71 | 724,62 | 750,41 | 777,13 | 804,79 | 833,44 | 863,12 |
| Mantenimiento | 223,20 | 231,15 | 239,37 | 247,90 | 256,72 | 265,86 | 275,33 | 285,13 | 295,28 | 305,79 |
| Depreciaciones | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Intereses | 6552,00 | 6785,25 | 7026,81 | 7276,96 | 7536,02 | 7804,30 | 8082,14 | 8369,86 | 8667,83 | 8976,40 |
| OTROS GASTOS | | | | | | | | | | |
| Amortización del capital | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 |
| Amortización de activos diferidos | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 2606,00 | 2698,77 | 2794,85 | 2894,35 | 2997,39 | 3104,09 | 3214,60 | 3329,04 | 3447,55 | 3570,28 |
| TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN | 27349,55 | 28080,02 | 28836,48 | 29619,88 | 30431,16 | 31514,51 | 32636,43 | 33798,29 | 35001,51 | 36247,56 |
| TOTAL | 43074,81 | 44241,31 | 45449,34 | 46700,38 | 47995,95 | 49704,61 | 51474,09 | 53306,57 | 55204,28 | 57169,56 |

Fuente: Cuadro n° 69, 71

Elaborado: Los autores



g.4.7.ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Este estado permite establecer la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
CUADRO N° 72

| DETALLE | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| INGRESOS | | | | | | | | | | |
| Ventas de servicio | 57547,94 | 58987,94 | 60427,94 | 61867,94 | 63307,94 | 64747,94 | 66187,94 | 67627,94 | 69067,94 | 70507,94 |
| Valor residual | | | | | | | | | | 35516 |
| Otros ingresos | | | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS | 57547,94 | 58987,94 | 60427,94 | 61867,94 | 63307,94 | 64747,94 | 66187,94 | 67627,94 | 69067,94 | 106023,65 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | |
| Costo de servicio | 15725,25 | 16161,30 | 16612,86 | 17080,50 | 17564,79 | 18066,32 | 18585,70 | 19123,57 | 19680,60 | 20257,45 |
| Costos de operación | 27349,55 | 28080,02 | 28836,48 | 29619,88 | 30431,16 | 31514,51 | 32636,43 | 33798,29 | 35001,51 | 36247,56 |
| TOTAL DE EGRESOS | 43074,81 | 44241,31 | 45449,34 | 46700,38 | 47995,95 | 49580,83 | 51222,13 | 52921,86 | 54682,10 | 56505,01 |
| UTILIDAD BRUTA (Ingresos-Egresos) | 14473,14 | 14746,63 | 14978,60 | 15167,56 | 15311,99 | 15167,11 | 14965,81 | 14706,08 | 14385,84 | 49518,64 |
| (-) 15% para trabajadores | 2170,97 | 2211,99 | 2246,79 | 2275,13 | 2296,80 | 2275,07 | 2244,87 | 2205,91 | 2157,88 | 7427,80 |
| utilidad antes del impuesto | 12302,17 | 12534,64 | 12731,81 | 12892,43 | 13015,19 | 12892,05 | 12720,94 | 12500,17 | 12227,97 | 42090,85 |
| (-) 25% de impuesto a la renta | 3075,54 | 3133,66 | 3182,95 | 3223,11 | 3253,80 | 3223,01 | 3180,24 | 3125,04 | 3056,99 | 10522,71 |
| utilidad antes de reserva legal | 9226,62 | 9400,98 | 9548,86 | 9669,32 | 9761,39 | 9669,03 | 9540,71 | 9375,13 | 9170,97 | 31568,13 |
| (-) 10% reserva legal | 922,66 | 940,10 | 954,89 | 966,93 | 976,14 | 966,90 | 954,07 | 937,51 | 917,10 | 3156,81 |
| UTILIDAD LÍQUIDA | 8303,96 | 8460,88 | 8593,97 | 8702,39 | 8785,26 | 8702,13 | 8586,64 | 8437,62 | 8253,88 | 28411,32 |

Fuente: Cuadro n° 71

Elaborado: Los autores

g.4.8.DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio



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

Se lo puede calcular de acuerdo a los siguientes métodos:

1. En función de las Ventas

Basado en el volumen de ventas y los ingresos. Su fórmula es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/IT)}$$



PE = Punto de Equilibrio

CFT = Costo Fijo Total

1 = Constante Matemática

CVT = Costo Variable Total

2. En función de la capacidad utilizada

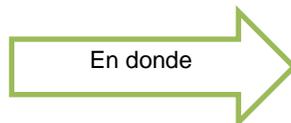
Determina la capacidad en la que se debe trabajar para poder generar ganancias o utilidades. La fórmula a aplicarse es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

3. En función de la producción

Se basa en la capacidad de producción o de oferta del servicio, y determina la cantidad mínima a producir para cubrir los gastos. Su fórmula es la siguiente:

siguiente: $PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$



PVu = Precio de Venta Unitario

CVu = Costo Variable Unitario



4. Representación gráfica

En un plano cartesiano se representan gráficamente las curvas tanto de ingreso como de costos.

En el presente trabajo determinaremos el punto de equilibrio para los años 1 y 10, tanto en forma matemática y en forma gráfica.

Para realizar este cálculo, es menester tomar datos anteriores acerca de la clasificación de los costos tanto Fijos como Variables y del presupuesto proformado, a continuación detallamos el siguiente cuadro que nos servirá para el cálculo.



CLASIFICACIÓN DE COSTOS

CUADRO Nº 73

| DETALLE | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTOS FIJOS | | | | | | | | | | |
| MANO DE OBRA DIRECTA | 4344,91 | 4499,59 | 4659,78 | 4825,66 | 4997,46 | 5175,37 | 5359,61 | 5550,41 | 5748,01 | 5952,64 |
| MATERIAL INDIRECTO | 1291,25 | 1337,22 | 1384,82 | 1434,12 | 1485,18 | 1538,05 | 1592,80 | 1649,51 | 1708,23 | 1769,04 |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | 4344,91 | 4499,59 | 4659,78 | 4825,66 | 4997,46 | 5175,37 | 5359,61 | 5550,41 | 5748,01 | 5952,64 |
| DEPRECIACION CONSTRUCCIONES | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 | 3476,90 |
| SUELDO DE ADMINISTRACIÓN | 10090,01 | 10449,21 | 10821,21 | 11206,44 | 11605,39 | 12018,54 | 12446,40 | 12889,49 | 13348,36 | 13823,56 |
| UTILES DE OFICINA | 142,80 | 147,88 | 153,15 | 158,60 | 164,25 | 170,09 | 176,15 | 182,42 | 188,91 | 195,64 |
| UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA | 274,58 | 284,36 | 294,48 | 304,96 | 315,82 | 327,06 | 338,70 | 350,76 | 363,25 | 376,18 |
| SERVICIOS BÁSICOS | 630,00 | 652,43 | 675,65 | 699,71 | 724,62 | 750,41 | 777,13 | 804,79 | 833,44 | 863,12 |
| DEPRECIACIONES | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 | 545,96 |
| INTERESES | 6552,00 | 6785,25 | 7026,81 | 7276,96 | 7536,02 | 7804,30 | 8082,14 | 8369,86 | 8667,83 | 8976,40 |
| AMORTIZACIÓN DIFERIDOS | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 |
| AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 | 6000,00 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 37978,33 | 38963,40 | 39983,53 | 41039,99 | 42134,05 | 43267,06 | 44440,41 | 45655,53 | 46913,91 | 48217,08 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | | | | | | |
| MATERIAL DIRECTO | 1980,00 | 2050,49 | 2123,49 | 2199,08 | 2277,37 | 2358,44 | 2442,40 | 2529,35 | 2619,40 | 2712,65 |
| MANTENIMIENTO | 287,28 | 297,51 | 308,10 | 319,07 | 330,43 | 342,19 | 354,37 | 366,99 | 380,05 | 393,58 |
| MANTENIMIENTO MUEBL Y ENS.EQUIPO DE OFICINA | 223,20 | 231,15 | 239,37 | 247,90 | 256,72 | 265,86 | 275,33 | 285,13 | 295,28 | 305,79 |
| PUBLICIDAD | 2606,00 | 2698,77 | 2794,85 | 2894,35 | 2997,39 | 3104,09 | 3214,60 | 3329,04 | 3447,55 | 3570,28 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 5096,48 | 5277,91 | 5465,81 | 5660,39 | 5861,90 | 6070,58 | 6286,70 | 6510,50 | 6742,28 | 6982,30 |
| COSTO TOTAL | 43074,81 | 44241,31 | 45449,34 | 46700,38 | 47995,95 | 49337,65 | 50727,11 | 52166,03 | 53656,18 | 55199,38 |

Fuente: Cuadro nº 71

Elaborado: Los autores



PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO 1

EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/IT)}$$

$$PE = \frac{37978,33}{1 - (5096,48/57547,94)}$$

$$PE = \frac{37978,33}{1 - (0,088561)}$$

$$PE = \frac{37978,33}{0,911439}$$

$$PE = 41668,54$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{37978,33}{57547,94 - 5096,48} * 100$$

$$PE = \frac{37978,33}{52451,46} * 100$$

$$PE = 0,724066 * 100$$

$$PE = 72,41 \%$$

EN FUNCION DE LA PRODUCCIÓN

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

Para desarrollar la fórmula anterior se necesita, de la siguiente fórmula:

$$CVu = \frac{CVT}{\text{NUMERO DE SERVICIOS OFERTADOS}}$$



$$CVu = \frac{5096,48}{1440}$$

$$CVu = 3,53922$$

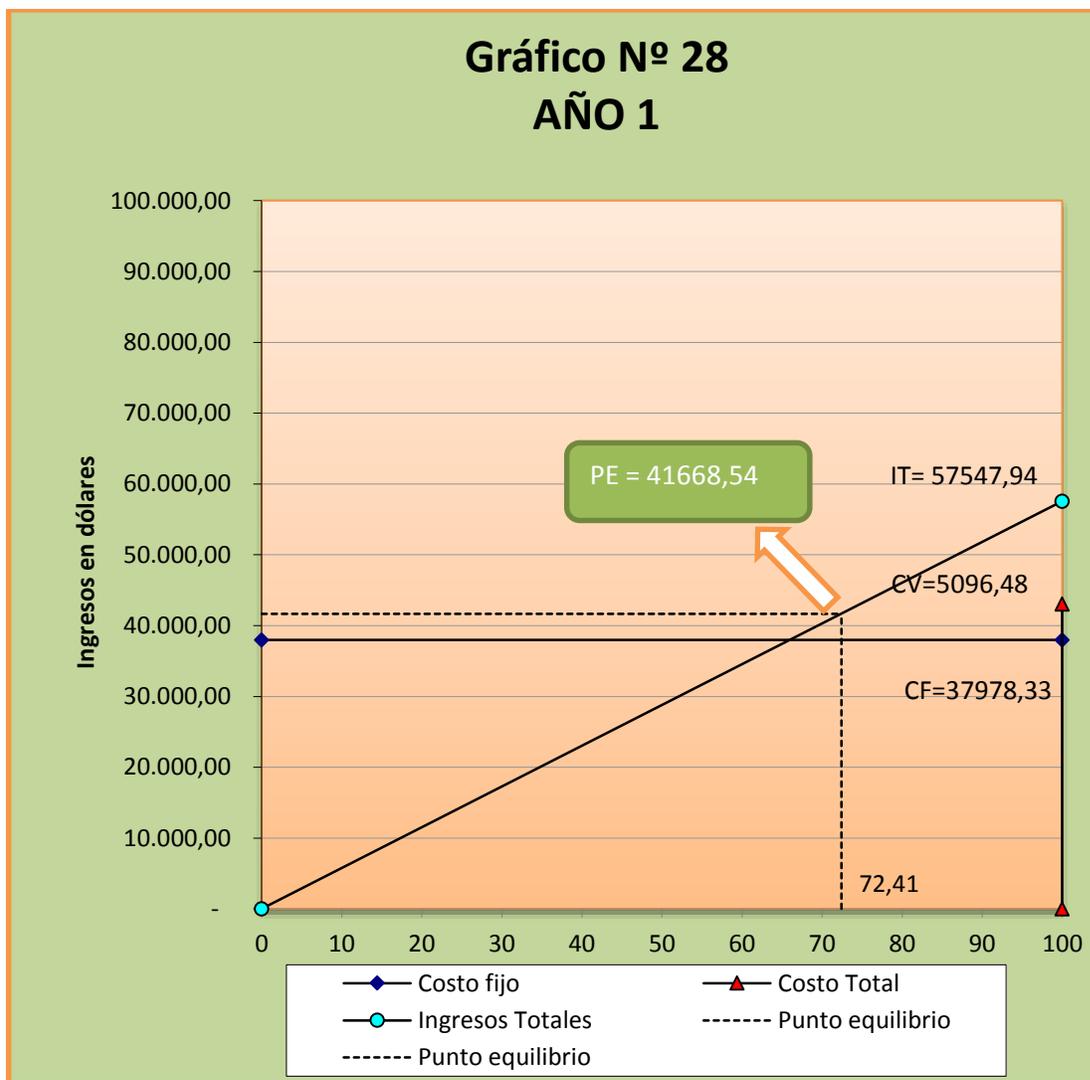
$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

$$PE = \frac{37978,33}{40,00 - 3,53922}$$

$$PE = \frac{37978,33}{36,46077}$$

$$PE = 1042$$

GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO





Significa que la empresa trabajando con el 72.41% de su capacidad de atención deberá atender a 1042 servicios los cuales generaran un ingreso de \$ 41668.54.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO 10

EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/IT)}$$

$$PE = \frac{48217,08}{1 - (6982,30/70507,94)}$$

$$PE = \frac{48217,08}{1 - (0,099029)}$$

$$PE = \frac{48217,08}{0,900971}$$

$$PE = 53516,79$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{48217,08}{70507,94 - 6982,30} * 100$$

$$PE = \frac{48217,08}{63525,64} * 100$$

$$PE = 0,759018 * 100$$

$$PE = 75,90 \%$$

EN FUNCION DE LA PRODUCCIÓN

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

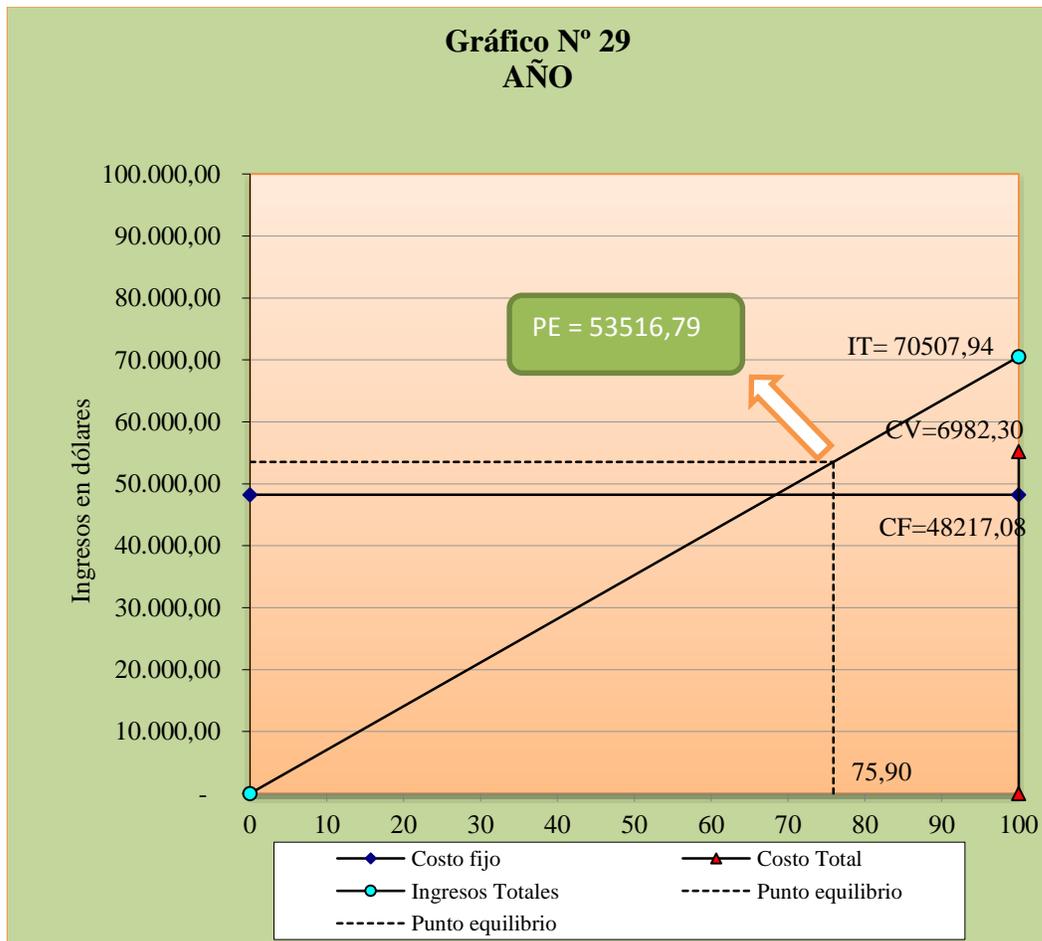


Para desarrollar la fórmula anterior se necesita, de la siguiente fórmula:

$$CVu = \frac{CVT}{\text{NUMERO DE SERVICIOS OFERTADOS}} \quad CVu = \frac{6982,30}{1440} \quad CVu = 4,8488$$

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu} \quad PE = \frac{48217,08}{49,00 - 4,8488} \quad PE = \frac{48217,08}{44,1512} \quad PE = 1092$$

GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO





Significa que la empresa trabajando con el 75.90% de su capacidad deberá atender a 1092 servicios los cuales generaran un ingreso de \$53516.79

g.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se basa en la obtención de valores actuales de los ingresos y gastos y en su respectiva proyección lo que nos ayudara a prescribir si el proyecto es factible o no, para lo cual se fundamenta en criterios como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Análisis de Sensibilidad, Periodo de Recuperación de Capital y la Relación Beneficio Costo

Desde el punto de vista privado, su objetivo es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

g.5.1. FLUJO DE CAJA

Constituye la base fundamental para la evaluación del proyecto, representada en la diferencia de los ingresos y egresos, además que en el mismo se consideran las amortizaciones y depreciaciones como valores que incrementan la liquidez empresarial toda vez que ellos no significan egresos durante el ejercicio económico



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

De acuerdo a las características que un proyecto de inversión representa es aconsejable manejar el flujo de caja económico, el cual se estructura de la siguiente forma.

FLUJO DE CAJA

INGRESOS

VENTAS DE SERVICIO

+VALOR RESIDUAL

+OTROS INGRESOS

=TOTAL INGRESOS(1)

EGRESOS

+COSTO DE SERVICIO

+COSTOS DE OPERACIÓN

=TOTAL DE EGRESOS(2)

UTILIDAD BRUTA (1-2)

+AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS

+DEPRECIACIONES

FLUJO NETO DE CAJA ECONÓMICO

En el siguiente cuadro se muestra el flujo de caja para el presente proyecto:



FLUJO DE CAJA

CUADRO Nº 74

| DETALLE | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|--------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| INGRESOS | | | | | | | | | | | |
| Ventas de servicio | | 57547,94 | 58987,94 | 60427,94 | 61867,94 | 63307,94 | 64747,94 | 66187,94 | 67627,94 | 69067,94 | 70507,94 |
| Valor residual | | | | | | | | | | | 35516 |
| Capital propio | 58.481,33 | | | | | | | | | | |
| Crédito | 60.000,00 | | | | | | | | | | |
| Otros ingresos | | | | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS | 118.481,33 | 57547,94 | 58987,94 | 60427,94 | 61867,94 | 63307,94 | 64747,94 | 66187,94 | 67627,94 | 69067,94 | 106023,65 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | |
| Activos fijos | 111.178,00 | | | | | | | | | | |
| Activos diferidos | 2.850,00 | | | | | | | | | | |
| Activos circulantes | 4.453,33 | | | | | | | | | | |
| Costo de servicio | | 15725,25 | 16161,30 | 16612,86 | 17080,50 | 17564,79 | 18066,32 | 18585,70 | 19123,57 | 19680,60 | 20257,45 |
| Costos de operación | | 27349,55 | 28080,02 | 28836,48 | 29619,88 | 30431,16 | 31514,51 | 32636,43 | 33798,29 | 35001,51 | 36247,56 |
| TOTAL DE EGRESOS | 118.481,33 | 43074,81 | 44241,31 | 45449,34 | 46700,38 | 47995,95 | 49580,83 | 51222,13 | 52921,86 | 54682,10 | 56505,01 |
| UTILIDAD BRUTA (Ingresos-Egresos) | | 14473,14 | 14746,63 | 14978,60 | 15167,56 | 15311,99 | 15167,11 | 14965,81 | 14706,08 | 14385,84 | 49518,64 |
| Amortización de diferidos | | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 | 285,00 |
| Depreciaciones | | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 | 4022,86 |
| UTILIDAD LÍQUIDA | | 18781,00 | 19054,50 | 19286,47 | 19475,43 | 19619,86 | 19474,98 | 19273,68 | 19013,95 | 18693,71 | 53826,51 |

Fuente: Cuadro n° 71

Elaborado: Los autores



g.5.2. VALOR ACTUAL NETO

El (VAN) Valor Actual Neto consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto.

Representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil. En términos matemáticos, es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

Los criterios de decisión en los que se apoya el VAN son los siguientes:

- ❖ Si el Van es POSITIVO, se puede aceptar el proyecto.
- ❖ Si el Van es NEGATIVO, se rechaza la inversión.
- ❖ Si el Van es igual a CERO, la inversión queda a decisión del empresario

En el presente análisis se utilizará una tasa del 11,20% en razón de que se paga el crédito bancario a este interés,

El Van del presente proyecto es de \$5528.87 lo cual representa un valor positivo lo que nos indica que si se puede llevar a cabo la ejecución del proyecto.



VALOR ACTUAL NETO

CUADRO Nº 75

| AÑOS | FLUJO NETO | FACTOR ACT. | VALOR ACTUALIZADO |
|------|------------|---------------|--------------------|
| | | 11,20% | |
| 0 | 118.481,33 | | |
| 1 | 18781,00 | 0,899281 | 16.889,39 |
| 2 | 19054,50 | 0,808706 | 15.409,48 |
| 3 | 19286,47 | 0,727253 | 14.026,14 |
| 4 | 19475,43 | 0,654005 | 12.737,02 |
| 5 | 19619,86 | 0,588134 | 11.539,10 |
| 6 | 19474,98 | 0,528897 | 10.300,26 |
| 7 | 19273,68 | 0,475627 | 9.167,08 |
| 8 | 19013,95 | 0,427722 | 8.132,69 |
| 9 | 18693,71 | 0,384642 | 7.190,39 |
| 10 | 53826,51 | 0,345901 | 18.618,66 |
| | | | 124.010,20 |
| | | | 118.481,329 |
| | | | 5.528,87 |

ELABORACIÓN: Los Autores

V.A.N. = Sumatoria Flujo Neto – Inversión
V.A.N. = 124.010,20 - 118.481,329)
V.A.N. = 5.528,87

g.5.3. TASA INTERNA DE RETORNO

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



La TIR, utilizada como criterio para Toma de decisiones ya sea de aceptación o rechazo de un proyecto de inversión, se basa en lo siguiente:

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

Además para su determinación se utiliza la siguiente fórmula:

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

En donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno

TM= Tasa Menor de descuento para actualización

DT= Diferencia entre tasa de descuento para actualización

VAN Tm= Valor Actual a la tasa menor

VAN TM= Valor Actual a la tasa mayor

Para el presente proyecto la TIR es 12.19% siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto.



TASA INTERNA DE RETORNO

CUADRO N° 76

| AÑOS | FLUJO NETO | ACTUALIZACION | | | |
|------|-----------------|---------------|-------------|-------------|-------------|
| | | FACTOR ACT. | VAN MENOR | FACTOR ACT. | VAN MAYOR |
| | | 12,17% | | 12,20% | |
| 0 | - 118.481,33 | | -118.481,33 | | -118.481,33 |
| 1 | 18.781,00 | 0,891504 | 16.743,34 | 0,891266 | 16.738,86 |
| 2 | 19.054,50 | 0,794779 | 15.144,12 | 0,794354 | 15.136,02 |
| 3 | 19.286,47 | 0,708549 | 13.665,40 | 0,707981 | 13.654,45 |
| 4 | 19.475,43 | 0,631674 | 12.302,13 | 0,630999 | 12.288,97 |
| 5 | 19.619,86 | 0,563140 | 11.048,73 | 0,562388 | 11.033,96 |
| 6 | 19.474,98 | 0,502042 | 9.777,25 | 0,501237 | 9.761,57 |
| 7 | 19.273,68 | 0,447572 | 8.626,36 | 0,446735 | 8.610,23 |
| 8 | 19.013,95 | 0,399012 | 7.586,80 | 0,398160 | 7.570,58 |
| 9 | 18.693,71 | 0,355721 | 6.649,74 | 0,354866 | 6.633,76 |
| 10 | 53.826,51 | 0,317127 | 17.069,82 | 0,316280 | 17.024,24 |
| | | | 132,35 | | - 28,69 |

Fuente: Cuadro n° 75

Elaborado: Los autores

Desarrollando la fórmula tenemos:

$$TIR = TM + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right) \quad TIR = 12.17 + 0.03 \frac{132.35}{132.35 - (-28.69)}$$

$$TIR = 12.17 + 0.03 \frac{132.35}{161.04}$$

$$TIR = 12.17 + 0.03(0.82186)$$



$$\text{TIR} = 12.17 + 0.246$$

$$\text{TIR} = 12.19$$

g.5.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido,

Se puede decidir si el proyecto es factible o no en torno a los siguientes criterios:

- * Si la relación ingresos / egresos es MAYOR a 1 el proyecto se desarrolla
- * Si la relación ingresos / egresos es MENOR a 1 el proyecto se rechaza
- * Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente

Para establecer la relación beneficio costo utilizamos la siguiente fórmula:

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

En el cuadro siguiente se detalla la relación beneficio costo, cabe destacar que el resultado obtenido es mayor a uno (1), lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,33 centavos de utilidad:



RELACION BENEFICIO/COSTO

CUADRO N° 77

| AÑOS | ACTUALIZACION COSTO TOTAL | | | ACTUALIZACION INGRESOS | | |
|------|---------------------------|---------------|-------------------|------------------------|---------------|---------------------|
| | COSTO TOTAL ORIG. | FACTOR ACT. | COSTO ACTUALIZADO | INGRESO ORIGINAL | FACTOR ACT. | INGRESO ACTUALIZADO |
| | | 11,20% | | | 11,20% | |
| 1 | 43.074,81 | 0,899281 | 38.736,34 | 57.547,94 | 0,899281 | 51.751,75 |
| 2 | 44.241,31 | 0,808706 | 35.778,19 | 58.987,94 | 0,808706 | 47.703,88 |
| 3 | 45.449,34 | 0,727253 | 33.053,18 | 60.427,94 | 0,727253 | 43.946,42 |
| 4 | 46.700,38 | 0,654005 | 30.542,27 | 61.867,94 | 0,654005 | 40.461,92 |
| 5 | 47.995,95 | 0,588134 | 28.228,04 | 63.307,94 | 0,588134 | 37.233,53 |
| 6 | 49.580,83 | 0,528897 | 26.223,16 | 64.747,94 | 0,528897 | 34.245,01 |
| 7 | 51.222,13 | 0,475627 | 24.362,63 | 66.187,94 | 0,475627 | 31.480,77 |
| 8 | 52.921,86 | 0,427722 | 22.635,85 | 67.627,94 | 0,427722 | 28.925,97 |
| 9 | 54.682,10 | 0,384642 | 21.033,04 | 69.067,94 | 0,384642 | 26.566,44 |
| 10 | 56.505,01 | 0,345901 | 19.545,15 | 106.023,65 | 0,345901 | 36.673,71 |
| | | | 166.338,01 | | | 221.097,50 |

Fuente: Cuadro n° 76

Elaborado: Los autores

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}} = \frac{221.097,50}{166.338,01}$$

RBC= 1,33



g.5.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

Se utiliza para su cálculo la siguiente fórmula:

$$PRC = \text{Año que Supera la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del Año que Supera la Inversión}}$$

CALCULO DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

CUADRO N° 78

| AÑOS | FLUJO NETO | FACT ACT. 11,20% | FLUJO ACTUALIZ | FLUJO ACUMULA |
|--------------|------------|------------------|------------------|------------------|
| 0 | 118481,33 | | | |
| 1 | 18781,00 | 0,899281 | 16889,39 | 16889,39 |
| 2 | 19054,50 | 0,808706 | 15409,48 | 32298,86 |
| 3 | 19286,47 | 0,727253 | 14026,14 | 46325,01 |
| 4 | 19475,43 | 0,654005 | 12737,02 | 59062,03 |
| 5 | 19619,86 | 0,588134 | 11539,10 | 70601,13 |
| 6 | 19474,98 | 0,528897 | 10300,26 | 80901,39 |
| 7 | 19273,68 | 0,475627 | 9167,08 | 90068,47 |
| 8 | 19013,95 | 0,427722 | 8132,69 | 98201,16 |
| 9 | 18693,71 | 0,384642 | 7190,39 | 105391,54 |
| 10 | 53826,51 | 0,345901 | 18618,66 | 124010,20 |
| TOTAL | | | 124010,20 | 723749,18 |

Fuente: Cuadro n° 77

Elaborado: Los autores



REEMPLAZANDO LA FÓRMULA TENEMOS:

$$\text{PRC} = 10 + \frac{118481,33 - 124010,20}{18618,66}$$

$$\text{PRC} = 10 + \frac{-5528,87}{18618,66}$$

$$\text{PRC} = 10 + (-0,29695)$$

PRC= 9.70

Lo que significa que la inversión se recupera en *nueve años*, para determinar los meses y los días se sigue el siguiente procedimiento:

$$0.70 * 12 = 8.40 = \text{Ocho Meses}$$

$$0.40 * 30 = 12 = \text{Doce Días}$$

En conclusión la inversión se recupera en *Nueve Años, Ocho Meses y Doce Días*.

g.5.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

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

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, porque se trata de medir si le afectan o no dos situaciones que se



dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

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

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.



ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 0,05% EN LOS COSTOS

CUADRO N° 79

| AÑOS | COSTO TOTAL | COSTO TOTAL | INGRESO | ACTUALIZACIÓN | | | | |
|------|-------------|-------------|------------|---------------|-------------|--------------|-------------|--------------|
| | ORIGINAL | ORIGINAL | ORIGINAL | FLUJO NETO | FACTOR ACT. | VALOR ACTUAL | FACTOR ACT. | VALOR ACTUAL |
| | | 0,05% | | | 7,53% | | 7,57% | |
| | | | | -118.481,33 | | -118.481,33 | | -118.481,33 |
| 1 | 43.074,81 | 43.096,35 | 57.547,94 | 14.451,60 | 0,92997 | 13.439,60 | 0,92963 | 13.434,60 |
| 2 | 44.241,31 | 44.263,43 | 58.987,94 | 14.724,51 | 0,86485 | 12.734,49 | 0,86421 | 12.725,02 |
| 3 | 45.449,34 | 45.472,07 | 60.427,94 | 14.955,88 | 0,80429 | 12.028,82 | 0,80339 | 12.015,40 |
| 4 | 46.700,38 | 46.723,73 | 61.867,94 | 15.144,21 | 0,74797 | 11.327,35 | 0,74685 | 11.310,51 |
| 5 | 47.995,95 | 48.019,95 | 63.307,94 | 15.287,99 | 0,69559 | 10.634,14 | 0,69430 | 10.614,38 |
| 6 | 49.580,83 | 49.605,62 | 64.747,94 | 15.142,32 | 0,64688 | 9.795,23 | 0,64544 | 9.773,40 |
| 7 | 51.222,13 | 51.247,74 | 66.187,94 | 14.940,20 | 0,60158 | 8.987,71 | 0,60001 | 8.964,34 |
| 8 | 52.921,86 | 52.948,32 | 67.627,94 | 14.679,62 | 0,55945 | 8.212,54 | 0,55779 | 8.188,15 |
| 9 | 54.682,10 | 54.709,44 | 69.067,94 | 14.358,50 | 0,52028 | 7.470,37 | 0,51854 | 7.445,41 |
| 10 | 56.505,01 | 56.533,26 | 106.023,65 | 49.490,39 | 0,48384 | 23.945,53 | 0,48205 | 23.856,63 |
| | | | | | | 94,44 | | -153,49 |

Fuente: Cuadro n° 77, 78

Elaborado: Los autores



a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

$$TIR = 7.53 + 0.4 \left(\frac{94.44}{94.44 - (-153.49)} \right)$$

$$TIR = 7.68\%$$

b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 12.19 - 7.68$$

$$TIR.R = 4.51\%$$

c. Se calcula el porcentaje de variación.

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

$$\% V = (4.51 / 12.19) * 100$$

$$\% V = 37\%$$

d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.

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

$$S = 37 / 7.68$$

$$S = 4.8177$$



El Análisis de Sensibilidad con el incremento del 0.05% en los costos, nos dio como resultado 4.81% que es mayor a 1, lo que significa que el proyecto sufre de sensibilidad puesto que sus cambios afectan la rentabilidad del proyecto.



ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 20.75% EN LOS INGRESOS

CUADRO N° 80

| AÑOS | COSTO TOTAL ORIGINAL | INGRESO ORIGINAL | INGRESO ORIGINAL 20,75% | ACTUALIZACIÓN | | | | |
|------|----------------------|------------------|----------------------------|---------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|
| | | | | FLUJO NETO | FACTOR ACT. 31,00% | VALOR ACTUAL | FACTOR ACT. 31,50% | VALOR ACTUAL |
| | | | | -8.212,54 | | -8.212,54 | | -8.212,54 |
| 1 | 43.074,81 | 57.548 | 45.607 | 2.531,94 | 0,763359 | 1.932,78 | 0,760456 | 1.925,43 |
| 2 | 44.241,31 | 58.988 | 46.748 | 2.506,63 | 0,582717 | 1.460,66 | 0,578294 | 1.449,57 |
| 3 | 45.449,34 | 60.428 | 47.889 | 2.439,80 | 0,444822 | 1.085,28 | 0,439767 | 1.072,95 |
| 4 | 46.700,38 | 61.868 | 49.030 | 2.329,97 | 0,339559 | 791,16 | 0,334424 | 779,20 |
| 5 | 47.995,95 | 63.308 | 50.172 | 2.175,59 | 0,259205 | 563,92 | 0,254315 | 553,29 |
| 6 | 49.580,83 | 64.748 | 51.313 | 1.731,91 | 0,197866 | 342,69 | 0,193395 | 334,94 |
| 7 | 51.222,13 | 66.188 | 52.454 | 1.231,81 | 0,151043 | 186,06 | 0,147069 | 181,16 |
| 8 | 52.921,86 | 67.628 | 53.595 | 673,28 | 0,115300 | 77,63 | 0,111839 | 75,30 |
| 9 | 54.682,10 | 69.068 | 54.736 | 54,24 | 0,088015 | 4,77 | 0,085049 | 4,61 |
| 10 | 56.505,01 | 106.024 | 84.024 | 27.518,73 | 0,067187 | 1.848,91 | 0,064676 | 1.779,80 |
| | | | | | | 81,31 | | -56,30 |

Fuente: Cuadro n° 77, 78

Elaborado: Los autores



a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

$$TIR = 31 + 0.5 \left(\frac{81.31}{81.31 - (-56.30)} \right)$$

$$TIR = 31.30\%$$

b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 12.19 - 31.30$$

$$TIR.R = -19.11\%$$

c. Se calcula el porcentaje de variación.

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

$$\% V = (-19.11 / 12.19) * 100$$

$$\% V = -156.73$$

d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.

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

$$S = -156.73 / 31.30$$

$$S = -5.007$$

El Análisis de Sensibilidad con la disminución del 20.75% en los ingresos, nos dio como resultado -5.00%, lo que significa que afectan la rentabilidad del proyecto.

h. CONCLUSIONES



h. CONCLUSIONES

Con la culminación de este trabajo de investigación se pudo establecer las siguientes conclusiones:

- ◆ Con el estudio de mercado que se realizó conocimos que existen muy pocos ofertantes que prestan el servicio de entrenamiento a niños y adolescentes de baloncesto, por lo cual la demanda efectiva que tendremos será de 7439 alumnos que nos indica una alta aceptación en el mercado.
- ◆ El servicio que ofreceremos será de calidad que se ajuste a las necesidades de los niños y adolescentes que van a adquirir el servicio de entrenamiento de baloncesto.
- ◆ La capacidad utilizada para prestar el servicio será de cuatro jornadas diarias cada jornada de dos horas de duración, al mes se atenderá a 120 alumnos y al año 360, satisfaciendo así el 2.11% de la demanda insatisfecha.
- ◆ Para la adecuación del siguiente proyecto se requerirá un capital de \$ 118.481 dólares, el mismo que será financiado en un 49.36% como



capital propio y el 50.64% como crédito, proporcionado por el Banco Nacional De Fomento.

- ◆ El ingreso total de la prestación de servicio será de \$ 57.547,94 dólares americanos, el precio por cada curso será de \$40 dólares americanos para el primer año.

- ◆ De acuerdo con las herramientas económicas, se concluye que el proyecto es factible de llevar a cabo, ya que se obtuvieron resultados como:
 - ❖ El VAN que se obtuvo es positivo con un valor de \$ 5528.87 lo que representa que el valor de la empresa aumentara durante su operación.
 - ❖ La TIR es de 12.19% que representa un valor mayor al costo de capital en el mercado financiero
 - ❖ EL PERIODO DE RECUPERACION del capital será de 9 Años, 8 Meses y 12días
 - ❖ EN LA RELACION BENEFICIO COSTO se determinó que por cada dólar invertido se obtiene una rentabilidad del 0.33 centavos

RECOMENDACIONES



i. RECOMENDACIONES

Con la culminación de este trabajo de investigación se hace necesario proponer las siguientes recomendaciones.

- ◆ Que los empresarios interesados en este proyecto lo ejecuten al mismo, pues aportaría cuantiosamente, generando plazas de empleo y economía para la ciudad de Loja
- ◆ Para que el proyecto se mantenga viable, se deberá realizar campañas publicitarias mediante los diferentes medios de comunicación de la ciudad de Loja, para dar a conocer el servicio que prestara la empresa BASKETMANIA, dedicada a el entrenamiento y perfeccionamiento de técnicas de baloncesto a niños y adolescentes.
- ◆ Es menester concienciar a los gobiernos o autoridades de turno que faciliten la obtención de créditos y no pongan trabas para acceder a los mismos.
- ◆ La empresa a constituirse deberá expandir el mercado o aumentar su capacidad de atención si se desea abaratar costos y por ende el precio del servicio.



ADMINISTRACION DE EMPRESAS

- ◆ Concienciar a las diferentes autoridades de la Universidad Nacional de Loja para a través de incentivos a los estudiantes se promuevan proyectos que permitan el desarrollo social y económico de nuestra ciudad y Cantón.

J. BIBLIOGRAFÍA



j. BIBLIOGRAFÍA

+ LIBROS

- ✓ JARAMILLO RODRIGUEZ Cesar Oswaldo, Octubre 2008, Guía para la elaboración de proyectos de tesis de grado, Primera Edición, Imprenta Santiago, Loja, Pág. 1-143
- ✓ PASACA MORA Manuel Enrique, 2009, Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior. Primera Edición, Editorial Offset Imagen, Loja-Ecuador, Pág. 1-89
- ✓ PASACA MORA Manuel Enrique, 2009, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Primera Edición, Editorial Offset Imagen, Loja-Ecuador, Pág. 1-103
- ✓ UNL, Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, Modulo V, Administración de la Producción 2004-2005.
- ✓ Modulo X, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Año 2011.



+ PAGINAS WEB

- ✓ http://www.articulosinformativos.com.mx/Estudio_de_Mercados-a854245.html
- ✓ <http://ejecant.wordpress.com/.../el-estudio-del-mercado/>
- ✓ <http://www.slideshare.net/.../estudio-de-mercado-para-un-proyecto>
- ✓ <http://emprendedor.unitec.edu/.../Estudio%20de%20mercado.htm>
- ✓ <http://www.econlink.com.ar/proyectos.../estudio-financiero>
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Estudios_organizacionales
- ✓ <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>

K. ANEXOS



k. ANEXOS



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

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES DE LAS DIFERENTES ESCUELAS Y COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA.

Agradecemos a usted, se digna dar respuesta a las interrogantes que se plantean a continuación, con la finalidad de poder realizar un “Estudio de factibilidad para la implementación de una academia de baloncesto en la ciudad de Loja” cuyos resultados obtenidos serán de carácter académico.

Información Base:

¿Actualmente su familia que ingresos percibe?

| | |
|--------------------|-----|
| 100-200 dólares | () |
| 201-300 dólares | () |
| 301-400 dólares | () |
| 401-500 dólares | () |
| 501-600 dólares | () |
| 601-700 dólares | () |
| Más De 700 dólares | () |

1) ¿Con quién vive actualmente?

| | |
|---------|-----|
| Padres | () |
| Tíos | () |
| Abuelos | () |

2) ¿Le gusta jugar baloncesto?



SI () NO ()

3) ¿Conoce usted alguna escuela o academia de baloncesto en la ciudad de Loja?

SI () NO ()

Cuál? _____

4) ¿Asiste o es parte de alguna academia de baloncesto de la ciudad?

SI () NO ()

5) ¿en caso de que la respuesta anterior sea positiva, indique con qué frecuencia asiste a la academia de baloncesto?

- Todos los días ()
- Una vez por semana ()
- Tres veces por semana ()
- Una vez por mes ()
- En periodo vacacional ()

6) ¿Le gustaría que en la ciudad de Loja exista un lugar en donde pueda practicar solamente este deporte y ser entrenado por un especialista?

SI () NO ()

7) ¿En caso de existir en la ciudad de Loja una academia de baloncesto que cuente con todos los implementos necesarios, usted asistiría?

SI () NO ()

8) ¿Si su respuesta anterior fue positiva, en que horario asistiría a la academia?

JORNADA MATUTINA

JORNADA VESPERTINA

- 8 am – 10 am () 2 pm – 4 pm ()
- 10 am – 12 pm () 4 pm – 6 pm ()

9) ¿Cuál es el canal de Televisión local que usted más observa? Y cuál es su horario preferido. Marque con una X en el casillero que corresponda?



| CANAL DE TELEVISION PREFERIDO | | HORARIO | | |
|----------------------------------|--|---------|-------|-------|
| | | MAÑANA | TARDE | NOCHE |
| ECOTEL TV | | | | |
| UV TELEVISIÓN | | | | |
| 13 PLUS | | | | |

10) ¿Cuál es la emisora que usted más sintoniza? Y cuál es su horario preferido.
Marque con una X en el casillero que corresponda

| CANAL DE TELEVISION PREFERIDO | | HORARIO | | |
|----------------------------------|--|---------|-------|-------|
| | | MAÑANA | TARDE | NOCHE |
| RADIO SUPER LASER | | | | |
| RADIO SOCIEDAD | | | | |
| RADIO MIX | | | | |
| RADIO PODER | | | | |

11) ¿Cuál cree que sería el precio mensual adecuado por el curso?

- 25 Dólares americanos ()
- 30 Dólares americanos ()
- 35 Dólares americanos ()



ANEXOS 2

ACTA CONSTITUTIVA Y ESTATUTOS DE LA EMPRESA..... R.S. Nosotros:

....., titular de la cédula de identidad número V.-
....., titular de la cédula de identidad
número V.-....., titular de la cédula de
identidad número V.-.....,
titular de la cédula de identidad número V.-.....,
....., titular de la cédula de identidad número V.-
....., mayores de edad, de profesión,
domiciliados y reunidos en la Parroquia, del
Municipio, del Estado a los (..) días del
mes de del 200.., hemos decidido constituir, como en efecto lo hacemos,
mediante la presente Acta Constitutiva, una..... La presente Acta Constitutiva
ha sido redactada con suficiente amplitud para que sirva de Estatutos Sociales, los
cuales han sido debidamente debatidos y aprobados por los socios y son del tenor
siguiente:

CAPÍTULO I. DENOMINACIÓN, RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD, DURACIÓN, DOMICILIO, Y OBJETO: La asociación se denominará:

ARTÍCULO 2: RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD: La empresa adoptará un Régimen de Responsabilidad Limitada El alcance para responder a las obligaciones frente a terceros será hasta el monto de los certificados suscritos y pagados, los bienes que constituyen activos patrimoniales de la cooperativa y las garantías y fianzas que sean necesarias para responder a cada obligación.

ARTÍCULO 3: DURACIÓN: La empresa tendrá una duración de diez (10) años.

ARTÍCULO 4: DOMICILIO: El domicilio legal de la empresa será en el número, de la calle....., de la ciudad, del Municipio, del Estado,

ARTÍCULO 5. OBJETO: El objeto de la cooperativa será.....etc.
etc.

INDICE



INDICE

| | |
|--|--------------------------------------|
| CARATULA..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| CERTIFICACIÓN..... | II |
| AUTORIA..... | III |
| AGRADECIMIENTO | IV |
| DEDICATORIA | V |
| a. TÍTULO | 2 |
| b. RESUMEN | 4 |
| b. SUMMARY | 7 |
| c. INTRODUCCION | 11 |
| d. REVISIÓN DE LITERATURA..... | 15 |
| d.1. EL BALONCESTO | 15 |
| d.1.1. HISTORIA DEL BALONCESTO | 15 |
| d.1.2. POSICIONES DE UN EQUIPO DE BALONCESTO..... | 17 |
| d.1.3. FORMA DE JUEGO | 17 |
| d.1.4. REGLAS INTERNACIONALES DE BALONCESTO | 18 |
| d.1.5. MEDIDAS..... | 19 |
| d.1.6. PUNTUACIÓN | 20 |
| d.2. SERVICIO | 20 |
| d.2.1. CARACTERISTICAS DE LOS SERVICIOS | 21 |
| d.2.2. EL CLIENTE DE SERVICIOS..... | 22 |
| d.2.3. COSTOS EN UNA EMPRESA DE SERVICIO | 23 |
| d.2.4. COSTOS INDIRECTOS..... | 23 |
| d.3. PROYECTO DE INVERSION:..... | 24 |
| d.3.1. PROYECTO DE INVERSION (CONCEPTUALIZACION) | 24 |
| d.3.2. CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS. | 24 |



| | |
|--|----|
| d.3.2.1. PREINVERSION | 24 |
| d.3.2.1.1. FASES EN LA ETAPA DE PREINVERSION. | 25 |
| d.3.2.1.1.1. GENERACIÓN Y ANÁLISIS DE LA IDEA DE PROYECTO..... | 25 |
| d.3.2.1.1.2. ESTUDIO DEL NIVEL DE PERFIL..... | 26 |
| d.3.2.1.1.3. ESTUDIO DE LA PREFACTIBILIDAD. | 26 |
| d.3.2.1.1.4. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD | 27 |
| d.3.3. ELEMENTOS BASICOS DE UN PROYECTO DE INVERSION..... | 27 |
| d.3.3.1. ESTUDIO DE MERCADO..... | 27 |
| d.3.3.1.1. CONCEPTO: | 28 |
| d.3.3.1.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO | 28 |
| d.3.3.1.3. ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS DE MERCADO. | 29 |
| d.3.3.1.3.1. EL SERVICIO..... | 29 |
| d.3.3.1.3.2. EL USUARIO..... | 30 |
| d.3.3.1.3.3. DEMANDA DEL PRODUCTO | 30 |
| d.3.3.1.3.4. OFERTA DEL PRODUCTO | 31 |
| d.3.3.1.3.5. LOS PRECIOS DEL SERVICIO..... | 31 |
| d.3.3.1.3.6. MERCADO POTENCIAL | 32 |
| d.3.3.1.3.7. COMERCIALIZACIÓN | 32 |
| d.3.3.1.3.7.1. MARKETING MIX..... | 33 |
| d.3.3.2. ESTUDIO TÉCNICO..... | 34 |
| d.3.3.2.1. CONCEPTO: | 34 |
| d.3.3.2.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO | 35 |
| d.3.3.2.3. ELEMENTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO..... | 35 |
| d.3.3.2.4. TAMAÑO ÓPTIMO..... | 35 |
| d.3.3.2.5 FACTORES QUE DETERMINAN O CONDICIONAN EL TAMAÑO DE UNA PLANTA..... | 36 |
| d.3.3.2.5.1. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA DEMANDA | 36 |
| d.3.3.2.5.2. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LOS SUMINISTROS E INSUMOS. | 37 |
| d.3.3.2.5.3. EL TAMAÑO DEL PROYECTO, LA TECNOLOGÍA Y LOS EQUIPOS..... | 37 |
| d.3.3.2.5.4. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y EL FINANCIAMIENTO | 38 |



| | |
|---|----|
| d.3.3.2.5.5. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA ORGANIZACIÓN | 38 |
| d.3.3.2.6. PROCESO DE PRODUCCIÓN | 38 |
| d.3.3.2.7. MÉTODOS PARA REPRESENTAR EL PROCESO | 39 |
| d.3.3.2.8. SELECCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN..... | 40 |
| d.3.3.2.9. LOCALIZACIÓN. | 40 |
| d.3.3.2.9.1. LA MACROLOCALIZACIÓN..... | 40 |
| d.3.3.2.9.2. LA MICROLOCALIZACIÓN. | 41 |
| d.3.3.2.9.3. MÉTODOS DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA | 41 |
| d.3.3.2.10. INGENIERÍA BÁSICA..... | 41 |
| d.3.3.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO | 42 |
| d.3.3.3.1. CONCEPTO | 42 |
| d.3.3.3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO | 43 |
| d.3.3.3.3. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTUDIO ADMINISTRATIVO | 43 |
| d.3.3.3.3.1. ANTECEDENTES..... | 43 |
| d.3.3.3.3.2. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA..... | 43 |
| d.3.3.3.3.3. ASPECTO LEGAL | 44 |
| d.3.3.3.4. ASPECTO ECOLÓGICO. | 44 |
| d.3.3.3.3.5. MARCO LEGAL..... | 44 |
| d.3.3.4. ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACIÓN ECONÓMICA..... | 45 |
| e.3.3.4.1. CONCEPTO | 45 |
| d.3.3.4.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO | 46 |
| d.3.3.4.3. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTUDIO FINANCIERO..... | 46 |
| d.3.3.4.4. PASOS PARA ELABORAR EL ESTUDIO FINANCIERO..... | 47 |
| d.3.3.4.4. PASOS PARA ELABORAR LA EVALUACIÓN ECONÓMICA..... | 48 |
| d.3.3.4.5. ETAPA DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS..... | 48 |
| d.3.3.4.5.1. CALCULO DE LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN | 49 |
| d.3.3.4.5.2. CALCULO DEL VALOR PRESENTE O ACTUAL NETO (VAN) | 49 |
| d.3.3.4.5.3. CALCULO DE LA TASA INTERNA DEL RETORNO (TIR)..... | 49 |
| d.3.3.4.5.3.1. LAS REGLAS DE DECISIÓN PARA EL T.I.R. | 50 |



| | |
|--|----|
| d.1.3.4.5.4. CALCULO DE LA RELACIÓN COSTO – BENEFICIO..... | 50 |
| e. METODOLOGÍA UTILIZADA..... | 53 |
| e.1. Métodos:..... | 53 |
| e.1.1. Método Científico: | 53 |
| e.1.2. Método Inductivo: | 53 |
| e.2. Técnicas:..... | 54 |
| e.2.1. Observación: | 54 |
| e.2.2. Entrevista: | 55 |
| e.2.3. Encuesta:..... | 55 |
| e.2.4. Muestreo..... | 56 |
| f. RESULTADOS | 60 |
| f.1 Información Base (PADRES DE FAMILIA) | 60 |
| f.2. Encuesta dirigida a Niños y Adolescentes de las distintas escuelas y colegios de la ciudad de Loja..... | 61 |
| g. DISCUSION | 78 |
| g.1. ESTUDIO DE MERCADO | 78 |
| g.1.1. Mercado:..... | 78 |
| g.1.2. Clientes:..... | 78 |
| g.1.3. Segmento de Mercado..... | 78 |
| g.1.4. Productos y/o Servicios Principales | 79 |
| g.1.5. Productos y/o Servicios Complementarios:..... | 79 |
| g.1.6. ANALISIS DE LA DEMANDA..... | 79 |
| g.1.8.BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA | 87 |
| g.1.10. ESTRATEGIAS DE MERCADO..... | 88 |
| g.2. ESTUDIO TECNICO | 94 |
| g.2.1.TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN..... | 94 |
| g.2.1.1.Tamaño de la Empresa..... | 94 |
| g.2.1.1.1Capacidad Instalada:..... | 95 |



| | |
|--|-----|
| <i>g.2.1.1.2.</i> CAPACIDAD UTILIZADA: | 97 |
| <i>g.2.1.1.3.</i> Capacidad Financiera: | 98 |
| <i>g.2.1.1.4.</i> Capacidad Administrativa: | 99 |
| <i>g.2.1.2.</i> LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA | 99 |
| <i>g.2.1.2.1.</i> LOCALIZACION | 100 |
| <i>g.2.1.2.1.1.</i> MICROLOCALIZACIÓN | 100 |
| <i>g.2.1.2.1.2.</i> MACROLOCALIZACIÓN | 102 |
| <i>g.2.1.2.1.3.</i> FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN | 102 |
| <i>g.2.2.</i> INGENIERIA DEL PROYECTO | 104 |
| <i>g.2.2.1.</i> Componente Tecnológico: | 104 |
| <i>g.2.2.2.</i> Infraestructura Física: | 105 |
| <i>g.2.2.3.</i> Distribución de la planta: | 105 |
| <i>g.2.2.4.</i> FLUJOGRAMA DEL PROCESO: | 107 |
| <i>g.3.</i> ESTRUCTURA ORGANIZATIVA | 110 |
| <i>g.3.1.</i> ORGANIZACIÓN LEGAL: | 110 |
| <i>g.3.2.1.</i> ORGANIGRAMAS | 114 |
| <i>g.3.2.2.</i> MANUAL DE FUNCIONES | 118 |
| <i>g.4</i> ESTUDIO FINANCIERO | 125 |
| <i>g.4.1</i> INVERSIONES | 125 |
| <i>g.4.1.1</i> ACTIVOS FIJOS | 126 |
| <i>g.4.1.1.1</i> TERRENO: | 126 |
| <i>g.4.1.1.2</i> CONSTRUCCIÓN: | 127 |
| <i>g.4.1.1.4</i> EQUIPO DE OFICINA: | 128 |
| <i>g.4.1.1.5</i> EQUIPO DE COMPUTACIÓN: | 128 |
| <i>g.4.1.1.6</i> HERRAMIENTAS: | 128 |
| <i>g.4.1.1.7</i> RESÚMEN DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS | 129 |
| <i>g.4.1.2.</i> ACTIVO DIFERIDO: | 129 |
| <i>g.4.1.2.1.</i> RESÚMEN DE INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS: | 130 |
| <i>g.4.1.3</i> ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO | 131 |



| | |
|---|-----|
| g.4.1.3.1. MATERIAL DIRECTO:..... | 131 |
| g.4.1.3.2. MANTENIMIENTO DE MATERIAL DIRECTO | 132 |
| g.4.1.3.3. MANO DE OBRA DIRECTA: | 132 |
| g.4.1.3.4. MATERIAL INDIRECTO:..... | 133 |
| g.4.1.3.5. MANO DE OBRA INDIRECTA:..... | 133 |
| g.4.1.3.6. GASTOS ADMINISTRATIVOS:..... | 134 |
| g.4.1.3.6.1. SUELDO DE ADMINISTRACIÓN:..... | 134 |
| g.4.1.3.6.2. ÚTILES DE OFICINA:..... | 135 |
| g.4.1.3.6.3. ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA:..... | 136 |
| g.4.1.3.6.4. SERVICIOS BÁSICOS:..... | 136 |
| g.4.1.3.6.5. MANTENIMIENTO DE ACTIVOS:..... | 138 |
| g.4.1.3.6.7. RESÚMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS: | 139 |
| g.4.1.3.7. GASTOS DE VENTA: | 139 |
| g.4.1.3.8 RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO:..... | 140 |
| g.4.1.3.9. RESUMEN TOTAL DE INVERSIÓN..... | 140 |
| g.4.2. FINANCIAMIENTO: | 141 |
| g.4.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO: | 141 |
| g.4.2.2. CAPITAL PROPIO:..... | 142 |
| g.4.3. ANÁLISIS DE COSTOS..... | 143 |
| g.4.3.1. COSTOS DE SERVICIO: | 144 |
| g.4.3.2. COSTOS DE OPERACIÓN:..... | 145 |
| g.4.3.3. COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN | 147 |
| g.4.3.4. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN:..... | 148 |
| g.4.4. ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS: | 149 |
| g.4.4.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS | 149 |
| g.4.5. CLASIFICACIÓN DE COSTOS..... | 150 |
| g.4.6. PRESUPUESTO PROFORMADO..... | 152 |
| g.4.7. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS..... | 154 |
| g.4.8. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO..... | 154 |



| | |
|---|-----|
| g.5. EVALUACIÓN FINANCIERA | 162 |
| g.5.1. FLUJO DE CAJA | 162 |
| g.5.2. VALOR ACTUAL NETO..... | 165 |
| g.5.3. TASA INTERNA DE RETORNO..... | 166 |
| g.5.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO | 169 |
| g.5.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL | 171 |
| g.5.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD..... | 172 |
| h. CONCLUSIONES | 180 |
| i. RECOMENDACIONES | 183 |
| j. BIBLIOGRAFÍA | 186 |
| INDICE | 194 |