



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE  
UNA CANCHA DE MINIGOLF EN EL CENTRO  
RECREACIONAL PADRE ELISEO ARIAS CARRIÓN  
“GUAYABAL” DEL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE  
LOJA**

Tesis previa a la obtención del  
Grado de Ingeniero Comercial

**AUTORES:**

**Moraima Judith Guamán Paz**

**Andrea Cristina Peña Iñiguez**

**Lic.DIEGO PAUL FALCONI**

**DIRECTOR DE TESIS**

*Loja – Ecuador*

**2011**

## **CERTIFICACIÓN**

Lic. Diego Paúl Falconí Espinosa DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DEL ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

### **C E R T I F I C A:**

Que la tesis titulada “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA CANCHA DE MINIGOLF EN EL CENTRO RECREACIONAL PADRE ELISEO ARIAS CARRIÓN “GUAYABAL” DEL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA”, elaborado por las aspirantes: Moraima Judith Guamán Paz y Andrea Cristina Peña Iñiguez, me permito autorizar su presentación, luego de verificar que cumple con lo estipulado en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja. Este trabajo de investigación una vez presentado por las aspirantes puede continuar con los trámites de rigor como requisito previo para obtener el grado de Ingeniero Comercial.

Lic. Diego Paúl Falconí Espinosa  
DIRECTOR DE TESIS

## **AUTORÍA**

Nosotras, Moraima Judith Guamán Paz y Andrea Cristina Peña Iñiguez, declaramos ser autores y responsables del presente trabajo de investigación y de todos los criterios vertidos, los conceptos e ideas, que son expuestos con originalidad, para la obtención del Grado de Ingenieras Comerciales.

Atentamente,

.....

Moraima Judith Guamán Paz

.....

Andrea Cristina Peña Iñiguez

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento y gratitud a la Universidad Nacional de Loja; a sus autoridades y docentes, por el gran esfuerzo desplegado para conseguir la realización y consecución de nuestros objetivos, que en todo momento apoyó a sus estudiantes, orientándolos y guiándolos por el camino del éxito académico; fruto de este esfuerzo, constituye la feliz culminación del presente trabajo de investigación.

Un agradecimiento especial al Lic. Diego Paúl Falconí Espinosa Director de Tesis, a quien reiteramos nuestros sinceros reconocimientos por su dirección y asesoramiento, ya que sin su ayuda no hubiera sido posible el logro de este anhelo.

**LAS AUTORAS**

## **DEDICATORIA**

La presente tesis le dedico primeramente a Dios, ya que siempre guía mi vida, a mi Madre, por haberme dado la fuerza y motivación para seguir adelante, además de ser mi mayor inspiración. Asimismo, a mis queridos hermanos, en especial a Gloria que me brindo el apoyo y el valor necesario para culminar con la meta propuesta.

De la misma forma, deseo dedicar mi trabajo, a los Docentes que compartieron sus conocimientos, para lograr tan deseada formación profesional.

**MORAIMA JUDITH**

Todo esfuerzo tiene su recompensa, este es cumplir mis ideales, agradezco a Dios a mis padres por ser una parte fundamental en este proyecto y por ser la motivación esencial para mi superación intelectual, personal y profesional por ser mi inspiración para poder seguir alcanzando mis ideales, a mis hermanas por haberme brindado todo su apoyo, a mi esposo por darme las fuerzas necesarias para continuar y ser mi ejemplo de superación a mi hijo por darme las fuerzas de seguir adelante y continuar alcanzando metas, a mi familia por su constancia y apoyo recibido para el cumplimiento cabal de la formación profesional. Las palabras no bastan para agradecerles y recompensar el enorme sacrificio que hicieron, dándome su apoyo incondicional para conseguir mi anhelado título de Ingeniera Comercial.

**ANDREA CRISTINA**

# **TÍTULO**

**a. TÍTULO**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA  
DE MINI GOLF EN EL CENTRO RECREACIONAL PADRE ELISEO  
ARIAS CARRIÓN "GUAYABAL" DEL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA  
DE LOJA

# **RESUMEN**

**b. RESUMEN**

El objetivo del presente estudio, es el conocer la factibilidad comercial, técnica, administrativa y financiera del proyecto de inversión para la creación de una cancha de mini golf en el centro recreacional Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal” del cantón Catamayo provincia de Loja. Para su cumplimiento, se ha previsto estructurar y desarrollar la investigación, siguiendo los siguientes pasos.

Antecedentes de los servicios turísticos de Catamayo, en el centro recreacional, partiendo de la identificación y contexto del proyecto con lo cual se ha creído conveniente implementar una cancha de minigolf.

Por tratarse de una investigación aplicada de las ciencias administrativas, el método utilizado es el deductivo – inductivo, las técnicas utilizadas fueron la observación directa, la encuesta, la entrevista y la revisión bibliográfica.

En los resultados se presenta el trabajo de campo realizado a los visitantes del centro recreacional Guayabal, que permitió la investigación de mercado y que es la base para el presente proyecto de inversión sobre la necesidad de la cancha de mini golf.

En la discusión se presenta todo el cuerpo del proyecto de inversión que en primer lugar se aborda los puntos de estudio de mercado se toma en cuenta el área de mercado a cubrirse que son los 4.368 visitantes al Centro Recreacional Guayabal, la oferta de una cancha de mini golf es cero y la demanda existente es de 17.989 horas con una tasa de crecimiento del 2.77% y la comercialización se enfoca con el servicio de arrendamiento de la cancha a un precio de \$ 2.00 la hora. El análisis técnico donde se destaca el tamaño con una capacidad utilizada de 29.200 horas de alquiler y localización en el Centro Recreacional Guayabal, el proceso para la implementación del servicio, descripción y distribución de los equipos, la determinación de áreas a ocupar; el estudio financiero por parte del establecimiento de las inversiones requiriéndose de 87,500.00 dólares, la fuente de financiamiento es con capital propio en un 100%; para luego determinar los presupuestos de gastos e ingresos, los estados de perdida y ganancia, la distribución de costos y el flujo de fondos durante la vida útil del proyecto.

Para demostrar la comprobación de los objetivos planteados se hace uso de la evaluación financiera en donde se comienza con el punto de equilibrio que se logra con las ventas que ascienden a 40,436.04 dólares y se utiliza el 69.24%, el valor actual neto es de 36,459.81 dólares, la tasa interna de retorno es de 13.67%, el beneficio - costo es de 1.34, el

periodo de recuperación de la inversión se logra a los 8 años, 6 meses y 13 días; y, el análisis de sensibilidad considerando las dos variables más importantes como son los ingresos hasta un 1.9% de disminución y los costos se logra hasta un 2.5% de incremento.

Las conclusiones y recomendaciones, se refieren al estudio de todo el proceso, expresando la idea y la aspiración del autor en beneficio propio y del pueblo en general.

## **SUMMARY**

The aim of the present study is to know the commercial viability, technical, administrative and financial investment project for the creation of a mini golf court in the recreation center Father Eliseo Arias Carrión “Guayabal” canton Catamayo province of Loja. To accomplish this, it’s planned to structure and develop research, with the following steps.

Background Catamayo tourism services in the recreation center, based on the identification and context of the project which has seen fit to implement a mini golf court.

Being an applied research of the management science, the method used is deductive – inductive, techniques used were direct observation, survey, interview and bibliographical review.

The results presented in the fieldwork visitors of Guayabal recreational center, which allowed the market research which is the basis for this investment project on the need for the mini golf court.

In the discussion it’s presented the whole body of the investment project that first addresses the points the market analysis takes into account in the covered market area, supply, demand and marketing, the technical

analysis which highlights the size and location, the process for implementation of service, description and distribution of equipment, identification of areas to occupy, the financial study by the establishment which is requiring investments of \$ 87,500.00, funding sources where it is 100%, and then determine the estimates of expenditure and income, profit and loss statements, distribution of costs and cash flow during the lifetime of the project.

To demonstrate the verification of the established hypothesis makes use of the financial assessment which begins with the break-even point that is achieved with sales amounting to \$ 40,436.04 and 69.24% is used, the net present value of \$ 36,459.81, internal rate of return is 13.67%, the benefit-cost ratio is 1.34, the period of recovery is achieved at 8 years, 6 months and 13 days, and sensitivity analysis considering the two variables important as are the revenues and costs is achieved up to 1.9% and 2.5% respectively.

The conclusions and recommendations relate to the study of the process, expressing the idea and aspiration of the author in own benefit and the people in general.

# **INTRODUCCIÓN**

### **c. INTRODUCCIÓN**

El Ecuador, uno de los países Latinoamericanos, con mayor diversidad étnica, geográfica y cultural, se hace trascendente por ser una nación andina, costera, amazónica e insular y los visitantes, en distancias y tiempos relativamente cortos, puedan admirar todos los paisajes, climas y tipos humanos de un pequeño país.

Dentro de este marco geográfico se encuentra la provincia de Loja, que igualmente cuenta con una variedad de recursos turísticos y especialmente en el centro de la provincia se destaca el cantón Catamayo, un valle que cuenta con un clima excepcional, con un sitio turístico importante que acoge a turistas locales, nacionales e internacionales, presentándose de esta manera las condiciones más ventajosas para el desarrollo del deporte y específicamente del mini golf.

Los recursos naturales turísticos hasta la fecha son desaprovechados con un mínimo desarrollo deportivo, haciéndose imprescindible la inversión, que permita el empuje de esta actividad y promoviendo el interés de los directivos del I. Municipio de Catamayo. La escasa coordinación entre los organismos públicos y privados relacionados con la actividad turística es evidente, existiendo polarizaciones solamente hacia algunos sectores,

quedando relegada por sus tradiciones, sin permitir que el turismo se desarrolle como un sector alternativo de crecimiento socioeconómico de sus pobladores.

Ante esta situación, se desarrolla la presente investigación aportando de alguna manera a esta actividad, relacionada directamente con la prestación de servicios del centro recreacional "Guayabal", al contar con una formación profesional en el área de Administración de Empresas, justificación suficiente para la realización del "Proyecto de Factibilidad para la creación de una cancha de mini golf, resultado de un análisis profundo de teoría y práctica, tomando en cuenta la necesidad que tiene el individuo y su familia de aprovechar su tiempo libre a los deportes y a su libertad de practicar deportes innovadores.

Para lograr el proyecto de inversión fue necesario proponer cuatro objetivos a saber: Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda local de los servicios que prestará la cancha de mini golf, determinando un buen plan de comercialización. Elaborar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización e ingeniería del proyecto, definiendo el deporte de mini golf, el proceso del servicio, las instalaciones y distribución física. Establecer el tipo de administración legal y estructural que requerirá la administración de la cancha de mini

golf, que permita el autofinanciamiento. Determinar las inversiones, el financiamiento y los presupuestos que tendrá; a través de un estudio financiero y por los métodos financieros tales como: Valor Actual Neto (V.A.N); Tasa Interna de Retorno (T.I.R.), Relación Beneficio Costo (B/C), Período de Recuperación de Capital (P.R.C.) y Análisis de Sensibilidad; establecer si es factible la creación de la cancha de mini golf. Los mismos que se cumplieron considerando que la única dificultad fue la obtención de la información.

La propuesta hecha consiste en brindar a los visitantes un deporte diferente a los existentes, por ello el objeto de estudio es auscultar y explicar las relaciones que se dan lugar en el contexto de planificar, organizar, dirigir y controlar; siendo el campo de acción de un profesional en Ingeniería Comercial, generando a su vez el desarrollo de los recursos existentes en el lugar.

El informe final de la presente investigación, se fundamenta en las normas establecidas en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.

La introducción que hace referencia al problema investigado, los objetivos específicos logrados y sus dificultades; y, una presentación general del informe final de investigación.

En la revisión de literatura, se enfoca los aspectos de la actividad turística del centro recreacional y en el área de influencia del proyecto, con la finalidad de brindar nociones elementales sobre el turismo.

Posteriormente se destaca los resultados obtenidos en la investigación de campo redactado a través del análisis, tabulación, presentación y representación de la información obtenida de la aplicación de la encuesta.

En el resumen se presenta el estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero; para luego confirmar la factibilidad a través de la evaluación financiera con los indicadores financieros como son el valor actual neto, la relación beneficio costo, el período de recuperación de capital y el análisis de sensibilidad.

Finalmente se considera las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó al término del estudio investigativo. En el que se ha cumplido a cabalidad con los objetivos propuestos sin embargo la responsabilidad fue cumplir con el firme propósito de entregar un trabajo bien elaborado tanto

para nuestra graduación cuanto para incentivar las inversiones en actividades que no han sido aprovechadas por los empresarios e inversionistas.

# **REVISIÓN DE LITERATURA**

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **d.1. HISTORIA DEL CANTÓN CATAMAYO**

Las acciones en la cantonización de la Parroquia de Catamayo están llenas de matices que hacen las virtudes del hombre, cuando pone al servicio de los demás, para el encuentro de las metas trazadas quienes tuvieron principios e ideales de ver cantonizado a Catamayo. En el año de 1969 el Presidente de la Junta Parroquial Sr. Flavio Luzuriaga, incentiva al pueblo de Catamayo a luchar organizando en 1977 el primer comité Pro-Cantonización presidido por el Sr. Emiliano Gutiérrez y frente a la dirección del comité, el Padre Eliseo Arias Carrión, Párroco del lugar.

El 13 de Octubre de 1977 se elige un nuevo comité en el que se designa al Sr. Flavio Luzuriaga como presidente; cuya acta de constitución está conformada por las siguientes personalidades: Sr. Flavio Luzuriaga PRESIDENTE, Dr. Carlos Quizhpe VICEPRESIDENTE, Padre Eliseo Arias Carrión DIRECTOR, Prof. Carlos A. Torres SECRETARIO, Dr. José Duran PRO SECRETARIO, Sr. Horacio Gualán TESORERO, Sr. Germán Coronel 1 VOCAL PRINCIPAL, Sra. Mariela Jara 2 VOCAL PRINCIPAL, Sr. Franco Cajás 3 VOCAL PRINCIPAL, Sr. Felix Quinde 4 VOCAL PRINCIPAL, Sr. Flavio Jaramillo 5 VOCAL PRINCIPAL, Sr. Cornélio

Cedillo 1 VOCAL SUPLENTE, Sr. Antonio Ovando 2 VOCAL SUPLENTE, Sr. José Naranjo 3 VOCAL SUPLENTE, Sr. Manuel Quispe 4 VOCAL SUPLENTE, Sr. Manuel Guatizaca 5 VOCAL SUPLENTE.

Las evidencias mostradas en su infraestructura, educativa en niveles que garantizaban un ascendente crecimiento; su convergencia vial, aseguraba un prospero desarrollo comercial; la bondadosa topografía del casco urbano, merecía emprender como imperativo todas las acciones que conduzcan al fortalecimiento del derecho a la Cantonización, de acuerdo a las exigencias de la legislación ecuatoriana, que dice así:

La Cámara Nacional de Representantes considerando que la parroquia Catamayo constituye un centro de producción y mercado de interés provincial, que corresponde al Estado estimular el avance progresivo de la parroquia, con el objeto de ampliar sus servicios a favor de los habitantes de la zona, que esta Cantonización impulsará el desarrollo económico y social de la parroquia de Catamayo, bajo la acción programada con una concepción administrativa autónoma, ágil y moderna; y, que el Honorable Consejo Provincial de Loja ha emitido informe favorable para su Cantonización. Expide la creación el Cantón Catamayo en la Provincia de Loja con las parroquias Catamayo, San Pedro de la Bendita, Guayquichuma, y el Tambo. La Cabecera cantonal será Catamayo. El 18

de mayo de 1981, se eleva a la categoría de cantón durante el gobierno del Presidente Jaime Roldós Aguilera. Cuenta con dos parroquias urbanas: Catamayo y San José y cuatro parroquias rurales que son: El Tambo, Guayquichuma, San Pedro de la Bendita y Zambí. La Vega y Trapichillo son los barrios rurales más importantes del cantón.

Los límites del Cantón Catamayo son los siguientes al norte con los cantones de Loja, Chaguarpamba y parte de la provincia de El Oro, al sur con Gonzanamá, al este con el cantón Loja y al oeste con Chaguarpamba y Paltas. Los aspectos geográficos son los siguientes: el cantón Catamayo tiene una extensión de 649 kilómetros cuadrados, está a una altitud de 1.100 metros sobre el nivel del mar, su temperatura media es de 24° C. y su población es de 25.000 habitantes.

Además de las designaciones que le corresponden por lo dispuesto en el Decreto Legislativo s/n, de 19 de Noviembre de 1979, publicado en el Registro Oficial N° 13, de 24 de Enero de 1980<sup>1</sup>, se asignó al I. Municipio del Cantón Catamayo, un aporte anual de 10 millones de sucres, con aplicación al Fondo Nacional de Participaciones. Las asignaciones constantes en el Presupuesto del Estado y en los Presupuestos de las Entidades adscritas, en el Fondo Nacional de Participaciones y otras

---

<sup>1</sup> Decreto Legislativo s/n, de 19 de Noviembre de 1979, publicado en el Registro Oficial N° 13, de 24 de Enero de 1980.

Leyes, a favor de las circunscripciones que forman parte del nuevo cantón, así como las acciones adquiridas por Catamayo en la Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A. corresponderán y serán administradas por el I. Municipio de Catamayo, tan pronto se constituyó de conformidad con esta Ley.

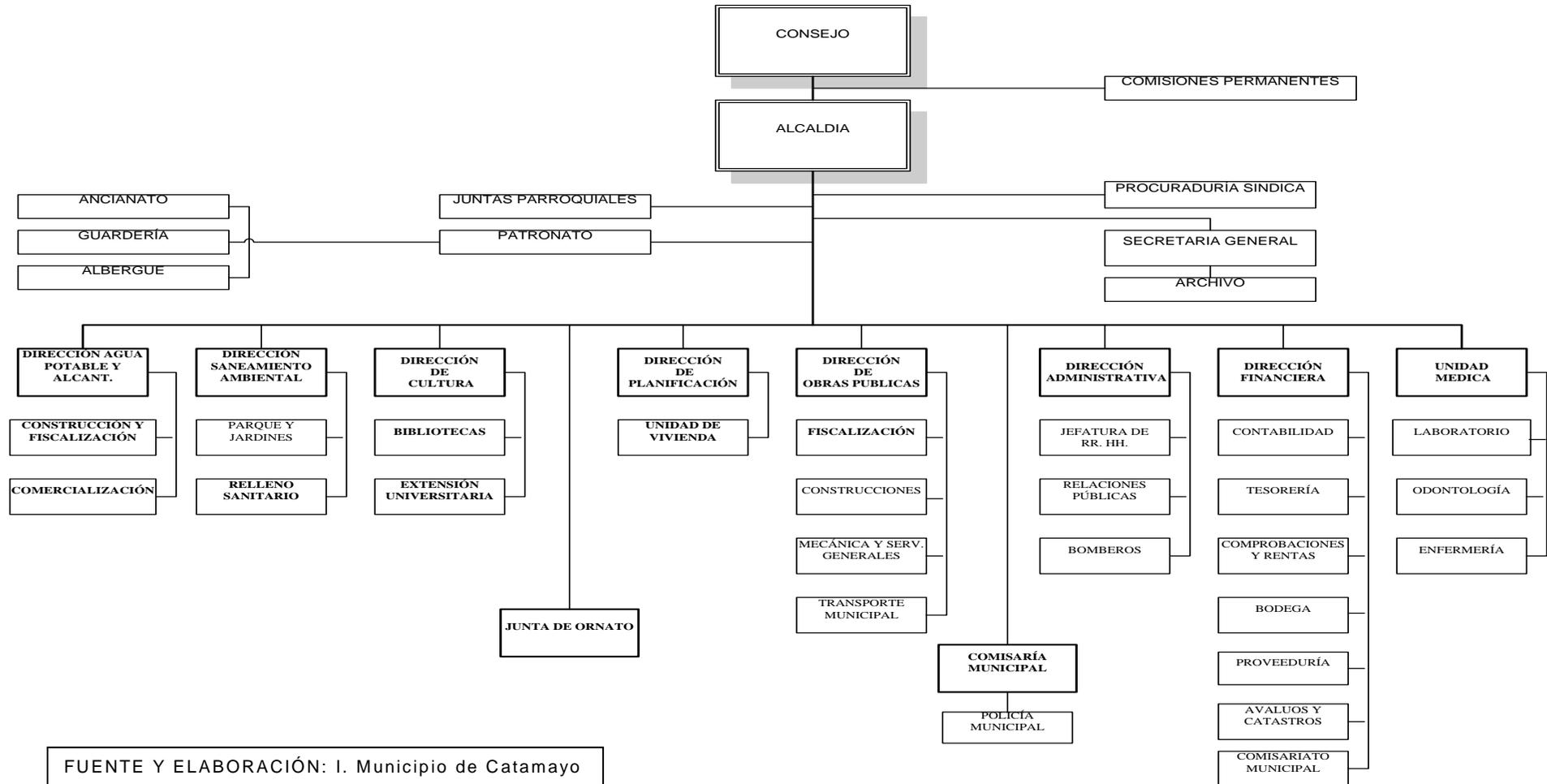
El Decreto Legislativo, luego de recibir el ejecútese de parte del Ejecutivo, se publicó en el Registro Oficial con el Nro. 445 del día viernes, veinte y dos de mayo de mil novecientos ochenta y uno.

#### **d.1.1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

Considerando que el I. Municipio del cantón Catamayo es una Entidad Pública donde sus representantes son elegidos cada cuatro años mediante votación secreta por todos los habitantes del cantón Catamayo. El Municipio de Catamayo, en el periodo administrativo 2009 – 2013, asumió el reto de transformarse en un Municipio propiciador de ciertos servicios y cierta infraestructura a un Municipio propiciador del desarrollo. Para lograr este objetivo en primer término debe ajustar su organización administrativa interna, para lo cual, después de un período de trabajo participativo y planificado se ha logrado construir la nueva Estructura Orgánica del Municipio de Catamayo.

Gráfico N° 1

**ESTRUCTURA ACTUAL DEL ILUSTRE MUNICIPIO DE CATAMAYO**



FUENTE Y ELABORACIÓN: I. Municipio de Catamayo

## **d.2. EL TURISMO**

El turismo, esa hermosa ocupación humana hace que los hombres salgan de su entorno y se aproximan a la de los demás, con ánimo de conocer la variedad infinita de la naturaleza y la multiplicidad de formas culturales creadas por la humanidad, tiene en el Ecuador uno de los medios de realización más generosos. Y es que, el país aún en sí las realidades de una esplendorosa geografía y una herencia histórica y cultural que ha dejado de ser exclusivo motivo de orgullo nacional para pasar, en justo reconocimiento a integrar el patrimonio común de la humanidad.

En efecto se trata de un enclave donde la geografía acumuló contrastes sorprendentes entre el aire y la luz, el mar y el cielo, las montañas nevadas y la selva secreta y milenaria; de un lugar donde la historia se prodigó en notables confluencias, fundando razas y culturas múltiples.

Para la promoción de sus recursos turísticos, el Ecuador en primera instancia, contó con una entidad oficial de alto nivel, la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR); una institución de derecho público adscrita al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración y Pesca (MICIP), con personería jurídica, patrimonio y recursos propios, teniendo su sede en Quito, capital de la República.

La Corporación Ecuatoriana de Turismo fue la resultante de una larga y difícil gestación histórica iniciada a mediados del presente siglo, conocida como Dirección Nacional de Turismo y pasó a formar parte de la Corporación. La preocupación de los gobiernos nacionales de turno en el área turística se concretó en la creación de una Dirección de Turismo la cual con distintas denominaciones y cambiante estructura funcionó adscrita de las dependencias oficiales hasta que en la actualidad se estructuró como otro Ministerio.

“A partir del tercer gobierno del Dr. José María Velasco Ibarra (1952 - 1956), la institución se vio fortalecida y funcionó como dependencia del Ministerio de Economía. Se efectuaron por entonces las primeras campañas publicitarias internas e internacionales; pero por limitación en sus recursos vino a disminuir la gestión de tal entidad hasta casi extinguirla”<sup>2</sup>.

Revitalizada a partir de enero de 1958, como dependencia adscrita a la Presidencia, la Dirección de Turismo inició una nueva etapa de su desarrollo, efectuando varias actividades promocionales y participando en conferencias internacionales de turismo. Esta labor la continuó en años posteriores, superando progresivamente las limitaciones organizativas y

---

<sup>2</sup> VARIOS, autores. Manual de Información Cultural, Educativa, Industrial y Ganadera de la República del Ecuador, p. 664.

financieras; y vinculando al Ecuador con otros países de América Latina mediante la suscripción de convenios turísticos multinacionales.

A partir del 30 de junio de 1964, la entidad nacional de turismo sufrió una ya histórica transformación, pues por decreto dictado por la Junta Militar de Gobierno, fue expedida la primera Ley de Fomento Turístico del país y creada la Corporación Ecuatoriana de Turismo.

La nueva institución surgió, dotada de amplias facultades para auspiciar, estimular y regularizar los esfuerzos e iniciativas nacionales en el campo del desarrollo turístico. Por otra parte, le fue asignado un significativo volumen de recursos, con la finalidad de ampliar y dinamizar su labor. Organizativamente, el máximo nivel de la naciente Corporación pasó a estar constituida por su Junta Directiva, integrada con una equilibrada representación de los sectores público y privado.

La creación de CETUR no solo vino a vigorizar a la organización turística nacional sino que provocó un rápido crecimiento del turismo receptivo. En efecto, el número de visitantes extranjeros subió de 30.000 a 50.000 por año, lo cual significó un incremento real de alrededor del 66%. Contribuyendo a este logro, la empresa privada nacional, que intensificó sus promociones para atraer mayor número de visitantes extranjeros.

Las actividades de CETUR, en aplicación a la Ley de Fomento Turístico, se enrumbaron fundamentalmente al desarrollo de la infraestructura hotelera. Paralelamente, la Corporación desarrolló actividades de apoyo a las nuevas empresas, mediante asesoría en equipamiento, trámites y evaluación.

Hacia 1970 la Corporación debió enfrentar una coyuntura crítica, pues se le privó de su economía y redujo su estructura a la de una Dirección adscrita al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca primero y después al de Recursos Naturales y Turismo.

En 1972, durante el gobierno de las Fuerzas Armadas, la Dirección volvió a integrar la estructura del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca. Mediante Decreto Supremo 367, del 18 de abril de 1973, fue expedida una nueva Ley de Fomento Turístico y la entidad Nacional de Turismo, recuperó su autonomía y gestación con el nombre de Dirección Nacional de Turismo (DITURIS).

Finalmente, el Congreso Nacional en la Presidencia del señor Dr. Wilfrido Lucero Bolaños, y a través del plenario de las Comisiones Legislativas expide la Ley de Turismo en donde se establece la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR) con sede en la ciudad de Quito y Direcciones regionales en Guayaquil, Cuenca e Ibarra, el 20 de junio de 1989, según Registro Oficial 230 del 11 de julio de 1989.

“Son fines de la Corporación Ecuatoriana de Turismo:

- Promover el turismo receptivo, el turismo interno y social, y procurar que alcancen un desarrollo nacional regionalmente equilibrado.
- Contribuir a la conservación, el conocimiento, la protección y el aprovechamiento racional de los recursos y atractivos turísticos y a su difusión; y adoptar en coordinación con los demás organismos administrativos competentes, las medidas necesarias para proteger los recursos naturales y ecológicos del país, que podrían afectarse por la actividad turística.
- Propiciar el mejoramiento de las actividades turísticas, apoyándolas, incentivándolas, regulando y controlando su funcionamiento.
- Coordinar con las instituciones pertinentes las actividades relacionadas con la protección y seguridad de los turistas.
- Procurar la articulación entre el turismo y los demás sectores de la economía.”<sup>3</sup>

Partiendo del análisis de la realidad existente el programa de turismo está encaminado al logro de los siguientes objetivos:

---

<sup>3</sup> CORPORACION, de Estudios y Publicaciones, Ley de Turismo, 1996, p.p. 1 y 2.

- “Contribuir a alcanzar los propósitos generales del Plan Integral de Transformación y Desarrollo, especialmente en relación al mejoramiento de las condiciones de vida del habitante ecuatoriano y al mejor aprovechamiento de los recursos naturales del país.
- Dinamizar y orientar el crecimiento del turismo interno, propiciando el desarrollo de las zonas que presentan posibilidades de explotación, apoyando así la integración socioeconómica, cultural y física de las diferentes regiones del país.
- Incrementar la demanda turística interna tanto en número de visitantes como en el gasto de cada visitante y el tiempo medio de estadía en el país, a fin de conseguir un incremento progresivo del saldo positivo en la balanza turística.
- Proteger el medio ambiente natural posible, a la creación de fuentes de trabajo a distintos niveles de servicio.
- Proteger el medio ambiente natural y las formas de vida silvestre que le son propias, así como la protección de los valores antropológicos, culturales y folklóricos del país”<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> CORPORACION, Ecuatoriana de Turismo, Ecuador Naturaleza Mágica, p. 7.

El turismo social interno mereció particular atención ya que se contempló habilitar, construir y equipar siete centros vacacionales en las diferentes zonas del país para facilitar proyectos de recreación masiva. La nueva política de turismo desarrollada a partir de 1989, produjo resultados y reveló al país la importancia del turismo en el desarrollo nacional.

“Como resultado de la aplicación del Plan de Desarrollo a nivel nacional y del Plan de Fomento Turístico se alcanzó lo siguiente:

- La meta de construir y acondicionar 1.122 habitaciones en el quinquenio se cumplió en un 240%, pues se construyeron 2.698 habitaciones.
- Las corrientes turísticas al país alcanzaron una cifra de 168.000 personas y generaron un ingreso de divisas equivalente a 37,3 millones de dólares.
- El sector turístico generó empleo directo para 3.032 ecuatorianos. El empleo indirecto, aunque no se conocen las cifras, fue indudablemente grande por la influencia del turismo en otros sectores como el comercio, el transporte, la artesanía, etc.

Como parte de su labor oficial, CETUR puso en vigencia el Reglamento General a la Ley de Turismo, el Reglamento Hotelero, de Establecimientos de Comidas y Bebidas, el Reglamento de Casinos y el de Agencias de Viajes y Guías.

Es importante destacar el hecho de que la nueva Ley de Turismo, demostró ser un marco legal muy adecuado para propiciar la inversión privada en el sector. Se acogieron a sus beneficios 147 millones de sucres y un ritmo promedio de 24 establecimientos por año.”<sup>5</sup>

En el gobierno del Arq. Sixto Durán Ballén se dio paso al Ministerio de Información y Turismo, así como a la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR), entidad adscrita a este Ministerio, pero a pesar de ello, hoy se discute aún la conveniencia del funcionamiento independiente o junto con información. El tema reviste importancia, por lo que hace necesario que todos estos planteamientos se plasmen en hechos concretos y no solamente en discusiones coyunturales.

“La importancia del sector turístico está determinada en primer término, porque constituye la cuarta fuente de ingresos de divisas para el país. En 1993 el turismo generó ingresos por 230 millones de dólares (luego del

---

<sup>5</sup> IBIDEM, Op. Cit. 14, p.p. 686, 692.

petróleo 1.149 millones de dólares, el banano 503,3 millones y los camarones 451,4 millones); la participación económica del sector, dentro del producto interno bruto (PIB), fue del 1,7%.

El incremento de ingresos provenientes del turismo en el período 1988 a 1992 fue del 10,78% (en valores del año base 1975). Sin embargo el desarrollo sufrió un estancamiento fuerte en los años 1989, 1990 y 1991 registrando tasas de crecimiento de la actividad en hoteles, bares y restaurantes menores al 1% y en 1990 incluso negativo 1,3%. Este estancamiento tuvo relación directa con la crisis que afectó los sectores económicos.

Otro elemento de importancia es la generación de empleo del sector turístico. Si bien no se dispone de datos precisos, se estima que, en base a las proyecciones de las cifras calculadas en 1985, eran 64.795 ocupados en el sector, en la actualidad el 3% de la población económicamente activa está empleada en turismo. Por otra parte, se estima que por cada puesto de trabajo en turismo, se generaron 2,5 puestos indirectos.

La inversión orientada a este sector es también significativa. Del total de las operaciones de crédito otorgadas en 1992 por el sistema bancario y

financiero del país el 34,05% fue destinado al sector de comercio, bares, restaurantes y hoteles. Existe un efecto multiplicador del turismo que lo privilegia frente a otras actividades, pues genera un alto valor añadido en otras empresas relacionadas con el turismo.”<sup>6</sup>

El planteamiento de objetivos y metas orientadas a la explotación más intensa del turismo en el Ecuador es realista en vista de la tendencia actual en el mundo, de aprecio y conservación de la naturaleza. Nuestro país, por su lento desarrollo, aún mantiene los atractivos naturales que otras zonas del mundo fueron destruidos hace mucho tiempo con el proceso de la modernización y es justamente, esta naturaleza la que hemos de vender al mundo.

Durante los últimos años se han establecido unas condiciones especiales para el desarrollo del sector turístico en el país, debido a tres elementos fundamentales:

- El Ecuador puede ofrecer muchas alternativas para el turista, pues sus recursos son extremadamente variados y presentan una diversidad concentrada en términos de naturaleza, regiones geográficas, pisos ecológicos, elementos culturales, etc. dentro de un

---

<sup>6</sup> DIARIO, El Universo. Martes Económico, 1994 marzo 8, p.p. 7 y 8.

territorio pequeño, de modo que simultáneamente se puede satisfacer los diversos intereses del turista y se facilita la movilización de estos.

- El Ecuador aún puede ofrecer una relativa seguridad para los visitantes, a pesar de que el deterioro socioeconómico de los últimos años ha originado un incremento significativo de los riesgos por delincuencia.
  
- Un tercer elemento de importancia, es que se ofrece dos de los mayores atractivos, originados en la tendencia mundial de los últimos tiempos el turista ecológico y los atractivos de la multiplicidad étnica.

En síntesis el Ecuador es uno de los países de América Latina con mayor diversidad étnica, geográfica y cultural. Esa diversidad es la característica más importante de esta nación andina, costera, amazónica e insular. A la mayoría de la población mestiza, se suman importantes sectores de la población indígena y negra.

Por su forma de vida y costumbres se destacan grupos indígenas como los Otavalos, Salasacas y Saraguros en la sierra; Chachis y Colorados en la costa; Shuar, Achuar, Quichuas, Sionas, Cofanes, Secoyas y Huaranis en la Amazonía.

En distancias y tiempos relativamente cortos, el visitante puede pasar de las cálidas playas del Pacífico al soberbio paisaje de los Andes y a la exuberancia de la selva amazónica. Todos los paisajes, todos los climas, todos los tipos humanos, numerosa y fascinante artesanía, interesante producción industrial y todo el encanto de un pequeño país al cual atraviesa la línea equinoccial. Y como atractivo especial, ese simpático laboratorio de la historia universal, las Islas Galápagos.

“En 1992, se investigaron a nivel nacional 585 establecimientos. De estos el 33% se dedicaron a la actividad de restaurantes y hoteles y el 67% a los servicios. La sierra es la que aporta a la investigación con el mayor número de establecimientos 359, a continuación se encuentra la costa con 220 y por último la región amazónica con 6. Guayas y Pichincha son las provincias que con el 72% del total de los establecimientos investigados en el país, constituyen los principales polos de actividad económica en el territorio nacional.

El 73% del total de personas ocupadas en el país durante 1992, por los sectores de restaurantes, hoteles y servicios; son personas que se dedican a las actividades de servicios, mientras que el 27% lo hacen en los restaurantes y hoteles. En la Sierra se concentra el 64 % del total de personas ocupadas, en la costa se localiza el 35 % y en la amazonía apenas el 1%. Pichincha en la sierra y Guayas en la costa son las

provincias que se destacan a nivel de cada región con el 83 y 94% del personal ocupado respectivamente y en términos nacionales tienen la mayor concentración de la mano de obra ocupada, entre las dos representan el 86% del total de personas ocupadas por estos sectores económicos.”<sup>7</sup>

#### **d.2.1. EL TURISMO EN LA PROVINCIA DE LOJA**

Al extremo de la República del Ecuador, se encuentra una de las provincias más cálidas y hospitalarias de la sierra, la luminosidad de sus iglesias, plazas y calles con su toque genuinamente castellano, la amabilidad inigualable de su gente y el encanto eterno de sus alrededores, la convierten en uno de los centros turísticos de mayor atracción dentro del país y fuera de él.

“La provincia de Loja es rica en reliquias históricas y paisajes maravillosos que de ser sabiamente divulgados, pueden traer una formidable corriente de ingresos; pero que todavía es considerado como un recurso inexplorado por la falta de promoción turística a nivel nacional e internacional.”<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> INEC, Encuestas Económicas, 2001.

<sup>8</sup> CETUR, Recorte Periodístico, Delegación de Loja y Zamora Chinchipe, 2009.

La industria era propiedad exclusiva de los países desarrollados, pero en la actualidad se logró implementarla en el país y provincia gracias a la relevante intervención de la empresa privada así como en el interés de los gobiernos de turno, a través de organismos dedicados a canalizar, reglamentar y fomentar el turismo; tal es el caso de la Corporación Ecuatoriana de Turismo.

La provincia de Loja está conformada por 15 Cantones que son, Calvas, Catamayo, Celica, Chaguarpamba, Espíndola, Gonzanamá, Macara, Olmedo, Paltas, Pindal, Puyango, Quilanga, Saraguro, Sozoranga, Zapotillo, cada uno de estos cantones se destacan por su cultura, sus atractivos lugares turísticos, por su gastronomía, y además cada uno de estos cantones poseen un clima apropiado que es atractivo para los diferentes gustos de las personas.

De estos Cantones hemos escogido al Cantón **CATAMAYO** Para la realización de nuestro proyecto

## **d.2.2. EL TURISMO EN EL CANTON CATAMAYO<sup>9</sup>**

### **ATRATIVOS TURISTICOS**

**El río Boquerón:** Cuyo nombre en tierras de los valles de Malacatos y Vilcabamba es Piscobamba y que luego al unirse con el río Guayabal forman el Catamayo; constituye el río más concurrido por turistas los fines de semana y días feriados, ya que, sus cristalinas aguas brindan placenteros balnearios fluviales, cuyas riberas se vuelven atestadas por los bañistas de todas las edades.

**El Río Guayabal:** Afluente del Catamayo, a pocos Kilómetros de la ciudad de Catamayo, es otro sitio frecuentado por turistas, deportistas, bañistas y lavanderas, que le otorgan múltiple utilidad. Cuenta con servicio de transporte todos los días.

**La colina de la Cruz:** Ubicado al sur este de la ciudad de Catamayo, cerca de la vía a Loja; es un mirador natural diurno y nocturno, desde donde se puede observar en forma panorámica la ciudad, el aeropuerto, el verdor de los cañaverales y cultivos de toda clase del amplio valle de Catamayo, cercado por las escabrosas cordilleras de San Pedro, Las

---

<sup>9</sup> [www.lojaturistico.com](http://www.lojaturistico.com)

Chinchas, Loma Grande, Guayural, Palo Blanco, El Boquerón, Patacorral, El Villonaco y Chuquiribamba.

**Balneario popular El Boquerón:** las características propias del sector y su ubicación estratégica a la salida de Catamayo por la vía que conduce a Gonzanamá, junto al puente sobre el río El Boquerón, con un entorno natural de gran belleza, hacen de este un lugar muy concurrido en todas las épocas del año por propios y foráneos que a diario lo visitan, a más de su abundante pesca.

**Centro turístico recreacional Eliseo Arias Carrión:** Está ubicado a dos Kilómetros al norte de la ciudad de Catamayo, junto al río Guayabal, afluente del Catamayo, el mismo que es administrado por el I. Municipio de Catamayo; es el sitio preferido por todos los turistas locales, nacionales y extranjeros que visitan el cantón, por la diversidad de sus componente recreativos: Piscinas, restaurante, canchas deportivas, áreas de camping, con cabañas familiares, juegos infantiles, amplios espacio verdes y suficiente estacionamiento. Está dotado de servicio permanente de transporte de buses, taxis, camionetas, motos y bicicletas particulares, que por distracción de diferente índole, hacen recorridos a este lugar a cualquier hora y días de la semana.

**Cabañas Los Mangos:** Ubicado en el mismo lugar, apropiado para eventos sociales, comidas típicas, amplias cabañas y buen servicio al usuario.

**Complejo turístico Los Almendros:** Presta una excelente atención al turista con servicio de bar, restaurante, hospedaje, pistas de baile y piscinas con tobogán.

**Cabañas Las Bugarvillas:** Vía al río Boquerón, ofrece una placentera estadía con vista al río, baño en adecuados vados del río y distracción en el zoológico y pistas de baile

**Ingenio Monterrey:** este ingenio azucarero es industria particular de la familia Hidalgo Gutiérrez; sus modernas instalaciones y su producción de azúcar, melaza y otros derivados son dignas de cocerse.

**Aeropuerto Camilo Ponce Enríquez:** Constituye el medio de comunicación con la ciudad de Loja, mediante vuelos diarios de Quito y Guayaquil por las compañía aérea TAME.

**Otros Lugares:** Son dignos de visitarse por la topografía, por la arquitectura típica de sus casas, por la extraordinaria flora y fauna que posee.

### **d.2.3. EL MINI GOLF**

El mini golf es una práctica derivada del golf convencional, la gran diferencia que este posee es que su práctica se hace en una escala mucho menor tanto en área como en campo activo de golf. Por lo general las reglas de este son las mismas, solo que el mini golf posee ciertas diferencias al momento de ejecutarlo.

Por lo general los campos de mini golf están establecidos en pequeñas áreas de tierra, con el propósito de disminuir la exigencia física de esta actividad física, también es propio resaltar que los circuitos de mini golf poseen obstáculos como trampas de arena y otros más específicos como puentes, lagos, edificios, estatuas y barricadas, en si objetos cotidianos en dimensiones miniaturas; estos objetos cumplen el proceso de dificultar el juego, convirtiéndolo en una actividad sumamente entretenida.

El mini golf comienza su desarrollo en Escocia en el año 1867, donde se creó el primer circuito de mini golf del mundo, llamado "The Himalayas",

este fue creado con el principal objetivo de hacer que las mujeres practicaran el golf sin la necesidad de hacer grandes esfuerzos físicos; por ello desarrollaron un campo de golf de dimensiones mucho más pequeñas, pero con la misma cantidad de hoyos.

Algunas décadas más tarde el mini golf se impuso como un juego muy aplicado a sitios recreativos y turísticos, como hoteles y establecimientos comerciales. El apogeo de este deporte por así llamarlo, se dio principalmente en ciudades como estados unidos y Londres, donde se construyeron masivamente unos cuantos años más tarde.

Para el siglo XX la inclusión de novedosos materiales sintéticos, dieron paso a la creación de nuevos campos con material no degradable y a la inclusión de elementos como obstáculos a esta práctica; como era de esperarse esto hizo que el mini golf obtuviera aún más apogeo del que ya poseía.

En 1930 gracias a la invención de un material que simulaba correctamente el campo real, el auge del mini golf se vio claramente favorecido, pues estos comenzaron a ser fabricados hasta en azoteas de residencias y hoteles. Gracias a esto se puede decir que en los años 30

esta fue la actividad más practicada por jóvenes y adultos en estados unidos.

En la actualidad el mini golf es muy practicado en lugares como centros vacacionales y parques recreativos, ya que estos con la aparición de sistemas de juegos interactivos, han cedido en su auge y han dejado de ser construidos en casas y hoteles.

Aunque es bueno resaltar que hoy en día no se deja de lado el apogeo que tuvo este deporte antiguamente, ya que también se diseño como juego interactivo en muchas consolas multimedia, sin mencionar que también se encuentra en Internet.

Actualmente el desarrollo del mini golf ha llegado a tal punto que se han inventado algunas competiciones tanto nacionales como internacionales, las cuales se celebran cada dos años generalmente. También existe la World Mini golf sport Federation (WMF), la cual es la encargada de registrar los miembros oficiales alrededor del mundo, sin mencionar que otra de sus actividades es regular los torneos de mini golf.

En conclusión, el mini golf se presenta ante nosotros no solo como una muy entretenida opción para pasar el tiempo, sino también como una

importante actividad deportiva de la cual podemos hacer parte oficialmente, gracias a la existencia del World Mini golf sport Federation (WMF).

#### **d.2.4. PROYECTO DE INVERSIÓN**

##### **ESTUDIO DE MERCADO<sup>10</sup>**

Dentro de la elaboración de Proyectos debemos considerar las distintas variables que incluyen en el desempeño de la empresa (generada por el proyecto). Variable que condiciona todo el desenvolvimiento que en su entorno puede tener la empresa.

**Mercadeo:** Es el proceso que comprende todas las actividades mercantiles para hacer llegar los bienes y servicios a los mercados, o sea, poner los productos en contacto con los mercados.

**Mercadotecnia:** Es el conjunto de procedimientos que nos permite investigar, racionalizar y sistematizar el proceso que comprende todas las actividades relacionadas con el flujo de los productos de la fábrica al consumidor y que nos ayuda a hacer que este prefiera y adquiera los

---

<sup>10</sup> RIVAS Dámazo, Administración de la pequeña y mediana empresa, 1986.

productos ofrecidos en el mercado en cierto tiempo y lugar, siempre y cuando existan expectativas de lograr beneficios.

**Mercado:** Es el proceso económico mediante el cual se intercambian mercancías y servicios que se valoran en términos de precio en dinero.

**Funciones de los mercados:** Los mercados facilitan el ejercicio de las siguientes funciones principales:

- El mercado establece valores, en la economía de mercado, el precio es la medida del valor.
- El mercado ayuda a organizar la producción y lo hace expresándose en costos.
- El mercado colabora en la distribución del producto. En la teoría la distribución ingreso en un sistema de mercado se lo hace de acuerdo a la productividad de los factores, porque quienes más producen, más ingresos perciben.
- El mercado equilibra la oferta con la demanda. El racionamiento es una función del precio porque limita el consumo a la producción disponible.

- El mercado orienta las decisiones hacia el futuro. Ahorro e inversión tiene lugar en el mercado y representan el esfuerzo por mantener el sistema y lograr el progreso económico.

**Tipos de mercado:** Existen tres tipos de mercado:

- a.) Mercado de competencia perfecta.
- b.) El monopolio; y,
- c.) El oligopolio.

**Investigación de mercado:** Es el esfuerzo para obtener y analizar la información sobre las necesidades, deseos, gustos, recursos, actividades y comportamiento del público, para orientar la acción de los mercados la que nos proporciona la información que hace posible plantear el desarrollo de los productos, conocer el mercado adecuado para ellos, determinar los objetivos y estrategias de la misma, establecer el plan de acción y evaluar su efectividad y éxito.

**Segmentación del mercado:** Segmentar es, una vez conocidas las características del mercado decidir que parte del mismo, que clase de consumidores finales es la que más se adecua a las posibilidades de nuestro servicio en razón de:

- Las características del mismo.
- La capacidad del servicio al cliente.

La segmentación del mercado reconoce que el mercado consumidor está compuesto por individuos con ingresos diferentes, residencia, en lugares distintos y con distintos niveles de educación, edad, sexo, clases sociales, lo que nos demuestra que hace tener necesidades y deseos distintos.

**Demanda:** Se define demanda de un producto o servicio a cierta cantidad que de él necesita una o algunas personas para satisfacer sus necesidades.

**Análisis de la demanda:** Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita, para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

**Método de pronóstico:** Es una técnica que prevé la cantidad de producto terminado que se debe producir en un tiempo determinado, así no se debe producir menos de los que se demanda, pues habrá desperdicio de recursos, ni tampoco producir más de la demanda, ya que se tendrá un inventario improductivo y propenso al deterioro.

Nos sirve el método de análisis de regresión, mediante el ajuste por mínimos cuadrados para satisfacer la demanda incrementada (potencial), así; la demanda representada mediante una ecuación de regresión y correlación que va mediante una representación simplificada del mundo real.

$$Y = a + bx \quad (1)$$

En donde:

Y = Demanda para un período x.

a = Valor de Y en un punto base.

b = Monto de aumentos o disminución en Y por cada cambio unitario en x.

x = Período de pronosticar.

Los parámetros a y b se deben calcular mediante las fórmulas de ecuaciones normales para la recta:

$$EY = na + bex \quad (2)$$

$$EYX = aex - bex \quad (3)$$

En donde:

n = Número de datos proporcionados.

**Oferta:** Cantidad de bienes que pueden ser vendidos, es decir es el precio máximo pedido por el vendedor. La cantidad de una mercancía que una empresa, o un individuo, están dispuestos a vender, a un precio determinado. Las condiciones de la oferta son aquellas circunstancias bajo las que las mercancías se producen, se venden o distribuyen. En la teoría económica, el análisis de la oferta se lleva a cabo con la ayuda de la teoría de la empresa y la teoría de la producción.

**Precio:** Suma de dinero reclamada, puesta u obtenida a cambio de proporcionar un bien o servicio.

**Política de precios:** El equilibrio y determinación de los precios por el libre juego de la oferta y la demanda, no siempre cumple con la función de asignar precios justos tanto a los bienes y servicios de consumo final como a los factores de producción, debido a que el supuesto de libre competencia en el cual teóricamente debería funcionar el mercado esta distorsionado por la existencia de monopolios, oligopolio u otros aspectos que hacen de la competencia sea imperfecto.

**Producto:** Es el resultado de una actividad creadora que se ejerce sobre un bien.

**Plaza:** Es el lugar dónde, cuándo y por quién deben ser ofrecidos los bienes y servicios.

**Promoción:** Es el conjunto de actividades dirigidas a promover las ventas de una empresa, a ampliar o crear la necesidad de sus productos y mantener la imagen de la empresa. Los principales elementos son:

- Publicidad.
- Promoción de venta directa.
- Publicidad no pagada.

## **ESTUDIO TECNICO<sup>11</sup>**

Es un proceso de investigación fundamentado en los avances tecnológicos, en la infraestructura existente que hace posible la creación y establece las posibilidades de éxito de la empresa.

**Tamaño:** El tamaño de un proyecto, es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año, también puede definirse por indicadores indirectos, como el monto de su inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía.

---

<sup>11</sup> BACA Gabriel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, 2008

**Tamaño de la empresa:** Para determinar el tamaño óptimo de la unidad productiva, se ha tomado en consideración todos los factores condicionales mencionados en el proyecto.

**Decisiones de tamaño:** El tamaño de un proyecto mide la relación de la capacidad instalada de la producción, durante un periodo considerado normal para las características del proyecto en cuestión de estudio.

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.

**Variables determinantes del tamaño:** Una de las variables determinantes del tamaño es la función de demanda con la cual se enfrenta el proyecto de estudio y se analiza sus proyecciones futuras: Así mismo, el análisis del costo de operación debe medirse en función de la capacidad instalada y la capacidad de uso puesto que mientras más se utiliza la capacidad instalada, menor es el costo de fabricación unitario, ya que los gastos fijos se prorratan entre mayor número de productos.

**Localización de la planta:** La selección del sitio más adecuado requiere de un minucioso análisis, el mismo que se lo realiza tomando en cuenta algunos factores.

**Factores de la localización:** El propósito fundamental de las decisiones relativas a la localización es reducir al mínimo los costos importantes. Sin embargo son muchos y diversos los factores subjetivos capaces de influir sobre las decisiones de la localización, entre ellas tenemos:

- Oferta de trabajo.
- Tipo de trabajo.
- Reacción del barrio o la localidad.
- Apariencia.
- Transporte.
- Disponibilidad de servicios públicos y privados.

**Justificación de la localización:** La localización está determinada por factores favorables como: Disponibilidad de terreno, vías de comunicación, y la presencia de servicios básicos que son necesarios para el desenvolvimiento de la empresa.

**Localización óptica del proyecto:** La localización óptica del proyecto es la que contribuye en mayor medida que se logre la mayor tasa de

rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). Por lo general, la localización de la planta es considerada minuciosamente de tiempo en tiempo, pero en cierto sentido hay que pensar en alternativas amplias cada vez que sea necesario reducir o expandir.

**Selección de lugar:** Una vez determinado el lugar habrá que elegir el sitio preciso dentro de la zona. Será necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Zonificación compatible con la actividad prevista.
- Lugar suficiente para la cabida de las necesidades actuales de espacio y para ampliaciones futuras, estancamiento, maniobras de transporte, se suele considerar que lo mínimo es una superficie cinco veces mayor que las dimensiones físicas de la planta.
- Provisión de las instalaciones necesarias para el transporte, los servicios públicos y privados y la eliminación de residuos.
- Características del terreno que soporte las cargas previstas para fundaciones

**Factores que determina la localización:** Debido a que el establecimiento de instalaciones nuevas, demanda de grandes inversiones de capital se debe evaluar cuidadosamente las condiciones

locales tales como: Calidad en los servicios de transporte, disponibilidad de mano de obra, materias primas, etc.

**Ingeniería del proyecto:** El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y ejecución de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptica de la planta.

## **ESTUDIO FINANCIERO<sup>12</sup>**

**Punto de equilibrio.-** Punto en que la oferta iguala a la demanda. Es el nivel de actividad en que los costos totales son iguales a los ingresos totales. En este punto las utilidades son nulas; por debajo de este punto empiezan a tener pérdidas y aumentan éstas a medida que las ventas se alejan.

Para determinar los puntos de equilibrio óptimos para los años de vida útil del proyecto se lo realiza desde dos puntos de vista: en función de las ventas y en función de la capacidad de producción de la empresa:

---

<sup>12</sup> BURBANO Y GÓMEZ, Presupuestos: Enfoque moderno de planeación y control de recursos, 2008.

**En función de las ventas.-** El punto de equilibrio en función de las ventas indica el número de unidades que se habrán de vender para cubrir los costos de producción y operación; se lo calcula con la siguiente ecuación:

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

De donde:

PE = Punto de equilibrio.

CF = Costos fijos.

CV = Costos variables.

VT = Ventas totales.

1 = Constante.

**En función de la capacidad instalada.-** El punto de equilibrio en función de la capacidad instalada indica el nivel de actividad que tendrá que tener la empresa para cubrir los costos de producción y operación.

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

**Flujo de caja:** Es el resultado de deducir los egresos totales (costos de producción, operación, depreciación, reparto de utilidades a trabajadores 15%). De los ingresos totales por ventas para la vida útil del proyecto.

**Tasa interna de retorno:** Evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento anual, en donde la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

**Valor actual neto:** Es uno de los métodos básicos que toma en cuenta la importancia de los flujos en efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo.

**Beneficio costo:** Consiste en la comparación a base de razones, el valor actual de las entradas futuras con el valor actual de desembolso original y de cualesquiera otros que en el futuro se hagan. Mide el rendimiento relativo en valores actualizados por cada unidad invertida.

Resulta de dividir el V.A de los ingresos en efectivo entre la inversión inicial neta. Se concluye que la empresa no puede sufrir alteraciones en

los costos de producción y operación inicial, lo que afectará directamente a su rentabilidad.

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**<sup>13</sup>

**Formas de organización.-** El estudio del marco legal que deberá desarrollarse en el proyecto está al ordenamiento jurídico fijado por la constitución política; ordenamiento que se expresa en normas premisas, prohibitivas e imperativas que de alguna manera u otra pueden afectar el proyecto que se está desarrollando y, por lo tanto, condicionar los flujos y desembolso que se generan en su ulterior a su implantación.

**Gastos de organización y constitución:** Son todos aquellos gastos en que se incurrió previamente al inicio de las operaciones de la empresa. Incluye los desembolsos originados por la dirección y coordinación de las obras de instalación y por el diseño de los sistemas de procedimientos administrativos de gestión y apoyo, como el sistema de información, así como de los gastos legales que implique la constitución jurídica de la empresa que se emprenderá.

---

<sup>13</sup> Op. Cit. 1

**Estructura general:** La empresa estará constituida por un sistema de cometidos funcionales y jerárquicos, enlazados entre sí y orientados hacia el fin común de producir bienes. Este sistema de cometido viene a formar una estructura orgánica de la empresa y de las circunstancias que la rodean. Una organización perfecta, con una estructura adecuada y un plan de conducta para cada uno de sus componentes; es una necesidad de la que no puede prescindir la empresa moderna; si quiere lograr los fines para los que ha sido creada.

Los niveles administrativos por lo general responden a un mismo tipo estructural, funcional y jurídico, diferenciándose únicamente en la amplitud de las responsabilidades, en la jurisdicción que tiene y en el tamaño de sus unidades.

**Manual de funciones:** Para alcanzar los objetivos y metas establecidas por la empresa se debe contar con una organización adecuada y eficiente, para lo cual se requiere la definición exacta de las funciones y responsabilidades de cada nivel de departamento de la misma; este enfoque único a la necesidad de dividir el trabajo, coordinar las tareas, determinar y reconocer la autoridad; que permita definir las funciones necesarias para su funcionamiento y organización.

# **MATERIALES Y MÉTODOS**

## **e. MATERIALES Y METODOS**

### **e.1. MATERIALES**

El presente trabajo tiene como finalidad principal, el cumplir con los objetivos propuestos para lo cual se utilizó los materiales pertinentes de acuerdo a la investigación que se desea realizar. Concretamente para la elaboración del presente trabajo se tuvo que acudir a materiales como:

- Bibliografía
- Revistas
- Papel bond
- Lápices
- cartulina
- Máquina de escribir
- Computadora
- Papel periódico
- Papel ministro
- Borradores
- Folletos
- Vehículo

Y otros materiales que son indispensables para registrar y redactar la información requerida.

## **e.2. MÉTODOS**

El proceso investigativo siguió los lineamientos del método científico, aplicados al problema, utilizando diferentes métodos, técnicas y procedimientos de investigación, que a continuación se detallan:

### **e.2.1. MÉTODO**

En el desarrollo del proyecto se utilizó los métodos científicos: inductivo - deductivo, analítico; ya que en la mayoría de los procesos se está sujeto al análisis e interpretación de los resultados. Así tenemos:

- **El método científico.-** Se utilizó este método ya que partiendo de la definición del problema de estudio permitió llegar a conclusiones aceptables a través de los conocimientos académicos técnicos que poseemos.
  
- **Método inductivo - deductivo.-** A partir de los datos obtenidos por medio de la realización de encuestas, entrevistas y otros; se estimó

que la inducción-deducción permite generalizar los comportamientos observados a fin de llegar a conclusiones valederas para la solución de los problemas socioeconómicos que afronta el Centro Recreacional “Guayabal” de Catamayo.

### **e.2.2. TÉCNICAS**

Para llegar al conocimiento de la realidad, se recolectó información bibliográfica (datos secundarios) necesaria y luego se realizó la investigación de campo (datos primarios), utilizando para el efecto las siguientes técnicas:

- **Encuesta.-** Se utilizó la técnica de la encuesta como medio para recolectar información a nivel local, para tal efecto se elaboró un formato con la finalidad de obtener referentes para determinar las características de los demandantes del servicio deportivo turístico que lo conforman las personas que visitan al Centro Recreacional “Guayabal”.
- **Entrevista.-** Estuvo dirigida al Administrador del Centro Recreacional Guayabal fundamentalmente; así como a directivos del I. Municipio de

Loja, a personas conocedoras de deportes innovadores como es el mini golf, a constructores y diseñadores de canchas de este deporte.

- **Observación directa.**- Se utilizó la técnica de la observación directa con la visita a canchas de mini golf a nivel nacional y a través de internet sobre la disponibilidad de canchas de mini golf en Latinoamérica.
- **Revisión bibliográfica.**- En lo relacionado con la revisión de literatura, se efectuó la consulta de obras y publicaciones existentes sobre el tema, además se recabó información a través de entrevistas a personas con conocimientos y experiencias en el sector turístico, al igual que se visitaron las dependencias del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la Corporación Financiera Nacional (CFN), el Banco Nacional de Fomento (BNF), la Corporación Ecuatoriana de Turismo (CETUR), los centros turísticos de Catamayo, así como a los medios de transporte; con el fin de obtener información general para el desarrollo del presente proyecto.

### **e.2.3. PROCEDIMIENTO**

En la realización del estudio de mercado, fue necesario realizar una segmentación, con lo cual geográficamente se estableció que el proyecto

estará dedicado a los visitantes del Centro Recreacional Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal”, luego demográficamente se establece que la mencionada cancha de mini golf estará destinada a las personas comprendidas en las edades de 20 a 49 años. Por lo tanto se tiene:

**Área de influencia:** El área de influencia del presente proyecto será todo el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias “Guayabal” de Catamayo, en vista de que aquí se instalará el proyecto y el personal contratado será preferentemente de la localidad.

**Población:** En un proyecto es muy importante identificar la población a la cual va dirigido el estudio y para este trabajo se consideró a los visitantes adultos al Centro Recreacional Padre Eliseo Arias del cantón Catamayo, que según el conteo de los tickets de entrada 8.398 personas ingresan anualmente, de las cuales son adultas 4.368 personas.

**Determinación de la muestra.-** La población de estudio del presente proyecto es de 4.368 personas adultas que visitan anualmente al Centro Recreacional Padre Eliseo Arias “Guayabal” del Cantón Catamayo. Para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra.

N = población de estudio (4.368 personas adultas).

e = margen de error (5%).

$$n = \frac{4.368}{1 + (0.05)^2 \cdot 4.368} = 366,44$$

n = 366 encuestas

Además se realizó un estudio técnico para la determinación del tamaño y la localización. El tamaño de la cancha está en función del volumen de deportistas y de la infraestructura a instalarse, lo que depende de la buena disposición de cinco variables a identificarse como: mercado, capacidad financiera, disponibilidad de insumos y materia prima; capacidad empresarial, y tecnología apropiada. Tomando en cuenta todos estos elementos se llegó a determinar el tamaño óptimo con la capacidad máxima instalada, la capacidad utilizada bajo el marco general de la demanda proyectada.

- **Capacidad Instalada.**- Está determinada por la totalidad o el 100% de su infraestructura a utilizarse, debido a que el proyecto tiene como finalidad brindar servicio de primera categoría.

- **Capacidad Utilizada.**- La capacidad utilizada en la cancha es del 33% de la capacidad instalada, ya que al establecer la funcionalidad es parcial de conformidad a las horas de atención del Centro Recreacional Guayabal, por tratarse de una empresa de servicios deportivos.

La localización es la selección del sitio más adecuado que requiere de un minucioso análisis, el mismo que se realizó tomando en cuenta los siguientes factores: Un sector exclusivo que está ubicado estratégicamente en el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias “Guayabal” de Catamayo, que cuenta con todos los servicios básicos como agua potable, alcantarillado, alumbrado público, teléfono y televisión por cable para el sitio de espera.

La ingeniería del proyecto se realizó tomando en cuenta ciertos elementos de juicio generales que permitieron organizar el estudio de ingeniería integrándose en forma coherente al cuerpo del proyecto con dos conceptos bien claros que son los procedimientos y los medios.

A través del estudio financiero se determinó la inversión, (activos fijos, diferidos y capital de trabajo) la misma que dentro del proyecto se establece el financiamiento que es con capital propio y externo; se

determinó a través de los presupuestos de ingresos y costos los estados financieros; además la evaluación financiera del proyecto se estableció con el flujo de caja, mediante los indicadores financieros: valor actual neto, beneficio - costo, periodo de recuperación de capital, tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad.

Se realizó la estructuración de la empresa mediante un organigrama estructural para determinar los puestos de trabajo en base a un estudio administrativo de personal. En los aspectos legales se estableció como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, utilizando diferentes procedimientos técnico - administrativos que se aplicaron al sistema de servicio que se va a establecer.

# **RESULTADOS**

## f. RESULTADOS

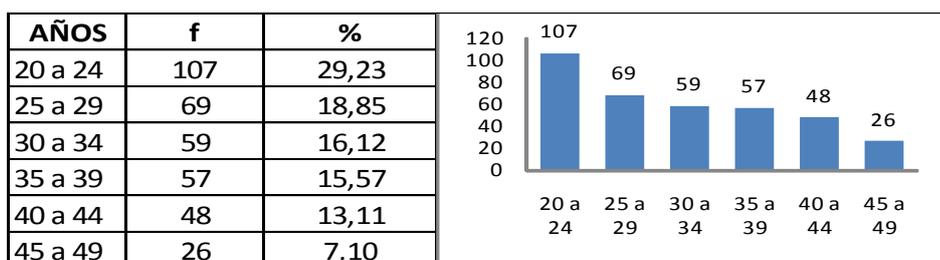
### f.1. ENCUESTA A DEMANDANTES

Una vez determinado el mercado objetivo, se procedió a realizar una investigación de mercado con el propósito de conocer las características más importantes y en especial la disposición de los posibles demandantes a utilizar la cancha de mini golf. Esta investigación de mercado se llevó a cabo mediante encuestas aplicadas a 366 visitantes del Centro Recreacional Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal” del cantón Catamayo. Los resultados de la encuesta aplicada, se describen a continuación, donde se expone los resultados tabulados, el gráfico y su interpretación, para los propósitos del proyecto de factibilidad.

#### Edad en años de los encuestados

Cuadro N° 1

#### EDAD DE LOS ENCUESTADOS



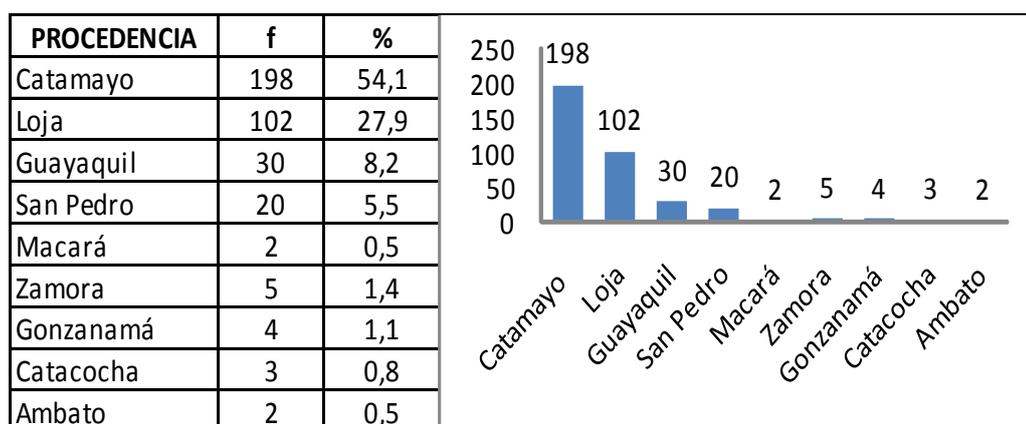
Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Podemos indicar que los encuestados de conformidad a la edad de los 20 a 24 años representan el 29.23%, de 25 a 29 años el 18.85%, de 30 a 34 años es el 16.12%, de 35 a 39 años el 15.57%, de 40 a 44 años el 13.11% y de 45 a 49 años representa el 7.10%.

### Procedencia de los encuestados

**Cuadro Nº 2**

**PROCEDENCIA DE LOS ENCUESTADOS**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De igual manera se analiza la procedencia de los visitantes al Centro Recreacional "Guayabal" teniendo que el 54.1% son de Catamayo, el 27.9% es de Loja, el 8.2% es de Guayaquil, el 5.5% es de San Pedro de la Bendita, el 0.5% es de Macará y Ambato, el 1.4% es de Zamora, el 1.1% es de Gonzanamá, y el 0.8% es de Catacocha.

## 1. ¿Por qué motivo visita el Centro Recreacional Guayabal?

**Cuadro N° 3**

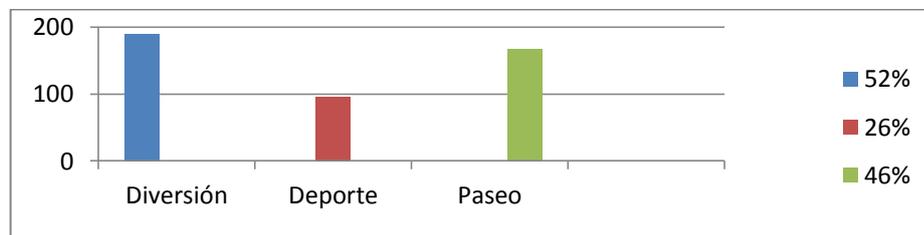
### MOTIVO DE LA VISITA AL CENTRO RECREACIONAL

VISITA POR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diversión	190	52%
Deporte	95	26%
Paseo	168	46%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 1**

### MOTIVO DE LA VISITA AL CENTRO RECREACIONAL



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

El análisis es de carácter horizontal por tanto los encuestados al consultarles el motivo de su visita al Centro Recreacional Guayabal manifiestan que lo hacen el 52% por diversión, **el 26% lo hace por deporte** y el 46% lo hace por paseo. Se puede decir, que para el presente proyecto solamente interesa el criterio de las personas que visitan el Centro Recreacional Guayabal por deporte; siendo así, se tomará el 26%

de la población que visita el Centro Recreacional para establecer la demanda potencial.

## 2. ¿Cuántas veces visita el Centro Recreacional al mes?

**Cuadro Nº 4**

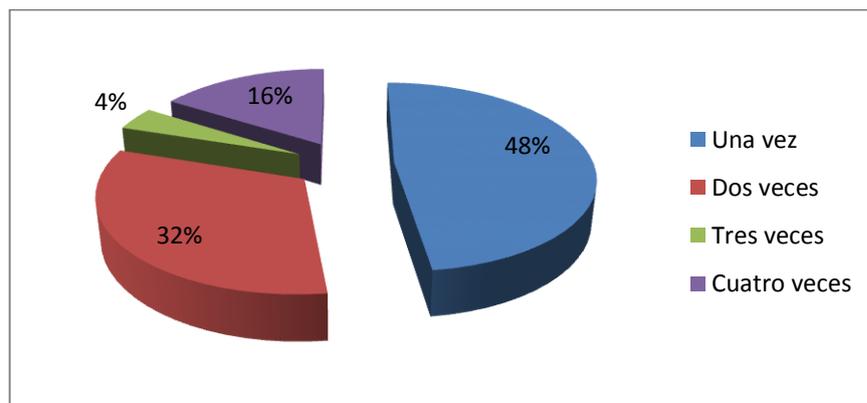
### **FRECUENCIA DE VISITA AL CENTRO RECREACIONAL**

<b>VISITAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Una vez	46	48%
Dos veces	30	32%
Tres veces	4	4%
Cuatro veces	15	16%
<b>Total</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico Nº 2**

### **FRECUENCIA DE VISITA AL CENTRO RECREACIONAL**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Del total de las personas encuestadas de la muestra que dijeron que realizan sus visitas al Centro Recreativo por deporte (95 personas), los 46 encuestados contestan hacerlo por 1 vez al mes representando el 48%, 2 veces al mes el 32%, 3 veces al mes el 4% y 4 veces al mes el 16%.

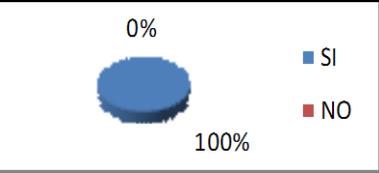
El porcentaje mayor de las personas realizan sus visitas al Centro Recreacional lo hacen entre 1 y 2 veces al mes, esto refleja que están utilizando las instalaciones deportivas existentes y consecuentemente las personas son potenciales en utilizar la cancha de minigolf.

### 3. ¿Conoce las canchas deportivas del Centro?

**Cuadro Nº 5**

#### **CONOCE LAS CANCHAS DEPORTIVAS**

<b>CONOCE</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
SI	95	100
NO	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100</b>



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Las encuestas, reflejan lo siguiente: 95 contestan que si y equivale a 100% manifestando su afán por conocer las canchas deportivas. Es interesante que todos, conozcan las canchas deportivas del Centro

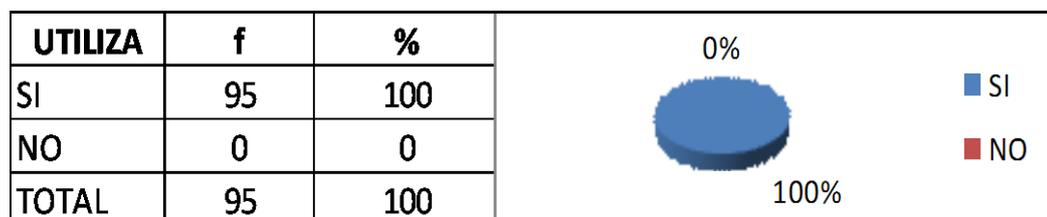
Recreativo; eso significa que existe una concientización significativa referente al uso de las instalaciones deportivas.

Los futuros clientes potenciales de la cancha de mini golf, deben tener conocimiento de los deportes, por tanto deben diversificar el deporte adecuadamente.

**4. ¿Practica usted, algún deporte en las canchas del centro recreativo?**

**Cuadro Nº 6**

**PRACTICA ALGÚN DEPORTE**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De los encuestados que visitan el Centro Recreativo y que lo hacen por deporte, manifiestan que si practican algún deporte en un 100%. Esta respuesta nos da la certeza de que a los visitantes si les interesaría practicar los deportes.

## 5. ¿Qué tipo de deporte practica?

**Cuadro N° 7**

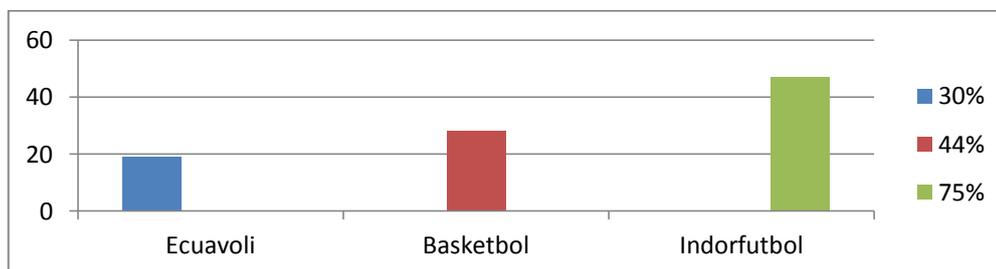
### TIPO DE DEPORTE QUE PRACTICA

DEPORTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ecuavoli	19	30%
Basketbol	28	44%
Indorfutbol	47	75%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 3**

### DEPORTE QUE PRACTICA



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

El análisis es de carácter horizontal por tanto los encuestados al consultarles el deporte que practican (95 encuestados) manifiestan que el Ecuavoli en un 30%, el 44% el basketbol y el 75% el Indorfútbol. Se puede decir, que para el presente proyecto interesa el criterio de las personas que practican deportes; siendo así, la tendencia es de 100% de la población que visita el Centro Recreacional por el deporte y lo practica.

6. ¿Conoce en qué consiste el juego de mini golf?

Cuadro N° 8

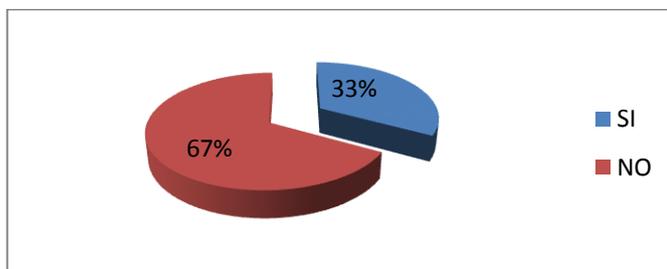
CONOCIMIENTO DEL MINI GOLF

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	31	33%
NO	64	67%
<b>Total</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Gráfico N° 4

CONOCIMIENTO DEL MINI GOLF



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De los encuestados que visitan el Centro Recreacional Guayabal por deporte y que practican el deporte, al preguntarles si conocen el mini golf indican que el 33% si conoce y el 67% no conoce sobre este deporte que es innovador y que se está propagando en los centros deportivos de América Latina.

## 7. ¿Ha jugado usted, alguna vez mini golf?

**Cuadro N° 9**

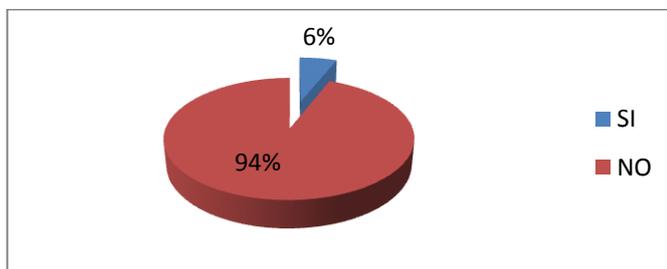
### HA JUGADO MINI GOLF

HA JUGADO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	6%
NO	29	94%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 5**

### HA JUGADO MINI GOLF



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Para esta interrogante se procede a realizar un análisis vertical ya que se trata de identificar si han jugado el mini golf, así tenemos que han jugado el 94%. En el Centro Recreacional Guayabal existen visitantes que lo hacen por deporte y que practican alguno, de los cuales apenas un 6% ha jugado el mini golf, esta información, servirá como herramienta para estimular la práctica del deporte del mini golf.

## 8. ¿En qué lugar ha jugado mini golf?

**Cuadro N° 10**

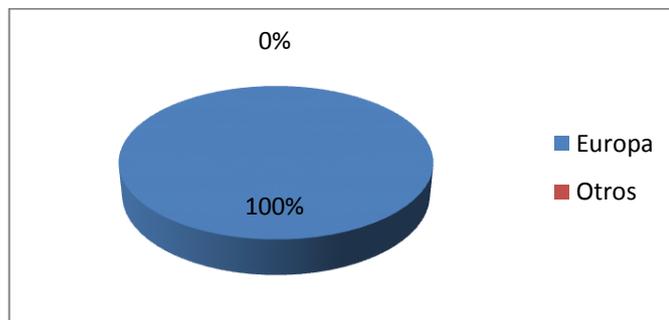
### LUGAR DONDE HA JUGADO MINI GOLF

LUGAR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Europa	2	100%
Otros lugares	0	0%
Total	2	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 6**

### LUGAR DONDE HA JUGADO MINI GOLF



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

El 100% del segmento de la población indagada que representa a 2 encuestados expresan que han jugado al mini golf en Europa. Esta información nos permite saber que no se juega al mini golf, por falta de una cancha, siendo beneficioso para el presente proyecto de inversión que se pretende implementar.

## 9. ¿Por cuánto tiempo ha jugado mini golf?

**Cuadro N° 11**

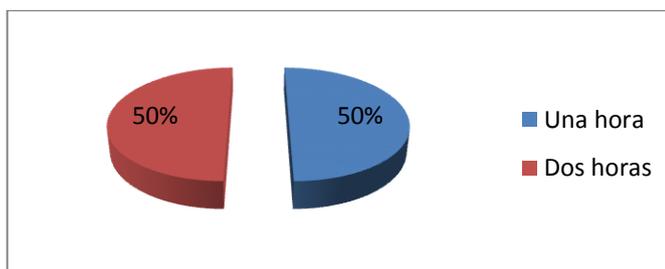
**TIEMPO DE JUEGO DEL MINI GOLF**

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 hora	1	50%
2 horas	1	50%
Total	2	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 7**

**TIEMPO DE JUEGO DEL MINI GOLF**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De las encuestas analizadas se tiene que 1 persona que representa el 50% lo ha hecho por una hora y el 50% por dos horas.

En su mayoría las personas juegan una hora, por tanto en la programación del proyecto de inversión de la cancha de mini golf se debe realizar en razón del tiempo considerando que es ideal el cobro por una hora de juego.

10. ¿Cuánto pagó por el tiempo jugado o por el alquiler de la cancha?

**Cuadro N° 12**

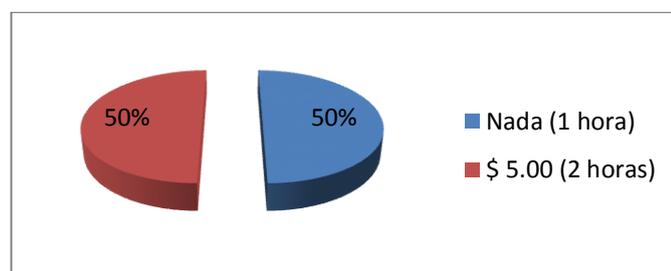
**PAGO POR EL TIEMPO DE JUEGO DEL MINI GOLF**

PAGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nada por una hora	1	50%
\$ 5.00 por dos horas	1	50%
Total	2	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 8**

**PAGO POR EL TIEMPO DE JUEGO DEL MINI GOLF**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De los encuestados que han jugado mini golf manifiestan que han pagado \$ 5.00 por las dos horas de juego y representa el 50% y el 50% dicen que no han pagado por una hora de juego. La mejor probabilidad del proyecto de inversión es de realizar la comercialización utilizando un precio adecuado, acorde con las condiciones socioeconómicas de la provincia de Loja y por el tiempo de una hora.

11. ¿Cree que hace falta promocionar el mini golf?

**Cuadro N° 13**

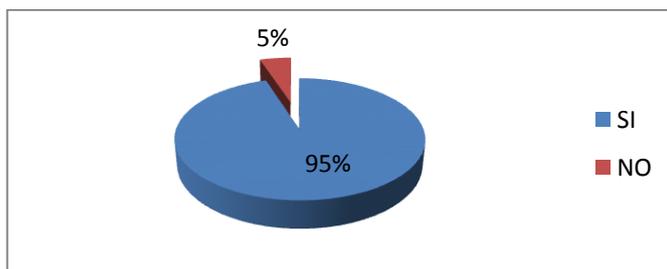
**PROMOCIÓN DEL MINI GOLF**

PROMOCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	90	95%
NO	5	5%
<b>Total</b>	<b>95</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 9**

**PROMOCIÓN DEL MINI GOLF**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De las respuestas se puede determinar que los encuestados que visitan el Centro Recreacional Guayabal por deporte y que lo practican (95 personas) tienen preferencia porque se promocioe el deporte del mini golf esto es el 95% y el 5% dicen que no se debe promocionar.

La mejor opción para el proyecto de inversión es de promocionar el mini golf para cambiar el patrón de uso por la nueva práctica deportiva.

**12. ¿Conoce usted la existencia de alguna cancha de mini golf en Catamayo?**

**Cuadro N° 14**

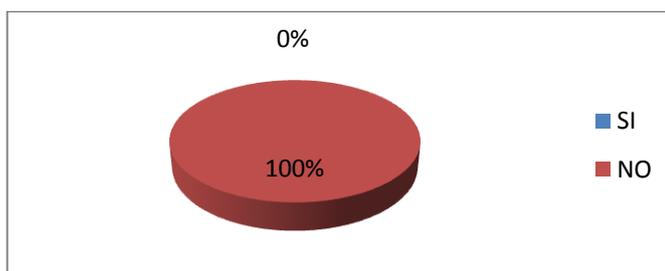
**EXISTE CANCHA DE MINI GOLF EN CATAMAYO**

<b>EXISTE CANCHA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	0	0%
NO	95	100%
Total	95	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 10**

**TIEMPO DE JUEGO DEL MINI GOLF**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Todos los encuestados que visitan el Centro Recreacional Guayabal por deporte y que lo practican, al interrogarles que si existe una cancha de mini golf en Catamayo el 100% respondieron que no.

Razón suficiente para que el presente proyecto se justifique, por la innovación que se presenta en la práctica del deporte.

13. ¿Le gustaría que el Centro Recreacional Guayabal cuente con una cancha de mini golf?

Cuadro N° 15

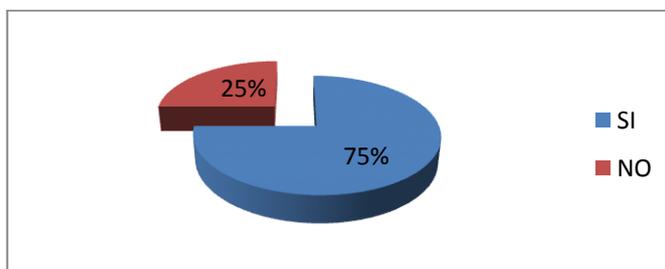
## IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE MINI GOLF

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	71	75%
NO	24	25%
Total	95	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Gráfico N° 11

## IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE MINI GOLF



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Los encuestados en su mayoría están de acuerdo con la implementación de una cancha de mini golf en el Centro Recreacional Guayabal, esto es el 75% y un 25% no está de acuerdo. Considerando que la mayoría requiere que se implemente el presente proyecto, se demuestra el interés por practicar este sano deporte.

14. ¿Estaría dispuesto a contratar la cancha de mini golf?

**Cuadro N° 16**

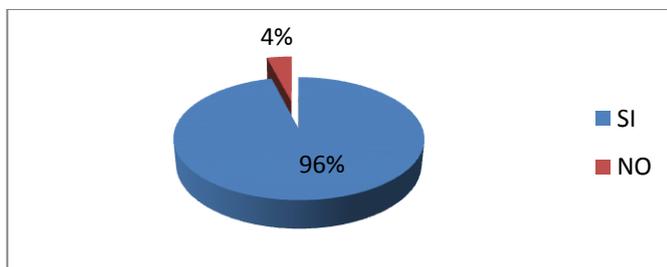
**DISPOSICIÓN A CONTRATAR LA CANCHA DE MINI GOLF**

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	68	96%
NO	3	4%
Total	71	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 12**

**DISPOSICIÓN A CONTRATAR LA CANCHA DE MINI GOLF**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De los encuestados que manifestaron la voluntad de que se implemente una cancha de mini golf en el Centro Recreacional Guayabal (71 personas) el 96% está de acuerdo con contratarlos los servicios de la cancha deportiva de mini golf y solamente un 4% no contrataría. Existe una alta predisposición por la contratación de la cancha de mini golf, situación que se debe aprovechar para el proyecto.

15. ¿Con qué frecuencia asistiría a contratar la cancha de mini golf?

Cuadro N° 17

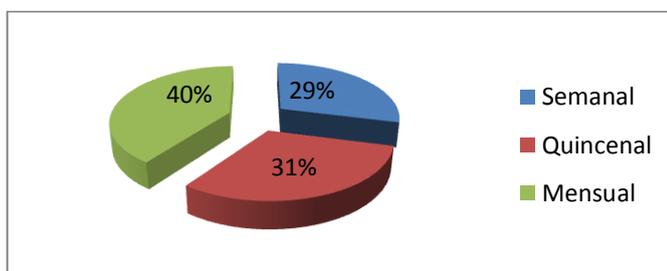
## FRECUCENCIA DE ASISTENCIA

TIEMPO	FRECUCENCIA	PORCENTAJE
Semanal	21	29%
Quincenal	22	31%
Mensual	28	40%
Total	71	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Gráfico N° 13

## FRECUCENCIA DE ASISTENCIA



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De los encuestados que estarían dispuestos a contratar los servicios de alquiler de la cancha de mini golf en el Centro Recreacional Guayabal el 29% lo realizaría semanalmente, el 31% lo haría quincenalmente y el 40% mensualmente. Esto demuestra claramente que los demandantes si estarían dispuestos a contratar y a utilizar constantemente la cancha de mini golf.

16. ¿Qué tiempo utilizaría la cancha de mini golf, en cada visita?

**Cuadro N° 18**

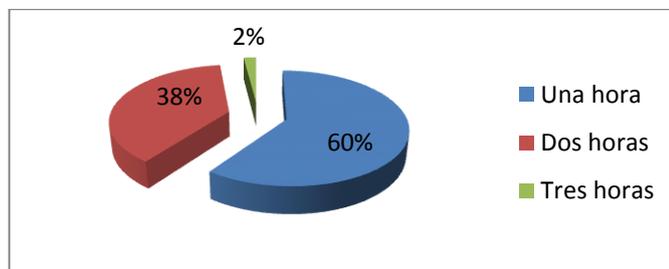
**TIEMPO DE USO DE LA CANCHA DE MINI GOLF**

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una hora	43	60%
Dos horas	27	38%
Tres horas	1	2%
Total	71	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 14**

**TIEMPO DE USO DE LA CANCHA DE MINI GOLF**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Como podemos observar de la información presentada, en la mayoría de los encuestados que contratarían los servicios de la cancha de mini golf estarían dispuestos a hacerlo por el tiempo de una hora esto es el 60%, el 38% lo haría por dos horas y el 2% lo haría por tres horas. Esto determina que el tiempo ideal para ofrecer el servicio de alquiler de la cancha sería por el tiempo de una hora.

**17. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría que se promocióne la cancha de minigolf?**

**Cuadro N° 19**

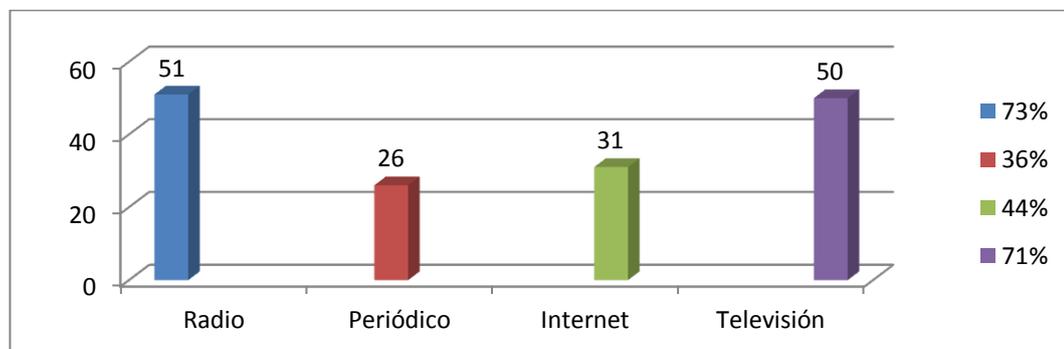
**PROMOCIÓN POR MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

MEDIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	51	73%
Periódico	26	36%
Internet	31	44%
Televisión	50	71%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

**Gráfico N° 15**

**PROMOCIÓN POR MEDIOS DE COMUNICACIÓN**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Los encuestados requieren que se promocióne la cancha de mini golf por la radio el 73%, por el periódico el 36%, por el internet el 44% y por la televisión el 71%. Debiéndose destacar que el análisis es horizontal y que la inclinación por el Internet es creciente.

18. ¿Indique el medio de comunicación de su preferencia?

Cuadro N° 20

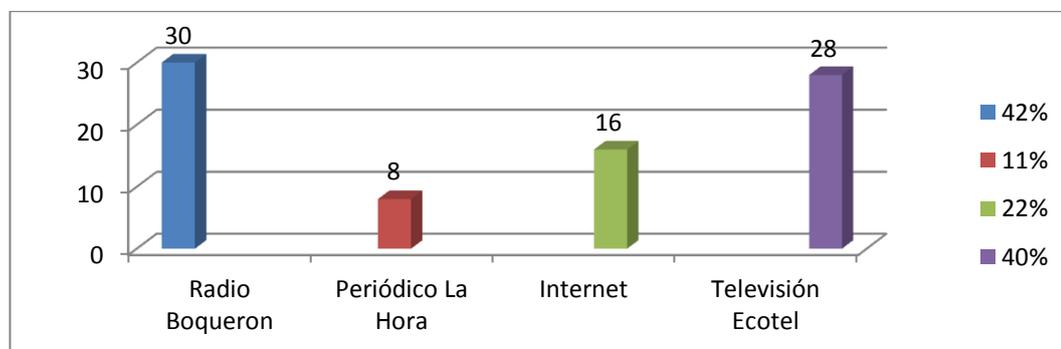
MEDIOS DE COMUNICACIÓN DE PREFERENCIA

MEDIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio Boquerón	30	42%
Periódico La Hora	8	11%
Internet	16	22%
Televisión Ecotel	28	40%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Gráfico N° 16

MEDIOS DE COMUNICACIÓN DE PREFERENCIA



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

En esta pregunta, se comprueba que la tendencia es igual al deseo por la promoción en los medios de comunicación, siendo la radio con el 42%, la televisión con el 40%, el internet con el 22% y el periódico con el 11% la preferencia de los encuestados.

19. ¿Qué precio considera que es el ideal por una hora de alquiler de la cancha?

Cuadro N° 21

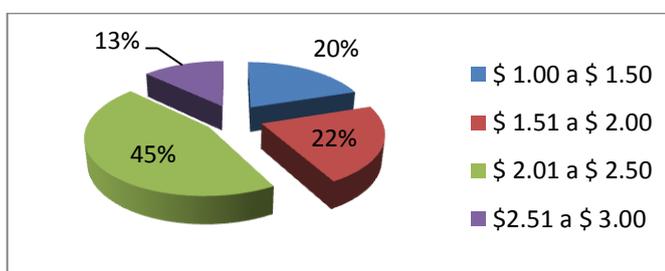
PRECIO IDEAL POR HORA DE ALQUILER

DISPONIBLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 1.00 a \$ 1.50	14	20%
\$ 1.51 a \$ 2.00	16	22%
\$ 2.01 a \$ 2.50	32	45%
\$ 2.51 a \$ 3.00	9	13%
Total	71	100%

Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

Gráfico N° 17

PRECIO IDEAL POR HORA DE ALQUILER



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Las autoras

De los encuestados que estarían dispuestos a contratar los servicios de la cancha deportiva de mini golf, estarían dispuestos a pagar de \$ 1.00 a \$ 1.50 el 20%, de \$ 1.51 a \$ 2.00 el 22%, de \$ 2.01 a \$ 2.50 el 45% y de \$ 2.51 a \$ 3.00 el 13%. Debiéndose destacar que los visitantes al Centro Recreacional están dispuestos a pagar por el alquiler de la cancha.

## **f.2. ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR**

Con la finalidad de tener información sobre las tendencias para desarrollar proyectos por parte del Administrador del Centro Recreacional se realizó la entrevista.

1. ¿Cada qué tiempo se diseñan nuevas canchas deportivas para el centro recreacional?

No se han diseñado desde la instalación del Centro Recreacional Guayabal, sigue con las mismas canchas construidas por PREDESUR desde el inicio.

2. ¿Cómo contribuye usted para fortalecer la recreación de los visitantes?

Solamente se mantiene las canchas existentes en el Centro Recreacional, con su limpieza y pintura, desde la administración se incentiva dando seguridad a los visitantes.

3. ¿Con qué frecuencia realizan estudios con respecto a los deportes que ofrecen?

No se han realizado estudios para diversificar los deportes en el Centro Recreacional Guayabal, por parte de ningún organismo gubernamental ni no gubernamental.

4. Indique cuáles son los deportes que ofrece el centro recreacional al momento:

Las canchas construidas en el Centro Recreacional Guayabal son para practicar los siguientes deportes: Volibol, Basketbol, indorfútbol y natación

5. ¿Cree que el presupuesto para promoción de la empresa es el adecuado?

El presupuesto que se mantiene para administrar el Centro Recreacional Guayabal no es suficiente para generar nuevos deportes, permitiendo solamente dar mantenimiento a las canchas existentes.

6. ¿Cree que los medios de comunicación que ocupa para realizar su publicidad son necesarios?

Si son necesarios los medios de comunicación para la publicidad de los deportes existentes.

7. Indique los medios de comunicación que utiliza para su promoción:

La radio y la televisión (multicanal)

.

8. Se ha seleccionado nuevas formas de comunicación con la comunidad:

No se han realizado estudios para determinar las nuevas formas de comunicación para mantener informada a la comunidad sobre los servicios que se ofrece.

9. ¿Qué clase de boletines informativos ha editado el centro recreacional con respecto a los deportes para la atención de los visitantes?

Solamente se han realizado trípticos, dando a conocer el Centro Recreacional Guayabal.

10. Se analiza periódicamente las circunstancias del mercado y la competencia con nuevas tendencias de los deportes de preferencia

No se han analizado las condiciones del mercado, así como tampoco se han analizado las nuevas tendencias de los deportes.

# **DISCUSIÓN**

## **g. DISCUSIÓN**

### **g.1. ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado se considera al conjunto de usuarios efectivos o potenciales, que a través de las fuerzas de la demanda y oferta están dispuestas para tomar decisiones que se traducen en la transferencia del servicio a prestarse (cancha de mini golf). Comienza con la recopilación de datos obtenidos mediante la aplicación de encuestas y entrevistas aplicadas a las personas que prestan como a las que reciben el servicio.

El presente estudio comprende a los visitantes del Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo y con un análisis exhaustivo se determina la demanda insatisfecha del servicio deportivo que presentan los locales en donde se ofrecen tanto deportes tradicionales como alternativos y que se convierten en sustitutos deportivos de la zona, el gasto posible de sus demandantes y formas de como ofrecen estos servicios en lugares similares al propuesto pero que funcionan en otras regiones del país.

#### **g.1.1. ANÁLISIS SITUACIONAL**

El sector turístico es importante porque hay que tener en cuenta que el tipo de visitante que llega en pos de deportes crea ganancias a agencias

de viajes, restaurantes, transportistas, hotelería, etc.; y, de igual manera generan salarios para el personal de estas actividades, conservación y mantenimiento de las propiedades, el consumo que realizan y gastos resultantes de su permanencia.

El planteamiento de la explotación más intensiva del turismo en el Ecuador es realista en vista de la tendencia actual en el mundo del cuidado del medio ambiente y la ecología, y en nuestro país se mantienen los atractivos naturales intactos para la satisfacción de los visitantes.

Con el propósito de mejorar e incentivar el turismo del cantón Catamayo y especialmente del Centro Recreacional Guayabal, se considera necesario implementar una cancha deportiva de mini golf, la misma que mejorará los servicios o recursos existentes en el sector.

La decisión se toma en razón de las bondades naturales que ofrece la población, el clima, la geografía, las vías de acceso, etc.; habiéndose efectuado un análisis de la situación turística y socioeconómica; a través de encuestas, entrevistas, observación directa y fundamentalmente de los estudios realizados por varios organismos del sector público como la Dirección de Turismo del Sur (DITURIS) Delegación de Loja y Zamora Chinchipe, el Ilustre Municipio del Cantón Catamayo.

Es conocido que en el cantón Catamayo no existe una verdadera infraestructura deportiva, que permita satisfacer la demanda de la región; pues, hay en su mayoría de usuarios que no pueden realizar deportes en el Centro Recreacional Guayabal; por la falta de diversidad de deportes que permita brindar en forma eficiente los servicios.

Se observa que la oferta actual de servicios deportivos no existen de este tipo, habiendo solamente cuatro deportes ofrecidos por el Centro Recreacional Guayabal estos son: Volibol, Basketbol, indorfútbol y natación, lo que demuestra la necesidad prioritaria por este servicio, los mismos que fueron construidos por la Subcomisión Ecuatoriana PREDESUR y que en la actualidad se encuentran administrados por el I. Municipio de Catamayo, por tanto en la provincia de Loja no existe competencia en esta clase de servicio para el turismo.

### **g.1.2. POSIBLES USUARIOS**

Luego de haber analizado las características del mercado en relación con las costumbres, hábitos y calidad de los usuarios que visitan el cantón Catamayo se ha detectado a través de la investigación realizada en el Centro Recreacional Guayabal para la implementación de la cancha de mini golf que trata de satisfacer las necesidades deportivas. Constituye una parte muy importante en el estudio de mercado la caracterización de

los usuarios del servicio. Es importante definir también el ingreso de visitantes al Centro Recreacional Guayabal que requieren del deporte y el grado de accesibilidad al mismo.

### **g.1.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Se observa que la mayor afluencia de usuarios que requieren los servicios del Centro Recreacional Guayabal tiene incidencia mayor de acuerdo a las temporadas así tenemos que en el mes de enero se movilizan por año nuevo, en el mes de febrero y marzo por la temporada de carnaval, en mayo por el día de las madres y fiestas de cantonización, hasta agosto por la romería de la Virgen de El Cisne, en diciembre las fiestas navideñas y de fin de año.

#### **g.1.3.1. DEMANDA POTENCIAL**

La afluencia de usuarios que visitan el Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo, vendría a conformar la población de estudio, por tanto se cuantifica para el año 2011 en 4.368 personas al año.

Este cálculo se lo realizó en función de la información proporcionada directamente por la administración del Centro Recreacional Guayabal, observándose que existe un crecimiento respecto de los años anteriores,

debido a diferentes factores como son los medios de transporte, el mejoramiento de las vías de comunicación, entre otros; cabe indicar que se debe relacionar con los datos obtenidos mediante la aplicación de la encuesta a los visitantes en donde se establece que un veinte y seis por ciento de la muestra lo hace con fines deportivos; por lo tanto, contrastando con la demanda deportiva determinamos la demanda potencial del servicio de la cancha de mini golf que será del 26% (ver cuadro N° 3).

Se toma en consideración el promedio de visitas que realizan los deportistas al centro de la siguiente manera (cuadro N° 4):

**Cuadro N° 22**

**VISITAS PROMEDIO AL CENTRO RECREACIONAL**

<b>VISITAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>ANUAL</b>	<b>VISITAS AÑO</b>
Una vez	46	12	552
Dos veces	30	24	720
Tres veces	4	36	144
Cuatro veces	15	48	720
<b>Total</b>	<b>95</b>		<b>2136</b>

Fuente: Cuadro N° 4  
Elaboración: Las autoras

Para calcular las visitas promedio anual se divide la sumatoria anual de visitas para la sumatoria de la frecuencia, de la siguiente manera:

$$\text{Visitas promedio} = \frac{\sum \text{visitas anuales}}{\sum \text{Frecuencia}}$$

Visitas promedio = 2.136 / 95 = 22 visitas anuales por persona

De igual manera, para calcular la demanda potencial se determina el tiempo promedio de uso de la cancha (cuadro N° 18) y de acuerdo a la encuesta aplicada se tiene 1, 2 y 3 horas por visita, estos datos se procesan en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 23**

**PROMEDIO DE TIEMPO EN HORAS**

<b>TIEMPO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PROMEDIO</b>
Una hora	43	1	43
Dos horas	27	2	54
Tres horas	1	3	3
Total	71		100

Fuente: Cuadro N° 18  
Elaboración: Las autoras

Para calcular el promedio se toma la sumatoria de las horas y se divide para la sumatoria de la frecuencia, de la siguiente manera:

$$\text{Horas promedio} = \frac{\sum \text{Horas}}{\sum \text{Frecuencia}}$$

Horas promedio =  $100 / 71 = 1$  hora por visita

Para calcular la demanda potencial, se utiliza la fórmula:

$$D_p = V \times \%V_d \times V_p \times H_p$$

En donde:

$D_p$  = demanda potencial

$V$  = visitas al Centro Recreacional Guayabal (4.368)

$\%V_d$  = porcentaje de visitantes deportivos (26%)

$V_p$  = visitas promedio (22)

$H_p$  = horas promedio (1)

$$D_p = 4.368 \times 26\% \times 22 \times 1$$

$$= 24.985 \text{ horas anuales de arriendo de la cancha}$$

Consecuentemente la demanda potencial de visitas que pueden requerir los servicios de la cancha de mini golf serán 24.985 veces al Centro Recreacional por deporte y de igual manera se convierten en horas ya

que el promedio es de una hora; por lo tanto la demanda potencial de arrendamiento de la cancha de mini golf será de 24.985 horas.

### Cuadro N° 24

#### DEMANDA POTENCIAL DE LA CANCHA DE MINI GOLF

POBLACIÓN ESTUDIO	VISITA DEPORTIVA	VISITAS PROMEDIO	VISITAS ANUALES	PROMEDIO HORAS	DEMANDA POTENCIAL
4368	26%	22	24985	1	24985

FUENTE: Cuadro N° 4 y cálculos  
ELABORACIÓN: Las autoras

#### g.1.3.2. DEMANDA EFECTIVA

Está constituida por todos los usuarios que requieren de la cancha de mini golf; es decir, los visitantes del Centro Recreacional Guayabal que lo hacen por deporte y que manifiestan que realmente requieren que se implemente la cancha de mini golf en un 75% (cuadro N° 15), que estarían dispuestos a contratar la cancha en un 96% (cuadro N° 16). Para el cálculo se utiliza el siguiente modelo matemático:

$$De = Dp \times \%Ac \times \%Dc$$

En donde: De = demanda efectiva

Dp = demanda potencial (24.985 horas)

%Ac = porcentaje de aceptación de la cancha (75%)

%Dc = porcentaje disposición a contratar (96%)

$$De = 24.985 \times 75\% \times 96\%$$

$$= 17.989 \text{ horas anuales}$$

### Cuadro N° 25

#### DEMANDA EFECTIVA

DEMANDA POTENCIAL	CONDICIONES DEL SERVICIO		DEMANDA EFECTIVA
	ACEP. CANCHA	DISP. CONT.	
24985	75%	96%	17989

FUENTE: Cuadro N° 17, 18 y 29  
ELABORACIÓN: Las autoras

#### g.1.3.3. DEMANDA FUTURA

Constituye una predicción o estimación que intenta indicar el nivel de demanda en la utilización de servicios que ofrece el proyecto, al cual debe llegarse de acuerdo a factores como los siguientes:

- El desarrollo que ha experimentado la actividad turística en Catamayo y específicamente en el Centro Recreacional Guayabal.

- El incremento de los visitantes, lo que origina el incremento de la demanda real en servicios deportivos y específicamente de la cancha de mini golf.

Podemos inferir que la proyección es una técnica por la que se propone un plan y sus medios para la ejecución de un proyecto, determinando la cantidad de servicio que los demandantes requieren en un período determinado. En la actualidad se cuenta con varios métodos para la proyección de la demanda en este caso utilizaremos el método de la tendencia lineal

En el presente proyecto se utiliza el método de regresión lineal, por considerar que es el más idóneo, actualizado y exacto en virtud de tener datos históricos para este tipo de actividad; y, se propone la siguiente matriz para el cálculo:

**Cuadro N° 26**

**MATRIZ PARA LA DEMANDA FUTURA**

<b>AÑOS</b>	<b>X</b>	<b>Y</b>	<b>XY</b>	<b>X<sup>2</sup></b>
2008	1	3751	3751	1
2009	2	3915	7830	4
2010	3	4368	13104	9
$\Sigma$	6	12034	24685	14

FUENTE: Administración del Centro Recreacional Guayabal  
ELABORACION: Las autoras

Cálculo del parámetro b:

$$b = \frac{\sum XY - \sum X \sum Y / n}{\sum X^2 - (\sum X)^2 / n}$$

$$= \frac{24.685 - 6 (12.034) / 3}{14 - 6^2 / 3}$$

$$= \frac{24.685 - 2 (12.034)}{14 - 36 / 3}$$

$$= \frac{24.685 - 24.068}{14 - 12} = \frac{617}{2}$$

$$b = 308.5$$

Cálculo del parámetro a:

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

$$= \frac{12.034 - 308.5 (6)}{3}$$

$$= \frac{12.034 - 1.851}{3} = \frac{10.183}{3}$$

$$a = 3.394,33$$

Cálculo de las proyecciones para los diferentes años de vida útil que se requiera en el proyecto, en el presente caso diez años:

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned}\text{Para 2011: } Y &= 3.394,33 + 308,5 (4) \\ &= 3.394,33 + 1.234 \\ &= 4.628\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Para 2012: } Y &= 3.394,33 + 308,5 (5) \\ &= 3.394,33 + 1.542,5 \\ &= 4.937\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Para 2013: } Y &= 3.394,33 + 308,5 (6) \\ &= 3.394,33 + 1.851 \\ &= 5.245\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Para 2014: } Y &= 3.394,33 + 308,5 (7) \\ &= 3.394,33 + 2.159,5 \\ &= 5.554\end{aligned}$$

$$\text{Para 2015: } Y = 3.394,33 + 308,5 (8)$$

$$= 3.394,33 + 2.468$$

$$= 5.862$$

Para 2016:  $Y = 3.394,33 + 308,5 (9)$

$$= 3.394,33 + 2.776,5$$

$$= 6.171$$

Para 2017:  $Y = 3.394,33 + 308,5 (10)$

$$= 3.394,33 + 3.085$$

$$= 6.479$$

Para 2018:  $Y = 3.394,33 + 308,5 (11)$

$$= 3.394,33 + 3.393,5$$

$$= 6.788$$

Para 2019:  $Y = 3.394,33 + 308,5 (12)$

$$= 3.394,33 + 3.702$$

$$= 7.096$$

Para 2020:  $Y = 3.394,33 + 308,5 (13)$

$$= 3.394,33 + 4.010,5$$

$$= 7.405$$

El cálculo de tendencia lineal nos permite saber en el futuro, el crecimiento que tendrá el Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo en número de visitantes, constituyendo la demanda futura, ya que se restan los visitantes que no hacen deporte y se analiza la demanda efectiva de la cancha de mini golf, en el cuadro siguiente.

### Cuadro N° 27

#### DEMANDA PROYECTADA DEL SERVICIO EN HORAS

AÑO	VISITANTES CRG	DEMANDA POTENCIAL				DEMANDA EFECTIVA		
		DEPORTE	VISITAS	HORAS	TOTAL	A. CANCHA	D. CONTR.	TOTAL
2010	4368	26%	22	1	24985	75%	96%	17989
2011	4628	26%	22	1	26472	75%	96%	19060
2012	4937	26%	22	1	28237	75%	96%	20330
2013	5245	26%	22	1	30001	75%	96%	21601
2014	5554	26%	22	1	31766	75%	96%	22872
2015	5862	26%	22	1	33531	75%	96%	24142
2016	6171	26%	22	1	35295	75%	96%	25413
2017	6479	26%	22	1	37060	75%	96%	26683
2018	6788	26%	22	1	38825	75%	96%	27954
2019	7096	26%	22	1	40589	75%	96%	29224
2020	7405	26%	22	1	42354	75%	96%	30495

FUENTE: Cuadros N° 25 y 26  
ELABORACION: Las autoras

#### g.1.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo, carece de una cancha de mini golf integrado, como el que se está proponiendo en el presente estudio, por lo tanto se consideran a los servicios sustitutos, como son los cuatro deportes de Volibol, Basketbol, indorfútbol y natación fundamentalmente y que para clarificar la oferta entendida como la

disposición de los servicios que generará el proyecto, para los visitantes del Centro **no existe**. El 26% de visitantes concurren al Centro Recreacional Guayabal por los deportes, los mismos que en la actualidad se han convertido en juegos tradicionales, por la prestación del servicio de esta actividad para el desarrollo del deporte.

Por ello se hace cada vez más imperiosa la necesidad de la creación de nuevos deportes destinados al fomento del turismo, a través de brindar los servicios deportivos integrales que contemplen los requerimientos como son el bar-cafetería, restaurante, vestidores; que para satisfacción de los visitantes del Centro Recreacional Guayabal, ya los tiene.

Es imprescindible recalcar que por la apertura de las vías de acceso que comunican a Catamayo con el resto de la provincia mediante la carretera Loja - Macará, la fluidez del transporte y por ende de visitantes se incrementará, ya que las bondades turísticas servirán para que las familias lojanas acudan fundamentalmente los fines de semana a disfrutar de una atención de primera.

#### **g.1.5. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN**

El sentido fundamental de la comercialización en el presente proyecto es un intercambio de servicios deportivos, con el fin de satisfacer las necesidades de los usuarios.

#### **g.1.5.1. SERVICIOS A OFRECER**

La cancha de mini golf propone a través del presente proyecto, prestar los servicios orientados a satisfacer la necesidad de deportes alternativos para los visitantes del Centro Recreacional Guayabal, entendiendo como el conjunto de actividades tendientes al sano entretenimiento físico, mental y social; mediante los cuales los individuos disipen el estrés adquirido en las jornadas de trabajo.

Es por tanto, la actividad de la cancha de mini golf, vinculada íntimamente a la prestación de servicios sociales en general y la división interna de tareas y roles que de esta se emanan por medio de prácticas agradables y voluntarias. Es por ello que la cancha de mini golf posibilitará el uso de los siguientes servicios, de manera que constituyan un lugar de distracción y esparcimiento:

- **RECEPCION.-** Será un espacio agradable, amplia con butacas de espera, adornada con cuadros pintorescos de los lugares atractivos

del cantón Catamayo, con plantas nativas ornamentales y con una oficina de registro dotada de un sistema de comunicación automatizado y el personal de recepción será bilingüe, de manera que pueda atender de la forma más apropiada.

- **ESPACIOS VERDES.**- Constituirán aquellas zonas cubiertas de árboles (guayabos) y plantas ornamentales encargadas de purificar el aire, proporcionar sombra y brindar un lugar donde las personas puedan descansar y relajarse, además que se cubrirá con una capa de césped.
  
- **CANCHA DE MINI GOLF.**- Se destinará un área para la práctica del deporte de mini golf, con la implantación de una cancha con diez hoyos de mini golf y diferentes grados de dificultad cada uno, que permitirá atender a los visitantes al Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo.

### **Gráfico N° 18**

#### **PRESENTACIÓN DEL LOGOTIPO**



Fuente y elaboración: Las autoras

### **g.1.7.2. PRECIOS DEL SERVICIO**

No existe competencia para el servicio de la cancha de mini golf en Catamayo, de los locales deportivos existentes solamente ofrecen deportes tradicionales principalmente ofrecen a diferentes precios, en el proyecto se consideran como precios del servicio a la atención de alquiler por hora de la cancha de mini golf. El Centro de Recreación Guayabal tendrá las siguientes tarifas por servicio:

ALQUILER DE CANCHA: 1 hora           \$ 2.00

A simple vista se puede observar que estos precios son asequibles para los usuarios, que pueden ser aceptados por los visitantes, ya que de la información obtenida en la encuesta (cuadro 22) se determina su predisposición, tal como se demuestra a continuación.

**Cuadro N° 28**

#### **PROMEDIO DEL PRECIO POR HORA DE ALQUILER**

<b>DISPONIBLE</b>	<b>PUNTO MEDIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>TOTAL</b>
-------------------	--------------------	-------------------	--------------

\$ 1.00 a \$ 1.50	\$ 1.25	14	17,50
\$ 1.51 a \$ 2.00	\$ 1.75	16	28,00
\$ 2.01 a \$ 2.50	\$ 2.25	32	72,00
\$ 2.51 a \$ 3.00	\$ 2.75	9	24,75
Total		71	142,25

Fuente: Cuadro N° 21  
Elaboración: Las autoras

$$\text{PRECIO PROMEDIO} = \frac{\sum \text{TOTAL}}{\sum \text{FRECUENCIA}}$$

$$\text{PRECIO PROMEDIO} = 142,25 / 71 = 2,00$$

Además, se tiene que tener presente que los servicios serán de primera, orientándose el proyecto a acaparar a los visitantes que requieren de un verdadero confort para el descanso y recreación, convirtiéndose un verdadero centro turístico de Catamayo.

### **g.1.7.3. LA PLAZA**

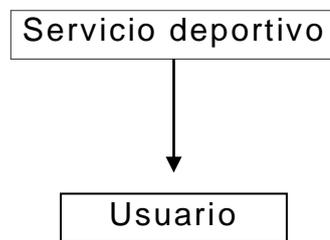
La plaza tiene que analizar el canal de comercialización, en los cuales los servicios estarán dirigidos hacia el mercado conformado por los visitantes al Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo.

**OBJETIVO:** Implementar un sistema eminentemente excelente de comercialización, esto con el fin de inducirnos en el mundo de la competencia, llegando a atraer el interés de los usuarios.

ESTRATEGIAS: Es necesario planificar las formas de ofrecer el servicio hasta el usuario final, esto es oferente y los demandantes; y, la manera más efectiva será la siguiente:

**Gráfico N° 19**

**CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE LA CANCHA DE MINI GOLF**



	<i>f</i>	PORCENTAJE
<i>DISTRIBUCIÓN</i>		
LOJA	10	100
OTRO	0	0
<b>g.1.5.4. PUBLICIDAD</b>	10	100
<b>TOTAL</b>		

Es la información que se imparte a través de los diferentes medios, dando a conocer las características, beneficios, ventajas del servicio, de manera que se haga conocer de una forma indirecta el servicio que se oferta.

OBJETIVO: La promoción se ha concentrado en un instrumento fundamental para vender, y ello requiere inversión; se trata de llevar el servicio a los futuros clientes con el propósito de comercializarlos, a fin de lograr su preferencia por los servicios nuevos puestos en el mercado.

**ESTRATEGIAS:**

- Se tiene que disponer del servicio de la cancha de mini golf, hacia una efectiva publicidad, dando a conocer las características, beneficios y ventajas del servicio.
- Repetir con frecuencia los mensajes publicitarios de la cancha de mini golf, a través de la radio Boquerón y Súper Láser, en televisión Ecotel en los horarios estelares y por la prensa escrita Diario La Hora.

Para el uso de la radio tenemos el costo es en minutos por el valor de \$ 1.20 y se pasarán las cuñas en los noticieros de la mañana y del medio día, con la utilización de 1.000 minutos en el año.

La televisión tiene un costo de \$ 2.50 cada segundo por pasar un spot publicitario y se utilizará 520 segundos en un año.

El periódico tiene un costo de \$ 40.00 el octavo de página y se publicará 52 veces en el año.



## **g.2. ESTUDIO TÉCNICO**

Es el procedimiento técnico utilizado, para mediante una determinada función disponer la prestación de los servicios del Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo.

En el planteamiento de un proyecto de inversión de esta naturaleza siempre es necesario considerar los aspectos técnicos que hacen posible la prestación del servicio. Al analizar se busca encontrar el funcionamiento óptimo que maximice los recursos disponibles, para ofrecer los servicios. Estos acondicionamientos y requerimientos pueden ser de tipo material, humano, económico; para ofrecer los servicios y que se puedan disponer adecuadamente cuando se los requiera.

### **g.2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO**

#### **g.2.1.1. CAPACIDAD INSTALADA**

Al hacer referencia al tamaño del proyecto, se prioriza su capacidad para la prestación del servicio de conformidad a la demanda proyectada que para el último año de vida útil del proyecto será de 30.495 horas de alquiler de la cancha de mini golf que requerirán el servicio los visitantes

al Centro Recreacional Guayabal y si consideramos que en esta actividad se destinan todos los días del año (365 días), se tiene que se debería atender 240 horas diarias de alquiler de cancha; y, esto representa que aproximadamente se requieren 10 hoyos atendiendo las 24 horas.

Para la implantación del presente proyecto se dispondrá de un terreno de 1.000 metros cuadrados y el área para la construcción de la cancha 800 metros cuadrados y un edificio de la recepción de 50 metros cuadrados, que contará en donde se ubicarán los servicios sanitarios y baños.

Para los cálculos económicos de la capacidad teórica o instalada se toma como referente la cancha de mini golf que tendrá una capacidad máxima para alquilar 240 horas diarias; esto quiere decir que existirán 10 rutinas (hoyos) de mini golf con los diferentes niveles de dificultad y por las 24 horas; que es el ciento por ciento de la capacidad instalada de la cancha de mini golf, con lo que se podrá atender 87.600 horas al año.

Cálculo de la capacidad instalada:

10 hoyos (rutinas o pistas) que se alquilan por una hora de juego.

10 hoyos x 24 horas/día = 240 horas diarias de alquiler de cancha.

240 horas x 365 días/año = 87.600 horas al año

### Cuadro N° 29

#### CAPACIDAD INSTALADA DE LA CANCHA

SERVICIO	RENDIMIENTO	HORAS	CAPACIDAD INSTALADA	
			DIARIA	ANUAL
Cancha de Mini Golf	10 clientes/Hora	24	240 horas	87.600 horas

FUENTE: Diseño de la cancha de mini golf  
ELABORACION: Las autoras

#### g.2.1.2. CAPACIDAD UTILIZADA

La selección de la capacidad utilizada de la cancha, se la efectúa tomando en consideración los siguientes factores:

- El rendimiento por hora de la cancha para los diferentes visitantes durante la vida útil del proyecto.
- La capacidad de la cancha, con la utilización de una adecuada estructura, de atención estándar correspondiente a cinco clientes.

#### Análisis de factores críticos:

Prestación del servicio de una unidad estándar

- Capacidad de servicio al 100%: 10 clientes/hora
- Porcentaje de utilización de la capacidad instalada total, en función del tiempo:

Se trabajará en un período diario de 8 horas de 08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00: entonces se atenderán 29.200 horas/año.

Porcentaje de cobertura de la demanda insatisfecha (%CDI)

$$\%CDI = \frac{29.200 \text{ horas/año}}{30.495 \text{ horas/año}} \times 100 = 95,75\%$$

Porcentaje de cobertura de capacidad instalada (%CI)

$$\%CDIE = \frac{29.200 \text{ horas/año}}{87.600 \text{ horas/año}} \times 100 = 33,33\%$$

En consecuencia la prestación de servicios propuesta, limitada por el rendimiento real de la cancha de mini golf es normal, entonces se justifica el empleo de técnicas expuestas en la ingeniería del proyecto, a la capacidad utilizada, en donde se establece que se requiere atender 29.200 horas, satisfaciendo al 95.75% de demandantes y utilizando el 33.33% de la capacidad instalada. En caso que esto ocurriese existiría la posibilidad de implementar la empresa y para incrementar la productividad se sobreentiende que se utilizará las canchas en más tiempo en diferentes turnos, estos estudios se los efectuará en forma paralela a la operación del proyecto.

**Cuadro N° 30****CAPACIDAD UTILIZADA DE LA CANCHA**

AÑOS	DEMANDA	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA		
			CLIENT.	DEMANDA	C. INST.
Primero – décimo	30.495	87.600	29.200	95.75%	33.33%

FUENTE: Cuadro N° 27 y 29  
ELABORACION: Las autoras

**g.2.2. LOCALIZACIÓN DE LA CANCHA**

La localización de un proyecto es una decisión importante que sirve a largo plazo e influye directamente en la rentabilidad del mismo. Por lo que requiere del análisis de factores que más comúnmente inciden en su implementación. El estudio de la localización está enfocado en buscar el lugar geográfico donde la cancha de mini golf se ubicará, para ello el lugar deberá disponer de todos los servicios básicos como son agua potable, energía eléctrica, telefonía y alcantarillado; indispensables para que permitan el buen funcionamiento de las actividades de la cancha de mini golf con las mejores ventajas que brinda el Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo.

En función de los requerimientos que manifiestan los visitantes encuestados que visitan al Centro Recreacional Guayabal de Catamayo, se necesita un terreno amplio que permita implementar las diferentes

secciones de la cancha de mini golf, que se encuentran ya señaladas en la distribución física en planta. Considerando los factores expuestos, la propuesta es que el proyecto en forma macro, estará ubicado en el Centro Recreacional Guayabal, del cantón Catamayo, en la provincia de Loja y en el sur del Ecuador. Y en forma micro se ubicará en el fondo del Centro Recreacional Guayabal, ya que hay disponibilidad de un terreno municipal que se puede gestionar para fomentar este tipo de actividad que redundará en el desarrollo del Centro Recreacional; y, además cumple con los requerimientos, como el de encontrarse junto a las canchas deportivas y contar con los servicios básicos (agua potable, energía eléctrica, telefonía,) para su implementación.

Los motivos que obligan a ubicarse en este lugar, es porque se requiere la facilidad de afluencia de usuarios, así como se requiere que las personas circulen por los lugares más cercanos a las canchas. El local debe ser propio para poder proyectar el edificio con las características especiales que debe cumplir a fin de que los beneficiarios encuentren un buen ambiente de disipación.

## Gráfico N° 20

### LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



La cancha de mini golf estará ubicada en el cantón Catamayo en la vía que conduce hacia la costa en la rivera del río Guayabal.



En el Centro Recreacional Eliseo Arias Carrión "Guayabal", lugar turístico construido por PREDESUR y en la actualidad se encuentra administrado por el I. Municipio del cantón Catamayo.



En el interior del Centro Recreacional Guayabal existen las canchas deportivas y amplios espacios verdes, para la visita de los turistas en forma general y en particular de los deportistas.



La cancha de mini golf se ubicará específicamente junto a las piscinas, en este amplio espacio verde, que será optimizado para esta actividad deportiva.



La cancha contará con cinco niveles de dificultad para que los deportistas puedan tener mayores opciones para distraerse sanamente.



Como se puede apreciar se utilizará materiales en lo posible tradicionales de la zona: ladrillo y amalgaza de concreto, los pisos serán de ladrillo decorativo y la cancha tendrá césped natural y todo el complejo tendrá cerramiento de malla metálica.

### **g.2.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

#### **g.2.3.1. LOS SERVICIOS Y CARACTERÍSTICAS**

El local de la cancha de mini golf del Centro Recreacional Guayabal, se encontrará en el fondo del terreno, el cual se identificará con un rótulo grande en madera iluminado con reflectores, en donde se pueda apreciar su estilo colonial y artístico que armonice con el entorno. El sistema patentado permite que el campo sea fijo, soporta todas las condiciones climáticas, no sufre el efecto de la corrosión y sobre todo, tienen un aspecto encantador que resultará muy atractivo; el juego en si consiste en embocar una pelota de golf en un hoyo de tamaño regular utilizando sólo uno de los 15 palos de golf (putter).

Las superficies de las pistas permiten recrear el comportamiento de un césped convencional de golf muy bien mantenido pero de menores dimensiones. Se pueden agregar mayores desafíos a las pistas con la inclusión de obstáculos o mediante la inclusión de pendientes refinadas, elementos ondulados o ligeras colinas de tierra.

El Centro Recreacional Guayabal cuenta con un amplio parqueadero, en las vías de acceso, así como el entorno deportivo y de área verde con

grandes espacios; en donde se pretende implementar la cancha de mini golf, la misma que se ordenará de la siguiente manera:

**RECEPCIÓN.-** Se ubicará en la entrada principal, que permita la información inmediata a los visitantes y autorizará el uso de los servicios que ofrece la cancha de mini golf, luego de realizar el registro y custodio de pertenencias especiales. Contará con un juego de muebles de sala para el descanso de los usuarios, con un televisor de 50 pulgadas con vista a los servicios complementarios, los pisos serán de cerámica permitiendo una limpieza ágil y oportuna. La entrada tendrá una cubierta que permita a los visitantes una placentera bienvenida.

**ÁREAS VERDES.-** Es un lugar de reposo para tomar el sol en el césped o descansar bajo la sombra de los árboles de guayaba utilizando las hamacas tejidas en hilo chillo, elaboradas en Quilangua para dar un toque de tradicional.

**CANCHA MINI GOLF.-** Área dedicada al deporte con piso de pavimento debidamente señalizado para cada nivel de dificultad, en sus dos lados con demarcados con bordillos de concreto y el piso al natural con césped aprovechando el desnivel del terreno.

**Gráfico N° 21****SERVICIOS DE LA CANCHA DE MINI GOLF****g.2.3.2. PROCESO DE LOS SERVICIOS**

La adecuación de la cancha de mini golf, presupone una serie de procesos que se pueden simplificar de la siguiente manera:

**CANCHA DE MINI GOLF.-** Recepción del cliente que son de los visitantes al Centro Recreacional Guayabal y se le presentan los servicios que se ofrecen, el usuario acepta la prestación del servicio de la cancha de mini golf, se registran los datos personales y se realiza el pago por el uso de la cancha y el cliente espera el turno de la cancha y se le entrega los implementos deportivos, el cliente luego de realizar el deporte de mini golf anuncia su retiro y se le entrega la factura por los servicios prestados.

Gráfico N° 22

## DIAGRAMA DE RECORRIDO DEL SERVICIO DE LA CANCHA

N°	ACTIVIDADES	O	→	■	D	▼
1	Recepción del cliente					
2	Presentación del servicio					
3	Usuario acepta la prestación					
4	Registro de datos personales					
5	Se realiza el pago					
6	Cliente espera el turno de cancha					
7	Entrega de implementos deportivos					
8	Cliente avisa su retiro					
9	Entrega de factura por servicios					
TOTAL		2	2	3	1	1
SIMBOLOGÍA:						
O	Operación	→	Traslado	■	Inspección	
D	Demora	▼	Archivo			

FUENTE Y ELABORACIÓN: Las autoras

**g.2.3.3. DISTRIBUCIÓN DEL EQUIPAMIENTO**

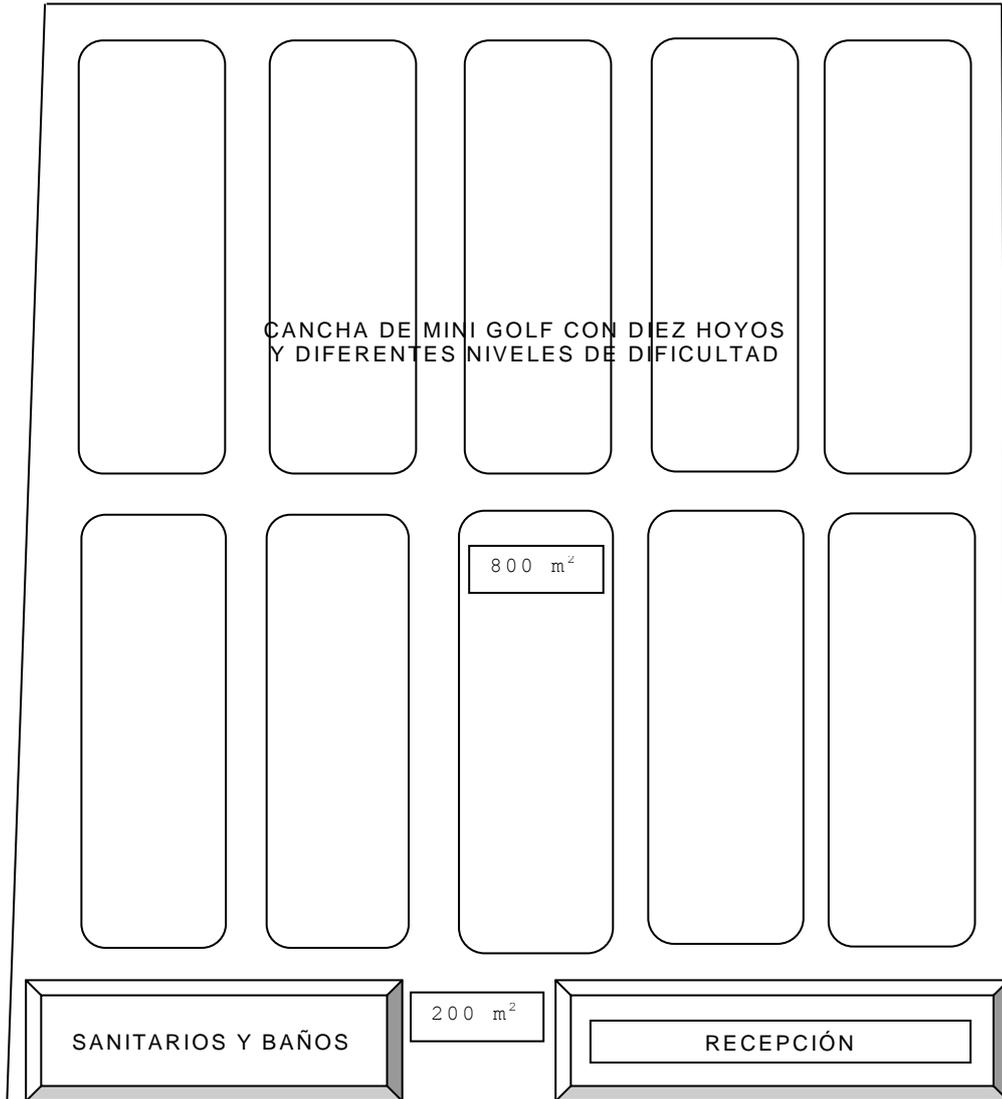
La distribución física de la cancha de mini golf, tendrá un terreno 1.000 metros cuadrados, en donde se construirá la cancha que tendrá 800 metros cuadrados, quedando 200 metros cuadrados de áreas verdes y su distribución física se la planifica tomando en cuenta normas técnicas establecidas según profesionales en obras civiles.

ÁREA DE LA CANCHA.- El área deportiva tendrá 800 metros cuadrados de circuitos para el mini golf con diferentes niveles de dificultad, en cuyo terreno se requiere hacer los diez hoyos con los recorridos, y las guías de bordillos

de ladrillo u hormigón, consecuentemente se puede atender a diez clientes en una hora.

**ÁREAS VERDES Y RECEPCIÓN.-** La diferencia del área de construcción con el área del terreno; es decir, los 200 metros cuadrados se asignarán para la adecuación de jardines y parterres que a más de brindar un embellecimiento agradable del entorno de la cancha, se constituirán en contribución del cuidado ecológico y del ambiente. De los cuales 30 metros cuadrados serán destinados para la recepción incluyendo los baños y sanitarios.

**Gráfico N° 23**  
**DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN PLANTA**



**PARQUE RECREACIONAL GUAYABAL**

#### **g.2.3.4. REQUERIMIENTOS TÉCNICOS**

Los requerimientos del equipo y mobiliario se describen a continuación, teniendo en cuenta cada sección:

##### **RECEPCIÓN**

Un televisor de 50 pulgadas, marca SONY.

Una caja registradora.

Una silla giratoria.

Un archivador.

Dos cuadros de paisajes turísticos.

Cinco macetas con porta y plantas ornamentales.

Una computadora HP todo en uno.

Una impresora CANON MP250.

15 (juegos) palos y bolas de golf (putters)

**MANO DE OBRA.-** Los recursos humanos acorde para la prestación de los servicios de la cancha de mini golf son: mano de obra directa 1 trabajador y agrónomo que se encargará del manipuleo técnico del equipo y maquinaria para mantenimiento y cuidado de la cancha. Mano de obra indirecta se requiere de un administrador y personal administrativo como son: un recepcionista y una contadora.

### **g.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

#### **g.3.1. ORGANIZACIÓN**

Una organización es un conjunto estructurado de personas que interactúan para lograr objetivos comunes. El elemento clave son las personas y los elementos de trabajo, es decir los recursos. La empresa debe estar organizada de tal manera que las actividades se realicen con holgura, con funciones y responsabilidades bien definidas, y a la vez no debe existir una excesiva carga de personal.

#### **g.3.2. PRINCIPIOS ORGANIZATIVOS**

La cancha de mini golf considera como los principios de la organización, para el presente proyecto a los siguientes:

- Separación de las funciones de la cancha de mini golf, tal como la prestación de servicios del Centro Recreacional Guayabal para el funcionamiento en el mercado interno, compra de insumos, ensayos, investigaciones y perfeccionamiento, contabilidad y finanzas.
- Establecer las subdivisiones lógicas en la línea de trabajo. Generalmente se grafica en los organigramas.

- Especificación de cada tarea en todos los niveles, lo cual facilita asumir las responsabilidades.
- Delegación apropiada y adecuada de la autoridad y responsabilidad de cada miembro.

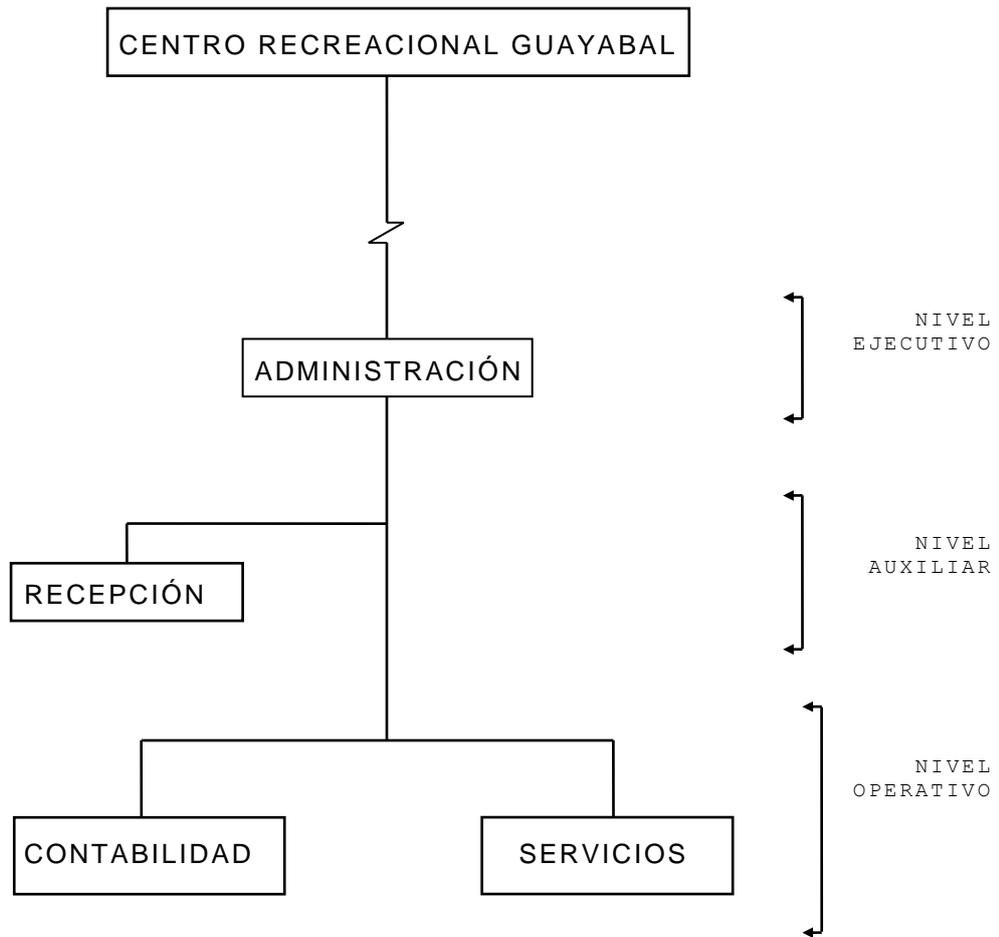
### **g.3.3. DISEÑO DE LA ORGANIZACIÓN**

Se diseña con la finalidad de dividir el trabajo dentro de la organización lo cual se asegura estableciendo la responsabilidad de cada cargo y el nivel de autoridad en la toma de decisiones.

Se parte conociendo el mercado y la carga de prestación de servicios de la cancha de mini golf, luego se establece el número de personas que trabajarán y cuáles serán sus funciones. El tipo de entidad jurídica que se adopte dependerá del tamaño de la inversión y de la capacidad de gestión y organización de sus impulsores.

A continuación se propone el modelo de organización para el tipo de entidad jurídica seleccionado, sin embargo es importante saber que los organigramas son solamente esquemas referenciales y determinan la funcionalidad de la organización.

**Gráfico N° 24**  
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**  
**CANCHA MINI GOLF – CATAMAYO EURL**

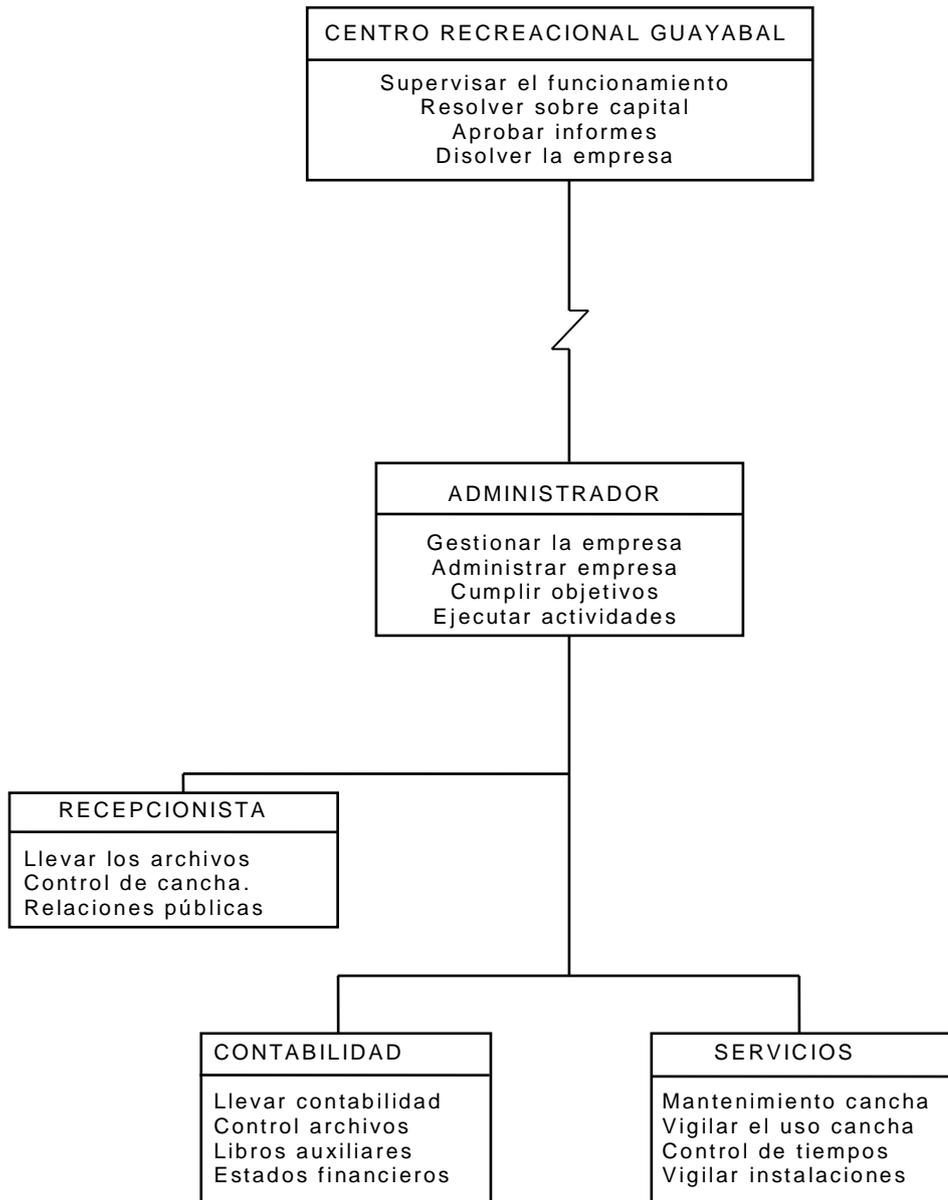


**LEYENDA**

- Línea de mando —————
- Línea temporal ..... (dotted line)
- Asesoría ———— [ ] (line with a box)
- Dependencia ———— [ ] (line with a box below)

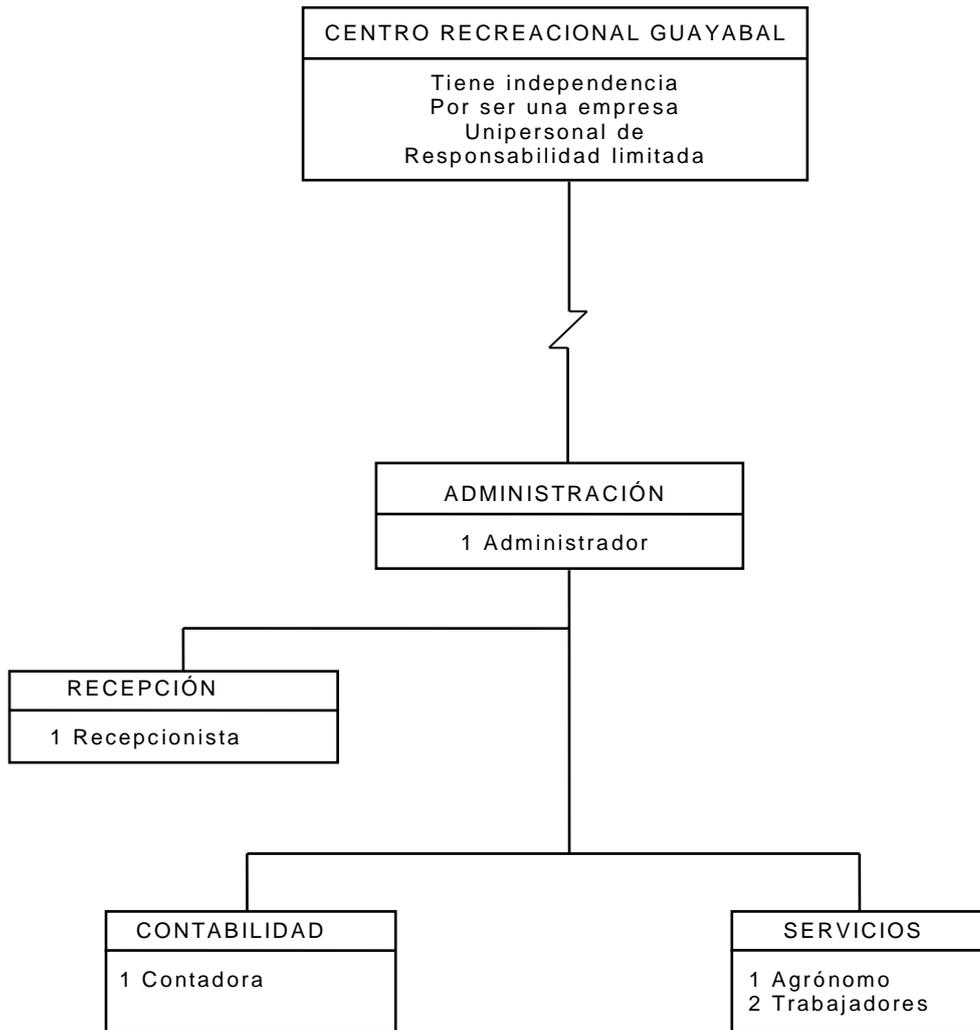
FUENTE: Manual de funciones  
 ELABORACIÓN: Las Autoras

**Gráfico N° 25**  
**ORGANIGRAMA FUNCIONAL**  
**CANCHA MINI GOLF – CATAMAYO EURL**



FUENTE: Manual de funciones  
ELABORACION: Las Autoras

**Gráfico N° 26**  
**ORGANIGRAMA POSICIONAL**  
**CANCHA MINI GOLF – CATAMAYO EURL**



FUENTE: Manual de funciones  
ELABORACION: Las Autoras

### **g.3.4. ORGANIZACIÓN LEGAL**

Desde el punto de vista legal las personas naturales pueden constituirse en personas jurídicas para que en forma conjunta se responsabilicen de algo. Las organizaciones pueden ser: en nombre colectivo, en comandita simple y dividida por acciones, responsabilidad limitada, compañía anónima y compañía de economía mixta; en el presente proyecto se ha seleccionado la sociedad de responsabilidad limitada. Estas formas responden a objetivos legales y/o mercantiles y tienen que ver con la legislación vigente sobre los derechos y obligaciones del responsable y de este para los terceros.

Para seleccionar la forma de organización empresarial se tomó en consideración los siguientes factores: características de los usuarios, necesidades técnico-operativas de la actividad, estímulos y restricciones impuestas al tipo de actividad, entorno sociopolítico, políticas del sector y beneficios de la Ley de Compañías.

#### **g.3.4.1. CONSTITUCIÓN**

Una empresa constituida dentro del marco legal vigente debe contar con los siguientes documentos:

1. Minuta de constitución de la empresa autorizado por un abogado colegiado.
2. Escritura pública registrada ante notario.
3. Inscripción en el Registro Mercantil de la ciudad de Loja.
4. Registro Único de Contribuyentes (RUC) a nombre de la empresa.
5. Registro Unificado de la empresa correspondiente al Ministerio de Turismo.
6. Autorización para la emisión de comprobantes de pago.

#### **g.3.4.2. REQUISITOS**

Generalmente para lograr la constitución de la empresa los requisitos son los siguientes:

1. Para empresa de responsabilidad limitada, tres fotocopias del nombramiento del titular de la empresa.
2. Una fotocopia de cédula de identidad del cónyuge.
3. Indicar el monto del capital social; el aporte que puede ser en bienes o en efectivo. Cuando se aporta bienes a través de una Declaración Jurada se debe detallar datos técnicos, marca, color,

número de serie u otro detalle y atribuirles un valor en moneda nacional. Si el aporte es en efectivo, después de obtener la Minuta de Constitución se hace el depósito en un banco a nombre de la empresa; luego se presenta el certificado de depósito respectivo.

4. Se debe indicar el nombre que se le quiere asignar a la empresa, verificando previamente en los registros públicos que no exista otra institución con el mismo nombre. Cancha de mini golf – Catamayo EURL.
5. El domicilio de la empresa será en el cantón Catamayo en la salida hacia la vía a la costa Loja-Machala, en el Centro Recreacional Guayabal.
6. Las actividades que desarrollará la empresa son las de prestación de servicios deportivos y comercialización de la cancha de mini golf.
7. Finalmente, se debe adjuntar el nombre y el número del RUC de la imprenta donde se elaborará los comprobantes de pago.
8. La minuta debe estar firmada por el responsable y también la firma del cónyuge.

9. La autorización del abogado (firma, sello y N° de colegiatura).
10. Si se actúa con representante, debe anexarse el poder mediante carta notarial.

#### **g.3.4.3. CONTENIDO DE LA MINUTA**

La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

1. **GENERALES DE LEY.-** Nombre completo del responsable, nacionalidad, estado civil, número de cédula de identidad y domicilio. En caso de ser casado, nombrar las generales de ley del cónyuge, el mismo que interviene en la minuta.
2. **ESTATUTO DE LA SOCIEDAD.-** Debe constar la siguiente información:
  - A. Denominación, objetivo social, duración y domicilio.
  - B. Capital social y acciones o participaciones
    - Valor total del capital social.
    - Participaciones pagadas.

C. ORGANOS DE LA SOCIEDAD.- Si se trata de una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada existe solamente desde el nivel ejecutivo hacia los demás niveles.

D. Adicionalmente, en el estatuto debe quedar claramente definido las relaciones, los procedimientos y motivos para modificar el estatuto, la preparación del balance general y distribución de utilidades, la separación y exclusión de personal, disolución y liquidación de la Sociedad, finalmente las disposiciones transitorias.

#### PASOS PARA INICIAR LA CONSTITUCIÓN

1. Presentar el proyecto de inversión de la empresa.
2. Reunión de postulante a la sociedad.
3. Definir objetivos y actividades principales de la empresa, fijar el domicilio legal, local, otros.
4. Definir el monto del capital social (si es en efectivo o en bienes), el banco donde será depositado.
5. Levantar acta de constitución de la empresa, firman los esposos si el responsable es casado.
6. Iniciar trámites correspondientes ante Notario, Registros Públicos, Dirección de Turismo, otros.

### **g.3.5. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

La gestión es importante porque de ella dependerá el éxito del negocio, y debe estar a cargo de una persona creativa con capacidad de liderazgo y toma de decisiones. La gestión es el liderazgo en la conducción planificada y eficiente de la empresa. Los siguientes elementos son fundamentales para una buena gestión:

#### **g.3.5.1. NIVELES ADMINISTRATIVOS**

La empresa, tendrá la siguiente estructura administrativa: Nivel Ejecutivo, Nivel Auxiliar y Nivel Operativo.

**NIVEL EJECUTIVO.-** Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento. Está representado por el Administrador, el mismo que es el responsable de la empresa.

**NIVEL AUXILIAR.-** El nivel auxiliar ayuda a los demás niveles administrativos en forma oportuna y eficiente. El grado de autoridad es mínimo, así como también su responsabilidad, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operativo, a ejecutar actividades administrativas de rutina.

Este nivel está conformado por la recepcionista, mismo que estará encargada de realizar todos los movimientos de ventas de la empresa y entregar los informes cuando estos sean requeridos y a la vez como secretaria colaborará con todos los niveles de la compañía.

**NIVEL OPERATIVO.-** El nivel operativo es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es el ejecutor material de las órdenes impartidas por los organismos legislativo y ejecutivo. Dentro del nivel operativo tenemos los departamentos de Contabilidad y de servicios.

### **g.3.5.2. MANUAL DE FUNCIONES**

Es la versión detallada por escrito de la organización formal a través de la descripción de los objetivos, autoridad y responsabilidad de los distintos puestos de trabajo que componen su estructura.

**CÓDIGO: 01**

**PUESTO: ADMINISTRADOR**

**NATURALEZA DEL PUESTO.-** Planificar, organizar y poner en ejecución los objetivos y políticas de la empresa

## FUNCIONES PRINCIPALES

- Representar judicial y extrajudicialmente a la compañía.
- Velar por el buen desenvolvimiento de la empresa.
- Resolver todos los actos relativos a la administración general y de personal.
- Delegar bajo su responsabilidad funciones específicas en otros funcionarios de la empresa.
- Dar el aval para cursos de capacitación para el personal de la empresa.
- Realizar la legalización de los cheques.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones estatutarias y reglamentarias.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE.- Responsabilidad por el buen funcionamiento de la empresa.

## REQUISITOS MÍNIMOS

- Propietario de la empresa.
- Cursos afines.

## COMPETENCIAS DESEABLES

Destrezas para la negociación

Flexibilidad mental de criterios

Perspectiva estratégica

Tolerancia a la presión

**BANDA SALARIAL MÁS HABITUAL**

Entre \$ 500.00 a \$ 1,000.00 por mes.

**HORARIO DE TRABAJO**

08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00

**CÓDIGO: 02**

**PUESTO: RECEPCIONISTA**

**NATURALEZA DEL PUESTO.-** Estar en contacto directo con el Administrador y los clientes de la empresa.

**FUNCIONES PRINCIPALES**

- Dar fe de los actos al Administrador.
- Organizar citas y reuniones.
- Redactar actas y resoluciones de la Administración.
- Mantener bajo su responsabilidad los libros de actas.

- Atender al público que requiera información.
- Llevar el archivo general.
- Realizar el alquiler de la cancha

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE.- Responsabilidad por el buen funcionamiento de la recepción y cuidado de la documentación de la empresa.

#### FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS PREFERIBLES

- Título de Bachiller.
- Cursos de Relaciones Humanas
- Dominio de computación

#### BANDA SALARIAL MÁS HABITUAL

Entre \$ 280.00 a \$ 300.00 por mes.

#### HORARIO DE TRABAJO

08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00

**CÓDIGO: 03**

**PUESTO: CONTADORA**

NATURALEZA DEL PUESTO.- Gestionar y supervisar los recursos económicos y financieros de la empresa para poder trabajar con las mejores condiciones de costo, liquidez, rentabilidad y seguridad.

Desarrollar y supervisar los procedimientos operativos y administrativos, ya que no existe un Director.

#### FUNCIONES PRINCIPALES

- Asesorar en asuntos financieros contables al Administrador de la empresa.
- Responder por el manejo correcto, confiable y confidente de libros y auxiliares.
- Organizar debidamente para la clasificación y codificación de las cuentas contables.
- Elaborar el rol de pagos en sujeción a las disposiciones legales para las remuneraciones correctas a los empleados y trabajadores.
- Llevar el control adecuado del uso de vacaciones de empleados.
- Llenar y enviar oportunamente las planillas de aportaciones personales y patronales al IESS, fondos de reserva y otros.
- Informar con oportunidad sobre presupuestos, saldos de cuenta y estados financieros.

**FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS PREFERIBLES**

- Título en Contabilidad y Auditoría.
- Conocimientos de contabilidad, legislación mercantil y fiscal, análisis de inversiones, mercados de capitales.

**BANDA SALARIAL MÁS HABITUAL**

Entre \$ 280.00 a \$ 450.00 por mes.

**HORARIO DE TRABAJO**

08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00

**CÓDIGO: 04**

**PUESTO: AGRÓNOMO**

**NATURALEZA DEL PUESTO.-** Planificar, dirigir y coordinar las actividades de canchas de mini golf, diseñando planes a corto, medio y largo plazo. Gestionar los recursos disponibles, determinando los procedimientos y niveles de calidad para garantizar el cuidado de la cancha.

**FUNCIONES PRINCIPALES**

- Realizar los contactos con los medios de comunicación.
- Velar sobre el mantenimiento y arreglo de la cancha de mini golf
- Realizar convenios cuando el caso lo requiere.
- Elaborar y dirigir los planes de control de las canchas, la política de compras y logística de materias primas.
- Cooperar con el Administrador para adaptar las canchas a las necesidades del cliente.
- Planificar el uso de las canchas, según las especificaciones de materiales, procesos, plazos, instalaciones.
- Coordinar y supervisar el diseño, construcción y montaje de las nuevas instalaciones.

#### FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS PREFERIBLES

Titulo en Ingeniería Agronómica.

Estudios de especialización sobre césped.

#### BANDA SALARIAL MÁS HABITUAL

Entre \$ 300.00 a \$ 360.00 por mes.

#### HORARIO DE TRABAJO

08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00

**CÓDIGO: 05**

**PUESTO: TRABAJADOR**

**NATURALEZA DEL PUESTO.-** Ejecutar las labores de mantenimiento y limpieza de la cancha.

#### **FUNCIONES PRINCIPALES**

- Colaborar con las labores de mantenimiento, realizar las actividades de limpieza.
- Cumplir con las órdenes dadas por el Agrónomo.
- Operar los equipos bajo su cargo.
- Evitar el desperdicio de materiales.

#### **FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS PREFERIBLES**

Título de bachiller.

Curso de adiestramiento en el manejo de equipo.

#### **BANDA SALARIAL MÁS HABITUAL**

Entre \$ 240.00 a \$ 250.00 por mes.

#### **HORARIO DE TRABAJO**

08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00

#### **g.4. ESTUDIO FINANCIERO**

##### **g.4.1. INVERSIONES**

En todo estudio es importante la asignación de recursos ya sean estos propios o de terceros, a efectos de financiar la compra de bienes de capital, buscando que la puesta en funcionamiento de la empresa permita la obtención de rendimientos futuros.

En todo proyecto se considera las tres clases de inversiones, a saber: el activo fijo que tiene su origen en el período de montaje, el activo diferido que es utilizado en el proceso de investigación y el activo corriente o capital de trabajo que se efectiviza en el período operacional de la empresa.

**Activos fijos.-** Constituyen las compras que se requieren en bienes de capital necesarios para la implantación del proyecto y se distribuyen en:

**TERRENO.-** Considerando que la cancha se ubicará en un terreno municipal se puede lograr la resolución del Cabildo para que se venda este a un precio bajo, sin embargo para efectos de cálculo se toma el precio por metro cuadrado a 15.00 dólares ya que se encuentra en el

Centro Recreacional Guayabal y es plano con una ligera inclinación del 1% y de acuerdo a la información proporcionada en la oficina de Avalúos y Catastros del Ilustre Municipio del Cantón Catamayo. Por este concepto se gastarán \$ 15,000.00.

### Cuadro N° 31

#### INVERSIÓN DEL TERRENO

N°	DETALLE	CANTIDAD	V. UNIT.	TOTAL
01	Terreno Municipal	1000	\$ 15,00	\$ 15.000,00
TOTAL				\$ 15.000,00

FUENTE: I. Municipio de Catamayo  
ELABORACIÓN: Las autoras

CONSTRUCCIONES.- Las construcciones que se necesitan realizar son: cerramiento del terreno en una longitud de 200 metros con ladrillos y plintos cada tres metros, vías de acceso con adoquines 40 metros, la cancha de hormigón simple con base de piedra, los pisos de césped natural y bordillos en diferentes colores cuya área es de 800 metros cuadrados

Los costos incluyen las respectivas instalaciones de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono y las obras de infraestructura como los alcantarillados.

**Cuadro N° 32****INVERSIONES DE LAS CONSTRUCCIONES**

<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
01	Cerramiento	200	\$ 50,00	\$ 10.000,00
04	Recepción y sanitarios	30	\$ 120,00	\$ 3.600,00
05	Cancha deportiva	800	\$ 50,00	\$ 40.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 53.600,00</b>

FUENTE: Ingeniero Civil y Cámara de la construcción  
 ELABORACIÓN: Las autoras

EQUIPOS.- que servirá para el desarrollo de todas las actividades programadas en la cancha deportiva, los mismos que serán adquiridos en el país haciendo uso de las exoneraciones legales establecidas; y, serán puestos e instaladas en el sitio, y se clasifican en equipos de oficina e informáticos por depreciación.

**Cuadro N° 33****INVERSIÓN EN EQUIPO DE OFICINA**

<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
01	Reflector giratorio	1	\$ 150,00	\$ 150,00
02	Teléfono	1	\$ 50,00	\$ 50,00
03	Televisor LED 50"	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
05	Equipo de sonido	1	\$ 540,00	\$ 540,00
06	Ventiladores	4	\$ 200,00	\$ 800,00
07	Proyector de videos	1	\$ 120,00	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.760,00</b>

FUENTE: Almacenes de la ciudad de Loja  
 ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro N° 34****INVERSIÓN EN EQUIPOS INFORMÁTICOS**

N°	DETALLE	CANTIDAD	V. UNIT.	TOTAL
01	Computadora	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
02	Impresora	1	\$ 130,00	\$ 130,00
TOTAL				\$ 1.330,00

FUENTE: Excel net  
ELABORACIÓN: Las autoras

MUEBLES Y ENSERES en este rubro se incluyen los muebles, enseres, menaje y vajilla; requeridos para el funcionamiento adecuado, por este concepto se gastarán \$ 18,324.00.

**Cuadro N° 35****INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES**

N°	DETALLE	CANTIDAD	V. UNIT.	TOTAL
01	Letrero en madera	1	\$ 120,00	\$ 120,00
03	Mostrador recepción	3	\$ 460,00	\$ 1.380,00
04	Silla giratoria	3	\$ 120,00	\$ 360,00
05	Archivador	3	\$ 240,00	\$ 720,00
06	Cuadros turísticos	4	\$ 120,00	\$ 480,00
07	Plantas ornamentales	5	\$ 50,00	\$ 250,00
08	Juegos de palos y bolas de golf	15	\$ 150,00	\$ 2.250,00
TOTAL				\$ 5.560,00

FUENTE: Almacenes de Loja  
ELABORACIÓN: Las autoras

IMPREVISTOS.- Se estima un 5% del total de los activos fijos debido a que se pueden presentar una serie de variaciones en los precios estimados y que fueran concedidos por los almacenes de la ciudad.

**Cuadro N° 36**  
**INVERSIÓN EN IMPREVISTOS**

N°	DETALLE	PORCEN.	V. UNIT.	TOTAL
01	Terreno	5%	\$ 15.000,00	\$ 750,00
02	Construcciones	5%	\$ 53.600,00	\$ 2.680,00
03	Equipo de oficina	5%	\$ 2.760,00	\$ 138,00
04	Equipo informático	5%	\$ 1.330,00	\$ 66,50
05	Muebles y enseres	5%	\$ 5.560,00	\$ 278,00
TOTAL				\$ 3.912,50

FUENTE: Cuadros de inversiones fijas  
ELABORACIÓN: Las autoras

**Activos diferidos.-** Comprende todos aquellos desembolsos por bienes intangibles, cuya utilidad y beneficio se supone corresponde a varios períodos y son requeridos para la puesta en marcha del proyecto, que para el presente proyecto los amortizamos para diez años.

**GASTOS DE ORGANIZACIÓN.-** Son los gastos que conllevan en la coordinación, dirección y organización de las actividades para la instalación y diseño de los sistemas y procedimientos administrativos de gestión, el sistema de información y los gastos en la constitución jurídica o legal de la empresa, que será la encargada de ejecutar el proyecto.

**MARCA Y PATENTE.-** Corresponde a gastos de patente y licencias, al pago de derechos o uso de una marca, patente del servicio, permisos municipales, autorizaciones notariales y licencias generales que certifiquen el funcionamiento del proyecto.

INVESTIGACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.- Estos gastos corresponden a actividades preliminares al inicio de las operaciones y etapa de diseño de la cancha deportiva de mini golf.

Cuadro N° 37

## INVERSIÓN EN ACTIVO DIFERIDO

N°	DETALLE	CANTIDAD	V. UNIT.	TOTAL
01	Gastos de organización	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
02	Marca y patente	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
03	Investigación y puesta en marcha	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
TOTAL				\$ 4.500,00

FUENTE: Profesionales de Loja  
ELABORACIÓN: Las autoras

**Capital de trabajo.-** Por tratarse de un servicio se toma en cuenta el costo del servicio, los gastos administrativos, financieros y los de venta; exceptuando, los gastos por intereses, amortizaciones y depreciaciones.

Cuadro N° 38

## INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO (SEMANA)

N°	DETALLE	PRESUP.	SEMANAS	TOTAL
01	Costo del servicio	\$ 14.009,11	52	\$ 269,41
02	Gastos administrativos	\$ 20.541,84	52	\$ 395,04
03	Gastos de venta	\$ 5.748,00	52	\$ 110,54
04	Gastos financieros	\$ 240,00	52	\$ 4,62
05	Encaje mínimo			\$ 57,90
TOTAL				\$ 837,50

Sin considerar intereses, depreciaciones y amortizaciones  
FUENTE: Cuadro N° 57  
ELABORACIÓN: Las autoras



#### **g.4.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

El monto total de la inversión asciende a \$ 87,500.00 el mismo que estará financiado por el inversionista, que pondrá la empresa de tal manera que financie el 100% de la inversión total, por lo que la persona que realizará la inversión del proyecto tendrá que asumirlo.

#### **Cuadro N° 40**

#### **PARTICIPACIÓN SOCIAL**

<b>PROPIETARIO</b>	<b>VALOR</b>	<b>INVERSIÓN</b>
1	87,500.00	87,500.00

FUENTE: Cuadro N° 39  
ELABORACIÓN: Las autoras

#### **g.4.3. PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS**

Para realizar los presupuestos se toma el primer año, considerando los costos actuales de materiales y suministros al mes de mayo de 2011 y que regirán para la ciudad de Catamayo en la ejecución del proyecto así como los precios que se cobrarán por los servicios prestados.

A continuación se presentan los presupuestos tanto de costos como de los ingresos del proyecto de la cancha de mini golf.

### g.4.3.1. PRESUPUESTO DE GASTOS

**COSTO DEL SERVICIO.-** Se prevé funcionar desde el primer año con el 100% de la capacidad utilizada a pesar de que la cancha deportiva de la demanda insatisfecha nos indica apenas 47.88%; pero la empresa tenderá a realizar convenios interinstitucionales a fin de acaparar el mayor número de usuarios; además, de utilizar una campaña agresiva publicitaria considerando que los usuarios no se sienten a gusto con los deportes que presta el parque recreacional, ya existentes.

**Mano de obra.-** Se toma en cuenta al personal que estará prestando sus servicios en todo lo que se relaciona con la atención al usuario que llegue a la cancha de mini golf, esto es el Agrónomo y el trabajador que estarán en labores de mantenimiento y cuidado de la cancha y los diez hoyos que tendrá la cancha.

#### Cuadro N° 41

#### PERSONAL DE LA CANCHA

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	13º	14º	IESS (12.15% + Fondo reserva)	VACAC.	TOTAL
Agrónomo	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 264,00	\$ 983,20	\$ 200,00	\$ 6.647,20
Trabajador	\$ 264,00	\$ 3.168,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 648,91	\$ 132,00	\$ 4.476,91
TOTAL							\$ 11.124,11

FUENTE: La Tablita 2011  
ELABORACIÓN: Las autoras

### Gastos del servicio

AGUA.- Que se utiliza en el proceso del servicio del primer año, que se consumirán 130.000 litros equivalentes a 1.300 metros cúbicos aproximadamente a un costo de \$ 1.50; por cuyo concepto se gastarán \$ 195.00 anual.

**Cuadro N° 42**

#### PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE

INVERSIONES	U. M.	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
Agua potable	m <sup>3</sup>	\$ 0,15	1300	\$ 195,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 195,00</b>

FUENTE: Empresas públicas de Loja  
ELABORACIÓN: Las autoras

MANTENIMIENTO.- Son gastos que se realizan para tener los activos fijos en óptimas condiciones de funcionamiento, considerándose un uno por ciento de las inversiones de la cancha de mini golf en activos fijos.

**Cuadro N° 43**

#### PRESUPUESTO DE MANTENIMIENTO

INVERSIONES	VALOR	PORC.	TOTAL
Construcciones	53600	1%	\$ 536,00
Equipo de oficina	2760	1%	\$ 27,60
Equipo informático	1330	1%	\$ 13,30
Muebles y enseres	5560	1%	\$ 55,60
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 632,50</b>

FUENTE: Cuadro N° 39  
ELABORACIÓN: Las autoras

ENERGÍA ELÉCTRICA.- Que por kilovatio hora de consumo cuesta \$ 0.19 y se estima que en el año se requiere 7.500 kilovatios, por tanto se pagará la cantidad de \$ 1,425.00.

#### Cuadro N° 44

#### PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

PRESUPUESTO	CANTIDAD	U.M.	PRECIO	TOTAL
Energía eléctrica	7500	kw	\$ 0,19	\$ 1.425,00
TOTAL				\$ 1.425,00

FUENTE: Empresa Eléctrica Regional del Sur SA  
ELABORACIÓN: Las autoras

SEGURO.- Se pagará una póliza del uno por ciento de los activos fijos por cada año de funcionamiento y cubrirá los riesgos de incendios y robos, que será pactado a través de convenio con una aseguradora de la ciudad de Loja, tal como se demuestra en el siguiente cuadro.

#### Cuadro N° 45

#### PRESUPUESTO DE SEGUROS

INVERSIONES	VALOR	PORC.	TOTAL
Construcciones	53600	1%	\$ 536,00
Equipo de oficina	2760	1%	\$ 27,60
Equipo informático	1330	1%	\$ 13,30
Muebles y enseres	5560	1%	\$ 55,60
TOTAL			\$ 632,50

FUENTE: Cuadro N° 39  
ELABORACIÓN: Las autoras

DEPRECIACIONES.- Para el cálculo se aplica el método de línea recta en función de los años de vida útil de los bienes y sin valor residual, tomando la referencia de la Superintendencia de Compañías, que fija 20 años para construcciones, 3 años equipo informático y 10 años para bienes muebles y equipo de oficina.

#### Cuadro N° 46

##### DEPRECIACIÓN DE LOS BIENES DEL SERVICIO

INVERSIONES	VALOR	VIDA UT.	V. RES.	DEP. AN.	V. RESC.
Construcciones	\$ 53.600,00	20	\$ 5.360,00	\$ 2.412,00	\$ 29.480,00
Equipo de oficina	\$ 2.760,00	10	\$ 276,00	\$ 248,40	\$ 276,00
Equipo informático	\$ 1.330,00	3	\$ 133,00	\$ 399,00	\$ 931,00
Muebles y enseres	\$ 5.560,00	10	\$ 556,00	\$ 500,40	\$ 556,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.559,80</b>	<b>\$ 31.243,00</b>

FUENTE: Cuadros N° 39  
ELABORACIÓN: Las autoras

**Gastos Administrativos.-** Son aquellos que necesariamente se los ejecutan para lograr el funcionamiento de la empresa con eficacia, eficiencia y economía; y, son los siguientes:

PERSONAL.- Se toma en cuenta el personal que laborará en la actividad administrativa, para la prestación de este servicio se tiene estructurado los gastos de la Recepcionista, el Administrador y la Contadora; que se considera como el personal mínimo para la prestación del servicio de la cancha de mini golf.

**Cuadro N° 47****PERSONAL DEL SERVICIO**

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	13°	14°	IESS (12.15% + Fondo reserva)	VACAC.	TOTAL
Administrador	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 264,00	\$ 1.474,80	\$ 300,00	\$ 9.838,80
Recepcionista	\$ 280,00	\$ 3.360,00	\$ 280,00	\$ 264,00	\$ 688,24	\$ 140,00	\$ 4.732,24
Contadora	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 300,00	\$ 264,00	\$ 737,40	\$ 150,00	\$ 5.051,40
TOTAL							\$ 19.622,44

FUENTE: La Tablita 2011  
ELABORACIÓN: Las autoras

ÚTILES DE OFICINA.- Son los gastos que se efectuarán en la compra de papel, facturas, bolígrafos, etc. y su total es de \$ 600.00.

**Cuadro N° 48****PRESUPUESTO DE ÚTILES DE OFICINA**

CARGO	U. M.	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Papel bond	resma	12	\$ 4,00	\$ 48,00
Facturas	resmas	12	\$ 5,50	\$ 66,00
Bolígrafos	docena	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Grapas	caja	12	\$ 3,50	\$ 42,00
Clips	caja	12	\$ 3,50	\$ 42,00
Tinta	cartucho	12	\$ 32,50	\$ 390,00
<b>TOTAL</b>				\$ 600,00

FUENTE: La Reforma  
ELABORACIÓN: Los autores

TELEFONÍA.- Anualmente se gastará \$ 156.00 permitiendo una comunicación rápida, mediante la telefonía convencional y celular, que se pretende utilizar de acuerdo a las condiciones que brinda el Centro Recreacional Guayabal.

## Cuadro N° 49

## PRESUPUESTO DE TELEFONÍA

INVERSIONES	U. M.	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
Telefonía	mes	\$ 13,00	12	\$ 156,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 156,00</b>

FUENTE: Empresas públicas de Loja  
ELABORACIÓN: Las autoras

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA.- En este rubro se toma en cuenta los suministros para el aseo personal y la limpieza de los locales de la empresa, que durante el funcionamiento permanecerán estéticamente presentados; cuyo monto anual se lo establece en \$ 163.40.

## Cuadro N° 50

## PRESUPUESTO DE ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

CARGO	U. M.	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Escobas	unidad	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Desinfectantes	frasco	6	\$ 2,90	\$ 17,40
Cera líquida	galón	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Papel higiénico	rollos	60	\$ 1,60	\$ 96,00
Toallas	unidad	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Jabón de tocador	unidad	12	\$ 1,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 163,40</b>

FUENTE: Centro Comercial La Pradera  
ELABORACIÓN: Las autoras

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS.- Para recuperar la inversión inicial realizada en el pago y compra de bienes intangibles (activos diferidos), se implementará la política de amortizar en el mismo período de la vida útil del proyecto, por tanto se gastará la cantidad de \$ 450.00.

### Cuadro N° 51

#### PRESUPUESTO DE AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS

DESCRIPCIÓN	VALOR	PER.	TOTAL
Activo diferido	\$ 4.500,00	10	\$ 450,00
TOTAL			\$ 450,00

FUENTE: Cuadro N° 39  
ELABORACIÓN: Las autoras

**Gastos de venta.-** Son valores que se gastan en la comercialización del servicio de la cancha de mini golf, y que se atenderá con prioridad la demanda de los visitantes al Centro Recreacional Guayabal; por lo tanto los gastos se estiman de acuerdo a los siguientes aspectos:

**COMISIONES.-** Para incentivar la atención al cliente, se implementará la política de generar una cultura de productividad, por tanto se distribuirá el dos por ciento de las ventas, estas comisiones se las dará al administrador y recepcionista de acuerdo a la reglamentación que se elabore para ese efecto, y se estima la cantidad de \$ 1,848.00 para el primer año.

### Cuadro N° 52

#### PRESUPUESTO DE COMISIONES

DESCRIPCIÓN	VENTAS	PORC.	TOTAL
Ventas del primer año	\$ 58.400,00	2%	\$ 1.168,00
TOTAL			\$ 1.168,00

FUENTE: Cuadro N° 58  
ELABORACIÓN: Las autoras

**PUBLICIDAD.-** Con la finalidad de hacer conocer el servicio en la zona de incidencia, se implementará un plan de publicidad que consistirá en utilizar los medios de comunicación más importantes y en los horarios más convenientes, para cuyos programas se establece un costo de acuerdo a lo establecido en el siguiente cuadro.

### Cuadro N° 53

#### PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	U. M.	PRECIO	TOTAL
Períodico	52	1/8 página	\$ 40,00	\$ 2.080,00
Radio	1000	minutos	\$ 1,20	\$ 1.200,00
Televisión	520	segundos	\$ 2,50	\$ 1.300,00
TOTAL				\$ 4.580,00

FUENTE: Medios de comunicación de Loja  
ELABORACIÓN: Las autoras

**Gastos financieros.-** Son los valores que se pagan por la compra de chequeras y cobro de servicios bancarios la cantidad de \$ 240.00.

### Cuadro N° 54

#### PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS

CREDITO	CAPITAL	INTERES	TOTAL
Servicios bancarios	\$ 20,00	12,00	\$ 240,00
TOTAL			\$ 240,00

FUENTE: Banco de Fomento  
ELABORACIÓN: Las autoras

A continuación se presenta, el presupuesto del primer año de funcionamiento de la cancha deportiva de mini golf.

### Cuadro N° 55

#### PRESUPUESTO DE GASTOS DEL PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	PARCIAL	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO		\$ 17.568,91
Mano de obra	\$ 11.124,11	
Agua	\$ 195,00	
Mantenimiento	\$ 632,50	
Energía eléctrica	\$ 1.425,00	
Seguros	\$ 632,50	
Depreciaciones	\$ 3.559,80	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 20.991,84
Sueldos	\$ 19.622,44	
Útiles de oficina	\$ 600,00	
Telefonía	\$ 156,00	
Útiles de aseo y limpieza	\$ 163,40	
Amortización de activo diferido	\$ 450,00	
GASTOS DE VENTA		\$ 5.748,00
Comisiones	\$ 1.168,00	
Publicidad	\$ 4.580,00	
GASTOS FINANCIEROS		\$ 240,00
Servicios bancarios	\$ 240,00	
<b>TOTAL DEL PRESUPUESTO PRIMER AÑO</b>		<b>\$ 44.548,75</b>

FUENTE: Cuadros 41 al 54  
ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro Nº 56**  
**COSTOS PARA LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 17.568,91</b>	<b>\$ 17.989,18</b>	<b>\$ 18.422,06</b>	<b>\$ 18.867,93</b>	<b>\$ 19.327,18</b>	<b>\$ 19.800,20</b>	<b>\$ 20.287,41</b>	<b>\$ 20.789,24</b>	<b>\$ 21.306,12</b>	<b>\$ 21.838,51</b>
Sueldos	\$ 11.124,11	\$ 11.457,83	\$ 11.801,57	\$ 12.155,62	\$ 12.520,28	\$ 12.895,89	\$ 13.282,77	\$ 13.681,25	\$ 14.091,69	\$ 14.514,44
Agua	\$ 195,00	\$ 200,85	\$ 206,88	\$ 213,08	\$ 219,47	\$ 226,06	\$ 232,84	\$ 239,83	\$ 247,02	\$ 254,43
Mantenimiento	\$ 632,50	\$ 651,48	\$ 671,02	\$ 691,15	\$ 711,88	\$ 733,24	\$ 755,24	\$ 777,90	\$ 801,23	\$ 825,27
Energía Eléctrica	\$ 1.425,00	\$ 1.467,75	\$ 1.511,78	\$ 1.557,14	\$ 1.603,85	\$ 1.651,97	\$ 1.701,52	\$ 1.752,57	\$ 1.805,15	\$ 1.859,30
Seguros	\$ 632,50	\$ 651,48	\$ 671,02	\$ 691,15	\$ 711,88	\$ 733,24	\$ 755,24	\$ 777,90	\$ 801,23	\$ 825,27
Depreciaciones	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 20.991,84</b>	<b>\$ 21.608,10</b>	<b>\$ 22.242,84</b>	<b>\$ 22.896,62</b>	<b>\$ 23.570,02</b>	<b>\$ 24.263,62</b>	<b>\$ 24.978,03</b>	<b>\$ 25.713,87</b>	<b>\$ 26.471,79</b>	<b>\$ 27.252,44</b>
Sueldos	\$ 19.622,44	\$ 20.211,11	\$ 20.817,45	\$ 21.441,97	\$ 22.085,23	\$ 22.747,79	\$ 23.430,22	\$ 24.133,13	\$ 24.857,12	\$ 25.602,83
Útiles de oficina	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31	\$ 695,56	\$ 716,43	\$ 737,92	\$ 760,06	\$ 782,86
Telefonía	\$ 156,00	\$ 160,68	\$ 165,50	\$ 170,47	\$ 175,58	\$ 180,85	\$ 186,27	\$ 191,86	\$ 197,62	\$ 203,54
Útiles de aseo y limpieza	\$ 163,40	\$ 168,30	\$ 173,35	\$ 178,55	\$ 183,91	\$ 189,43	\$ 195,11	\$ 200,96	\$ 206,99	\$ 213,20
Amortización de activo difer.	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 5.748,00</b>	<b>\$ 5.920,44</b>	<b>\$ 6.098,05</b>	<b>\$ 6.280,99</b>	<b>\$ 6.469,42</b>	<b>\$ 6.663,51</b>	<b>\$ 6.863,41</b>	<b>\$ 7.069,31</b>	<b>\$ 7.281,39</b>	<b>\$ 7.499,84</b>
Comisiones	\$ 1.168,00	\$ 1.203,04	\$ 1.239,13	\$ 1.276,31	\$ 1.314,59	\$ 1.354,03	\$ 1.394,65	\$ 1.436,49	\$ 1.479,59	\$ 1.523,98
Publicidad	\$ 4.580,00	\$ 4.717,40	\$ 4.858,92	\$ 5.004,69	\$ 5.154,83	\$ 5.309,48	\$ 5.468,76	\$ 5.632,82	\$ 5.801,81	\$ 5.975,86
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 240,00</b>	<b>\$ 247,20</b>	<b>\$ 254,62</b>	<b>\$ 262,25</b>	<b>\$ 270,12</b>	<b>\$ 278,23</b>	<b>\$ 286,57</b>	<b>\$ 295,17</b>	<b>\$ 304,02</b>	<b>\$ 313,15</b>
Servicios bancarios	\$ 240,00	\$ 247,20	\$ 254,62	\$ 262,25	\$ 270,12	\$ 278,23	\$ 286,57	\$ 295,17	\$ 304,02	\$ 313,15
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 44.548,75</b>	<b>\$ 45.764,92</b>	<b>\$ 47.017,57</b>	<b>\$ 48.307,81</b>	<b>\$ 49.636,75</b>	<b>\$ 51.005,55</b>	<b>\$ 52.415,43</b>	<b>\$ 53.867,60</b>	<b>\$ 55.363,33</b>	<b>\$ 56.903,93</b>

NOTAS: Para los costos del servicio no se toma en cuenta los cambios de capacidad utilizada para cada año, se mantiene fijo.

Para los gastos del servicio se considera el efecto inflacionario (3% anual)

FUENTE: Cuadros de presupuestos

ELABORACIÓN: Las autoras

#### g.4.3.2. COSTO UNITARIO

El costo unitario de comercialización para el alquiler de la cancha de mini golf, que se propone ofrecer con el presente proyecto, y analizando, podemos observar que el servicio está en proporción a las ventas programadas del servicio y la diferencia con el precio al público es sostenido por la eficiencia y eficacia de la gestión administrativa que se dé en el desarrollo del proyecto de inversión, obteniéndose una utilidad competitiva respecto a otros negocios similares.

$$CU = CT / UP$$

En donde: CU = Costo unitario

CT = Costo total

UP = Unidades producidas

$$CU = 44,548.75 / 29.200 = 1.53 \text{ dólares}$$

#### Cuadro Nº 57

##### COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

PRODUCTO	UNIDAD	COSTOS	C. UN.	P. VENTA	UTILID.
Alquiler cancha	29.200	44,548.75	1.53	2.00	30.72%

FUENTE: Cuadros Nº 56  
ELABORACIÓN: Las autoras

### g.4.3.3. PRESUPUESTO DE INGRESOS

La empresa exclusivamente se dedicará a la comercialización del servicio de alquiler de la cancha deportiva de mini golf, para todos los visitantes del Centro Recreacional Guayabal del cantón Catamayo que desean realizar deportes alternativos como en el presente proyecto de inversión, con este propósito se considera que desde el primer año de funcionamiento se atenderán a 29.200 jugadores, cuyo precio establecido es de \$ 2.00 la hora; por lo tanto, el total de ingresos del primer año de funcionamiento será de \$ 58.400.00.

#### Cuadro N° 58

#### PRESUPUESTO DE INGRESOS PRIMER AÑO

DESCRIPCION	CANTIDAD	P/UNIT.	P/TOTAL
Alquiler de cancha	29200	\$ 2,00	\$ 58.400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 58.400,00</b>

FUENTE: Cuadro N° 34  
ELABORACIÓN: Las autoras

### 3.4.3.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio (PE) o punto de nivelación económica, es donde la empresa alcanza un equilibrio sin tener ganancias ni pérdidas; es decir, los ingresos se igualan a los costos, también conocido como punto muerto, con lo que se puede saber las posibilidades de éxito que tendrá el

proyecto en función a los límites de utilización de las capacidades establecidas para el mismo.

**Cuadro N° 59**

**DISTRIBUCIÓN DE COSTOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>C. FIJO</b>	<b>C. VARIABLE</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>		
Mano de obra		\$ 11.124,11
Agua		\$ 195,00
Mantenimiento		\$ 632,50
Energía eléctrica		\$ 1.425,00
Seguros	\$ 632,50	
Depreciaciones	\$ 3.559,80	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
Sueldos	\$ 19.622,44	
Útiles de oficina	\$ 600,00	
Telefonía	\$ 156,00	
Útiles de aseo y limpieza	\$ 163,40	
Amortización de activo diferido	\$ 450,00	
<b>GASTOS DE VENTA</b>		
Comisiones	\$ 1.168,00	
Publicidad	\$ 4.580,00	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
Servicios bancarios	\$ 240,00	
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>\$ 31.172,14</b>	<b>\$ 13.376,61</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DEL SERVICIO</b>		<b>\$ 44.548,75</b>

FUENTE: Cuadro N° 56  
ELABORACIÓN: Las autoras

El establecimiento del punto de equilibrio permitirá también conocer los niveles críticos de producción de la empresa, mediante la relación entre las variables de los ingresos y de los costos fijos y variables. Para el presente proyecto se alcanza el punto de equilibrio cuando se utiliza el

69.24% de la programación de ventas en el primer año; esto es cuando las ventas alcancen el total de \$ 40,436.04.

A continuación se presenta el cálculo matemático empleado para determinar el punto de equilibrio en el primer año de vida útil del proyecto en virtud de que utiliza toda su capacidad.

PARA EL PRIMER AÑO: Cálculo de acuerdo a la capacidad productiva

$$PE(\%) = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

Donde: CF= Costo fijo

CV = Costo variable

VT = Ventas totales

$$PE(\%) = \frac{31,172.14}{58,400.00 - 13,376.61} \times 100$$

$$PE(\%) = \frac{31,172.14}{45,023.39} \times 100 = 69.24\%$$

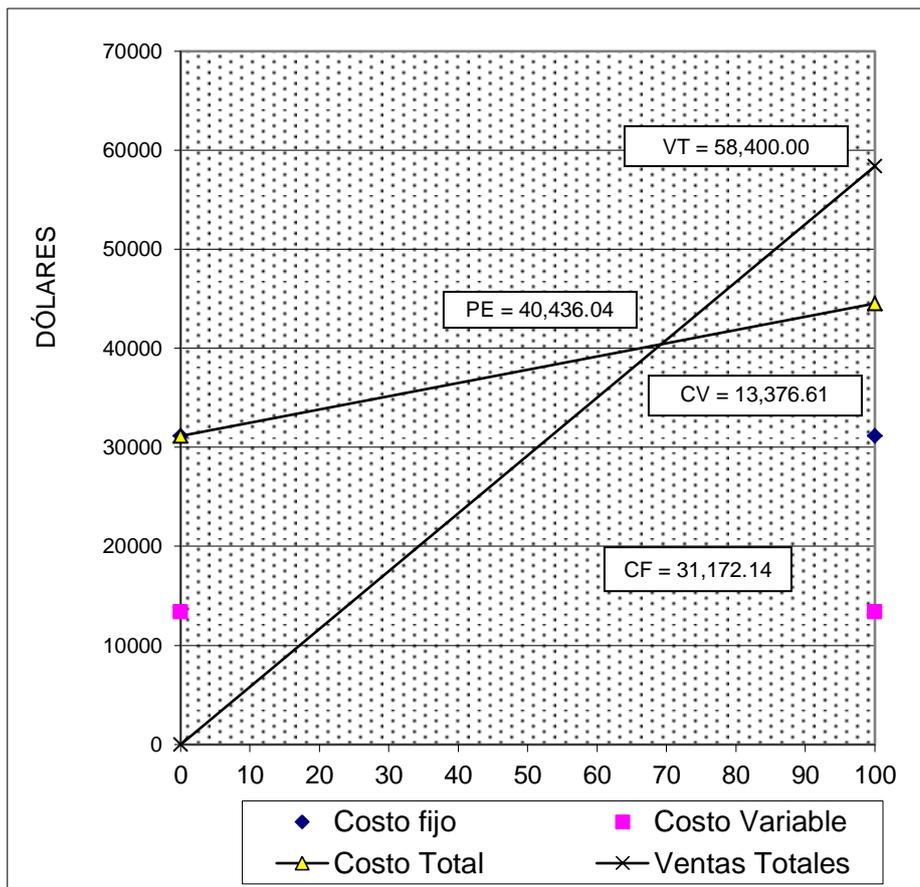
Cálculo de acuerdo al monto de ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{31,172.14}{1 - \frac{13,376.61}{58,400.00}}$$

$$PE = \frac{31,172.14}{1 - 0.2291} = \frac{31,172.14}{0.7709} = 40,436.04$$

Gráfico N° 28

## PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRIMER AÑO



ELABORACIÓN: Las autoras

#### **g.4.4. ESTADO DE RESULTADOS**

De los datos obtenidos en los presupuestos tanto de ingresos como de costos y luego de establecer su diferencia se obtiene la utilidad neta para completar el estado de resultados, se toma en cuenta el 15% de distribución de utilidades entre los trabajadores y posteriormente se aplica el 25% de impuestos a la renta de las sociedades. El estado de pérdidas y ganancias se lo proyecta durante la vida útil del proyecto y representan la utilidad líquida para ser distribuida. Y para proyectarlos en los diez años estipulados para la empresa, se toma las siguientes consideraciones:

- Los ingresos se calculan en razón de la capacidad utilizada para cada año, con la incidencia del 3% de inflación media para el año 2011.
- El costo como es natural está en relación de la capacidad productiva utilizada y para proyectarlos se los divide en costos fijos (no varían con la capacidad productiva) y los costos variables.
- Las depreciaciones y amortizaciones no se toman en cuenta, ya que no sufren alteraciones durante la vida útil y los intereses se los considera como tasa fija, para luego incluirlos como gastos.

## Cuadro N° 60

## ESTADO DE RESULTADOS DEL PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	VALOR
<b>INGRESOS</b>	
Alquiler de cancha	58,400.00
(-) Costos del servicio	17,568.91
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>40,831.09</b>
(-) Gastos administrativos	20,991.84
(-) Gastos de venta	5,748.00
(-) Gastos financieros	240.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>13,851.25</b>
(-) 15% distribución utilidad	2,077.69
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>11,773.56</b>
(-) 25% Impuesto a la renta	2,943.39
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>8,830.17</b>

FUENTE: Cuadro N° 56 y 58  
 ELABORACIÓN: Las autoras

## Cuadro N° 61

## ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Alquiler de cancha y arriendos	\$ 58.400,00	\$ 60.152,00	\$ 61.956,56	\$ 63.815,26	\$ 65.729,71	\$ 67.701,61	\$ 69.732,65	\$ 71.824,63	\$ 73.979,37	\$ 76.198,75
(-) Costos del servicio	\$ 14.009,11	\$ 14.429,38	\$ 14.862,26	\$ 15.308,13	\$ 15.767,38	\$ 16.240,40	\$ 16.727,61	\$ 17.229,44	\$ 17.746,32	\$ 18.278,71
(-) Depreciaciones	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80	\$ 3.559,80
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 40.831,09</b>	<b>\$ 42.162,82</b>	<b>\$ 43.534,50</b>	<b>\$ 44.947,32</b>	<b>\$ 46.402,54</b>	<b>\$ 47.901,41</b>	<b>\$ 49.445,24</b>	<b>\$ 51.035,40</b>	<b>\$ 52.673,25</b>	<b>\$ 54.360,24</b>
(-) Gastos administrativos	\$ 20.541,84	\$ 21.158,10	\$ 21.792,84	\$ 22.446,62	\$ 23.120,02	\$ 23.813,62	\$ 24.528,03	\$ 25.263,87	\$ 26.021,79	\$ 26.802,44
(-) Gastos de venta	\$ 5.748,00	\$ 5.920,44	\$ 6.098,05	\$ 6.280,99	\$ 6.469,42	\$ 6.663,51	\$ 6.863,41	\$ 7.069,31	\$ 7.281,39	\$ 7.499,84
(-) Gastos financieros	\$ 240,00	\$ 247,20	\$ 254,62	\$ 262,25	\$ 270,12	\$ 278,23	\$ 286,57	\$ 295,17	\$ 304,02	\$ 313,15
(-) Amortización A.D.	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 13.851,25</b>	<b>\$ 14.387,08</b>	<b>\$ 14.938,99</b>	<b>\$ 15.507,45</b>	<b>\$ 16.092,97</b>	<b>\$ 16.696,05</b>	<b>\$ 17.317,23</b>	<b>\$ 17.957,04</b>	<b>\$ 18.616,04</b>	<b>\$ 19.294,82</b>
(-) 15% distribuc. Utilid.	\$ 2.077,69	\$ 2.158,06	\$ 2.240,85	\$ 2.326,12	\$ 2.413,95	\$ 2.504,41	\$ 2.597,58	\$ 2.693,56	\$ 2.792,41	\$ 2.894,22
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP.</b>	<b>\$ 11.773,56</b>	<b>\$ 12.229,02</b>	<b>\$ 12.698,14</b>	<b>\$ 13.181,33</b>	<b>\$ 13.679,02</b>	<b>\$ 14.191,64</b>	<b>\$ 14.719,64</b>	<b>\$ 15.263,48</b>	<b>\$ 15.823,64</b>	<b>\$ 16.400,60</b>
(-) 25% impuesto renta	\$ 2.943,39	\$ 3.057,25	\$ 3.174,53	\$ 3.295,33	\$ 3.419,76	\$ 3.547,91	\$ 3.679,91	\$ 3.815,87	\$ 3.955,91	\$ 4.100,15
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>\$ 8.830,17</b>	<b>\$ 9.171,76</b>	<b>\$ 9.523,60</b>	<b>\$ 9.886,00</b>	<b>\$ 10.259,27</b>	<b>\$ 10.643,73</b>	<b>\$ 11.039,73</b>	<b>\$ 11.447,61</b>	<b>\$ 11.867,73</b>	<b>\$ 12.300,45</b>

FUENTE: Cuadros de ingresos y costos  
ELABORACIÓN: Las autoras

#### **g.4.5. ESTADO FUENTES Y USOS DE FONDOS**

Constituye una demostración de la cantidad de recursos que fluyen durante los diez años de gestión empresarial, en donde se agrupan las fuentes de acuerdo al origen de los fondos como son el capital propio, los empréstitos bancarios realizados, el valor de rescate de las inversiones y las ventas por los servicios prestados.

Los usos corresponden a las inversiones fijas efectuadas, los costos de servicio, el gasto del servicio, el servicio de la deuda, las utilidades para los trabajadores, las amortizaciones y el pago de impuestos y de acuerdo a la forma de evaluar el proyecto, en el presente caso se toma en cuenta desde el punto de vista del capital propio.

El Estado de fuentes y uso de fondos permite realizar la evaluación económica de un proyecto, por cuanto, se suman todos los flujos existentes durante la vida útil.

**Cuadro N° 62**  
**ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS**

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>FUENTES</b>											
Capital propio	87.500,00										
Venta combustibles y arr.		58.400,00	60.152,00	61.956,56	63.815,26	65.729,71	67.701,61	69.732,65	71.824,63	73.979,37	76.198,75
Saldo año anterior		-	8.830,17	18.001,94	28.456,55	37.012,55	47.271,81	58.846,54	68.556,28	80.003,89	92.802,61
Valor de rescate				931,00			931,00			931,00	47.080,50
total	87.500,00	<b>58.400,00</b>	<b>68.982,17</b>	<b>80.889,50</b>	<b>92.271,81</b>	<b>102.742,27</b>	<b>115.904,42</b>	<b>128.579,20</b>	<b>140.380,91</b>	<b>154.914,26</b>	<b>216.081,87</b>
<b>USOS</b>											
Inversión fija	82.162,50				1.330,00			1.330,00			1.330,00
Inversión diferida	4.500,00										
Capital de trabajo	837,50										
Costos de servicio*		14.009,11	14.429,38	14.862,26	15.308,13	15.767,38	16.240,40	16.727,61	17.229,44	17.746,32	18.278,71
Gasto administrativo*		20.541,84	21.158,10	21.792,84	22.446,62	23.120,02	23.813,62	24.528,03	25.263,87	26.021,79	26.802,44
Gasto de venta		5.748,00	5.920,44	6.098,05	6.280,99	6.469,42	6.663,51	6.863,41	7.069,31	7.281,39	7.499,84
Gasto financiero		240,00	247,20	254,62	262,25	270,12	278,23	286,57	295,17	304,02	313,15
Distribución de utilidades		2.077,69	2.158,06	2.240,85	2.326,12	2.413,95	2.504,41	2.597,58	2.693,56	2.792,41	2.894,22
Pago impuesto renta		2.943,39	3.057,25	3.174,53	3.295,33	3.419,76	3.547,91	3.679,91	3.815,87	3.955,91	4.100,15
total	87.500,00	<b>45.560,03</b>	<b>46.970,43</b>	<b>48.423,15</b>	<b>51.249,46</b>	<b>51.460,66</b>	<b>53.048,07</b>	<b>56.013,12</b>	<b>56.367,23</b>	<b>58.101,85</b>	<b>61.218,50</b>
<b>DISPONIBLE</b>	-	12.839,97	22.011,74	32.466,35	41.022,35	51.281,61	62.856,34	72.566,08	84.013,69	96.812,41	154.863,36
Depreciaciones		3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80	3.559,80
Amortización activos Dif.		450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
<b>SALDO AÑO SIGUIENTE</b>	-	<b>8.830,17</b>	<b>18.001,94</b>	<b>28.456,55</b>	<b>37.012,55</b>	<b>47.271,81</b>	<b>58.846,54</b>	<b>68.556,28</b>	<b>80.003,89</b>	<b>92.802,61</b>	<b>150.853,56</b>

\* Sin considerar depreciaciones y amortizaciones

FUENTE: Cuadros N° 59 y 64

ELABORACIÓN: Las autoras

## **g.5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

La evaluación de un proyecto de inversión puede tener diferentes enfoques por ello para la evaluación del presente proyecto se lo ha realizado tomando en cuenta el aspecto social, económico y financiero.

### **g.5.1. EVALUACIÓN SOCIAL**

En cuanto tiene que ver con los objetivos que persigue este proyecto podemos afirmar que ha alcanzado socialmente los objetivos que implícitamente desea lograr, pues se evidencia la factibilidad de solucionar en cierta forma la crisis social que atraviesa el pueblo lojano y en especial el cantón Catamayo; afectando la posibilidad de cubrir las necesidades de la población, por ello resulta una buena alternativa la actividad deportiva, constituyéndose en una alternativa a la cual se le busca dar el impulso y apoyo necesario, con miras a desarrollar una fuente no tradicional de ingresos en la zona de influencia del proyecto.

Esta alternativa, no solamente beneficia a los propietarios de las aportaciones; sino que también a base de la instalación de esta cancha deportiva, se da oportunidad de aprovechar la mano de obra existente en el sector. Además se dará un mejor uso de las disponibilidades de

recursos de la población, encaminándoles hacia la circulación y optimizando su empleo.

Se debe indicar que la implantación de este tipo de proyecto en un grado más extensivo brindará la oportunidad de llevar hacia los visitantes y deportistas la satisfacción de la diversidad de disciplinas, con lo cual se logrará cubrir el déficit en este sector fronterizo.

Es necesario resaltar que mientras más grande sea la utilización de la capacidad instalada, mayor provecho se obtendrá de ella a través de la reducción de costos, con lo cual se obtiene mayores utilidades para los inversionistas, ya que los márgenes de los precios es cómodo, por tanto en rotación de clientes existe una mayor utilidad.

#### **g.5.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA**

Para poder realizar la evaluación económica en primer lugar se considera el estado de fuentes y usos de fondos (Cuadro N° 62), en donde se expone todos los movimientos económicos del proyecto; esto es todos los ingresos y egresos efectivos y contables; y, se establece que en los diez años de vida útil del proyecto se espera alcanzar una utilidad acumulada de \$ 150,853.56 dólares, lo cual representa que se tendrán los siguientes resultados comparativos con el activo fijo, la inversión y el capital propio:

### g.5.2.1. RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO FIJO

Para calcular la rentabilidad sobre el activo fijo invertido en el presente proyecto se toma como modelo matemático el siguiente:

$$RAF = \frac{UtilidadTotal}{ActivoFijo}$$

$$RAF = \frac{150,853.56}{82,162.50} = 1.84$$

Esto significa que la instalación inicial ha generado una recuperación del 184% de las inversiones fijas por tanto es halagador el resultado obtenido ya que podemos interpretar que por cada dólar invertido en activos fijos del presente proyecto se obtiene una ventaja 84 centavos.

### g.5.2.2. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN

De igual manera se establece la relación entre la utilidad total obtenida durante el horizonte del proyecto y la inversión total, obteniéndose:

$$RIT = \frac{UtilidadTotal}{InversiónTotal}$$

$$RIT = \frac{150,853.56}{87,500.00} = 1.72$$

Esto significa que la inversión ha tenido un 172% de recuperación, considerándose por inversión los desembolsos hechos por concepto de todos los activos necesarios para emprender en este proyecto, esto indica que se recupera la inversión total y excede en un 72%.

### **g.5.3. EVALUACIÓN FINANCIERA**

El propósito de la evaluación financiera de un proyecto consiste fundamentalmente en la medición del efecto financiero de la empresa, estableciendo ingresos y egresos con relación a los precios del mercado, tomando en cuenta que se realiza particularmente para cada proyecto.

La evaluación financiera evalúa la empresa en forma global; es decir, durante toda su vida útil, con lo que se puede establecer la rentabilidad que permitirá saber acerca de la conveniencia financiera del proyecto.

Para la evaluación financiera es necesario, la estructuración del flujo de caja integrando un cuadro que contenga los ingresos y egresos efectivos que se incurren durante el horizonte del proyecto.

**Cuadro N° 63**  
**FLUJO DE CAJA**

AÑOS	INGRESOS	V. RESC.	ING. EFECT.	EGRESOS	(-)DEP. Y AM.	(+)DIST. UTIL.	(+)IMPUESTO	(+)REINVER.	EGR. EFECT.	FLUJO NETO
01	\$ 58.400,00		\$ <b>58.400,00</b>	\$ 44.548,75	\$ 4.009,80	\$ 2.077,69	\$ 2.943,39		\$ <b>45.560,03</b>	\$ <b>12.839,97</b>
02	\$ 60.152,00		\$ <b>60.152,00</b>	\$ 45.764,92	\$ 4.009,80	\$ 2.158,06	\$ 3.057,25		\$ <b>46.970,43</b>	\$ <b>13.181,57</b>
03	\$ 61.956,56	\$ 931,00	\$ <b>62.887,56</b>	\$ 47.017,57	\$ 4.009,80	\$ 2.240,85	\$ 3.174,53		\$ <b>48.423,15</b>	\$ <b>14.464,41</b>
04	\$ 63.815,26		\$ <b>63.815,26</b>	\$ 48.307,81	\$ 4.009,80	\$ 2.326,12	\$ 3.295,33	\$ 1.330,00	\$ <b>51.249,46</b>	\$ <b>12.565,80</b>
05	\$ 65.729,71		\$ <b>65.729,71</b>	\$ 49.636,75	\$ 4.009,80	\$ 2.413,95	\$ 3.419,76		\$ <b>51.460,66</b>	\$ <b>14.269,05</b>
06	\$ 67.701,61	\$ 931,00	\$ <b>68.632,61</b>	\$ 51.005,55	\$ 4.009,80	\$ 2.504,41	\$ 3.547,91		\$ <b>53.048,07</b>	\$ <b>15.584,54</b>
07	\$ 69.732,65		\$ <b>69.732,65</b>	\$ 52.415,43	\$ 4.009,80	\$ 2.597,58	\$ 3.679,91	\$ 1.330,00	\$ <b>56.013,12</b>	\$ <b>13.719,53</b>
08	\$ 71.824,63		\$ <b>71.824,63</b>	\$ 53.415,43	\$ 4.009,80	\$ 2.693,56	\$ 3.815,87		\$ <b>55.915,06</b>	\$ <b>15.909,57</b>
09	\$ 73.979,37	\$ 931,00	\$ <b>74.910,37</b>	\$ 55.363,33	\$ 4.009,80	\$ 2.792,41	\$ 3.955,91		\$ <b>58.101,85</b>	\$ <b>16.808,52</b>
10	\$ 76.198,75	\$ 47.080,50	\$ <b>123.279,25</b>	\$ 56.903,93	\$ 4.009,80	\$ 2.894,22	\$ 4.100,15	\$ 1.330,00	\$ <b>61.218,50</b>	\$ <b>62.060,75</b>

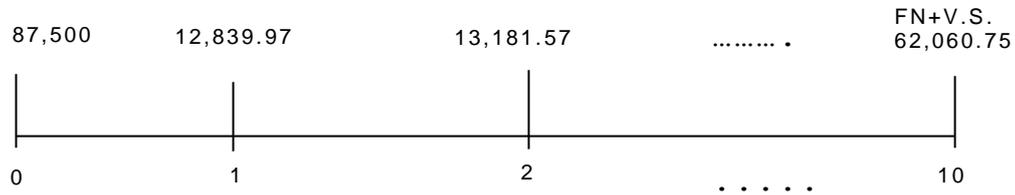
FUENTE: Cuadro N° 62  
ELABORACIÓN: Las autoras

### **g.5.3.2. VALOR ACTUAL NETO**

El método del valor actual neto o VAN, permite medir la rentabilidad del proyecto en términos monetarios los mismos que se obtienen después de recuperar el capital con base a los niveles de rentabilidad esperada. El VAN consiste en actualizar un valor futuro al valor actual, a través de un factor de actualización, aplicado al flujo neto de caja; es decir, señala el saldo actualizado que se obtiene luego de ejecutar el proyecto, o sea los excedentes de los beneficios. Es el resultado de la diferencia entre la suma total de los flujos actualizados y la inversión inicial que los socios realizan.

El capital será evaluado para el horizonte de diez años, para ello los flujos que genere la empresa en los años posteriores se actualizan al décimo año, mediante la serie de Furrier de la siguiente forma: se divide el "último flujo" entre la tasa de interés que actualiza los montos de cada año ( $F_n/i$ ); en este caso " $F_n$ " es el flujo once del horizonte de evaluación del proyecto, " $i$ " es la tasa de interés (expresada en decimales) que se emplea para evaluar este proyecto; que es del 7%.

El horizonte del proyecto tiene once flujos considerando la inversión en el año cero y diez años de vida útil del proyecto, así:



Para calcular el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{FN_1}{(1+i)^1} + \frac{FN_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FN_n + VR}{(1+i)^n}$$

Para mayor facilidad se utiliza el siguiente cuadro, en donde se expresan los once flujos del horizonte del proyecto que para el presente caso se toma con un periodo de 10 años.

**Cuadro N° 67**

**VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

INGRESOS	EGRESOS	7,00%	I. ACTUAL	E. ACTUAL	VAN
					\$ -87.500,00
\$ 58.400,00	\$ 45.560,03	0,934579	\$ 54.579,44	\$ 42.579,47	\$ 11.999,97
\$ 60.152,00	\$ 46.970,43	0,873439	\$ 52.539,09	\$ 41.025,79	\$ 11.513,29
\$ 62.887,56	\$ 48.423,15	0,816298	\$ 51.334,98	\$ 39.527,71	\$ 11.807,27
\$ 63.815,26	\$ 51.249,46	0,762895	\$ 48.684,36	\$ 39.097,97	\$ 9.586,39
\$ 65.729,72	\$ 51.460,66	0,712986	\$ 46.864,38	\$ 36.690,74	\$ 10.173,64
\$ 68.632,61	\$ 53.048,07	0,666342	\$ 45.732,81	\$ 35.348,17	\$ 10.384,64
\$ 69.732,65	\$ 56.013,12	0,622750	\$ 43.425,99	\$ 34.882,16	\$ 8.543,83
\$ 71.824,63	\$ 55.915,06	0,582009	\$ 41.802,59	\$ 32.543,07	\$ 9.259,51
\$ 74.910,37	\$ 58.101,85	0,543934	\$ 40.746,28	\$ 31.603,56	\$ 9.142,72
\$ 123.279,25	\$ 61.218,50	0,508349	\$ 62.668,92	\$ 31.120,38	\$ 31.548,54
TOTAL					\$ 36.459,81

FUENTE: Cuadro 66  
ELABORACIÓN: Los autores

Este indicador permite saber la conveniencia financiera de ejecutar o no dicho proyecto puesto que si el proyecto posee un VAN menor a cero, o sea negativo el proyecto no es conveniente de invertir, si el VAN es igual a cero se interpreta como indiferente; y, si el VAN es de valor positivo, es decir mayor que cero se interpreta como la cantidad de sobre beneficio exigido.

El VAN que resulta para el proyecto indicado en el cuadro anterior, posee un valor positivo de 36,459.81 dólares, lo cual se expresa como la factibilidad del proyecto por tener beneficios positivos para los inversionistas al finalizar la vida útil de la empresa. Lo que indica también que sobre el 7% (costo de oportunidad) de rentabilidad exigida si es conveniente este tipo de inversión.

### **3.6.3.3. BENEFICIO COSTO (B/C)**

El Beneficio Costo es otro indicador financiero recomendado en la actualidad y en proyectos de inversión privados para medir su rendimiento.

El beneficio costo permite medir cuanto se conseguiría en términos monetarios, es decir las veces por cada dólar que se ha invertido. Para facilidad del cálculo se utiliza el siguiente cuadro y la fórmula expuesta a continuación:

**Cuadro N° 65**

**BENEFICIO COSTO (B/C)**

INGRESOS	EGRESOS	7,00%	I. ACTUAL	E. ACTUAL
\$ 58.400,00	\$ 45.560,03	0,934579	\$ 54.579,44	\$ 42.579,47
\$ 60.152,00	\$ 46.970,43	0,873439	\$ 52.539,09	\$ 41.025,79
\$ 62.887,56	\$ 48.423,15	0,816298	\$ 51.334,98	\$ 39.527,71
\$ 63.815,26	\$ 51.249,46	0,762895	\$ 48.684,36	\$ 39.097,97
\$ 65.729,72	\$ 51.460,66	0,712986	\$ 46.864,38	\$ 36.690,74
\$ 68.632,61	\$ 53.048,07	0,666342	\$ 45.732,81	\$ 35.348,17
\$ 69.732,65	\$ 56.013,12	0,622750	\$ 43.425,99	\$ 34.882,16
\$ 71.824,63	\$ 55.915,06	0,582009	\$ 41.802,59	\$ 32.543,07
\$ 74.910,37	\$ 58.101,85	0,543934	\$ 40.746,28	\$ 31.603,56
\$ 123.279,25	\$ 61.218,50	0,508349	\$ 62.668,92	\$ 31.120,38
TOTALES			\$ 488.378,83	\$ 364.419,02

FUENTE: cuadro N° 63  
ELABORACIÓN: Los autores

$$B/C = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$B/C = \frac{488,378.83}{364,419.02}$$

$$B/C = 1,34$$

El beneficio costo del presente proyecto es de 1,34 o sea que por cada dólar invertido en el proyecto se conseguirá 0,34 dólares más, esto se indica en el cálculo anterior y se demuestra que es aceptable financieramente para su ejecución. El beneficio-costo, permite determinar si el proyecto se acepta o se rechaza y se mide de acuerdo al siguiente criterio: cuando el beneficio costo sea mayor que la unidad se acepta, es decir es conveniente desde el punto de vista financiero. Si la relación Beneficio Costo del Proyecto es menor que la unidad, se interpreta como la no conveniencia de ejecutar o sea no se acepta el proyecto en cambio si la relación beneficio costo se iguala a uno, entonces indica que el proyecto es indiferente de ejecutar.

#### **g.5.3.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN**

El método del período de recuperación es también recomendado en la evaluación financiera de proyectos, a través de su utilización se conoce el número de períodos que se requieren para recuperar las inversiones, por lo que de sus resultados, los inversionistas podrán tomar la decisión de invertir o no en el proyecto.

Dicho método consiste en actualizar los flujos de caja netos a partir del primer año del período de operación de la empresa, con la tasa de

actualización del 7% con lo cual se procede a determinar la sumatoria de todos los flujos netos actualizados cuyo total se lo compara con el monto total del capital propio.

### Cuadro N° 66

#### PERIODO DE RECUPERACIÓN

FLUJO NETO	7,00%	FLUJO ACT.	PRC
			\$ 87.500,00
\$ 12.839,97	0,934579	\$ 11.999,97	\$ 11.999,97
\$ 13.181,57	0,873439	\$ 11.513,29	\$ 23.513,27
\$ 14.464,41	0,816298	\$ 11.807,27	\$ 35.320,53
\$ 12.565,80	0,762895	\$ 9.586,39	\$ 44.906,92
\$ 14.269,05	0,712986	\$ 10.173,64	\$ 55.080,56
\$ 15.584,54	0,666342	\$ 10.384,64	\$ 65.465,19
\$ 13.719,53	0,622750	\$ 8.543,83	\$ 74.009,03
\$ 15.909,57	0,582009	\$ 9.259,51	\$ 83.268,54
\$ 16.808,52	0,543934	\$ 9.142,72	\$ 92.411,26
\$ 62.060,75	0,508349	\$ 31.548,54	

FUENTE: Cuadro N° 63  
ELABORACIÓN: Las autoras

$$PR = Asi + \frac{\sum FN - I}{FN_n}$$

En donde:  $\sum FN$  = sumatoria del flujo neto

Asi = Año en el que se supera la inversión

I = inversión

$FN_n$  = flujo neto último año

$$PR = 8 + \frac{92,411.26 - 87,500.00}{9,142.72}$$

$$PR = 8 + \frac{4,911.26}{9,142.72} = 8.5372$$

$$0.5372 \times 12 = 6.4461$$

$$0.4461 \times 30 = 13.38$$

El cálculo indica que la inversión se recupera en 8 años, 6 meses y 13 días y como es menor a los años de vida útil del proyecto entonces se acepta, que quiere decir que el proyecto es rentable por cuanto se recupera la inversión en el período de los años de vida útil del proyecto de inversión.

#### **g.5.3.5. TASA INTERNA DE RETORNO**

La tasa interna de retorno conocida con la sigla TIR, es aquel indicador de la evaluación financiera, que señala la capacidad de rentabilidad que tiene el proyecto, la misma que viene expresada en porcentaje, para lo cual se utiliza una tasa de rendimiento única, dicha tasa de interés representa la mayor tasa para los inversionistas del proyecto.

El cálculo para la tasa interna de retorno, requiere compararse con la tasa de descuento del 9,74% que es el costo de capital promedio ponderado o también conocida como el costo de capital.

**Cuadro N° 67**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

FLUJO NETO	13%	VAN	14%	VAN
		\$ -87.500,00		\$ -87.500,00
\$ 12.839,97	0,884956	\$ 11.362,81	0,877193	\$ 11.263,13
\$ 13.181,57	0,783147	\$ 10.323,10	0,769468	\$ 10.142,79
\$ 14.464,41	0,693050	\$ 10.024,56	0,674972	\$ 9.763,06
\$ 12.565,80	0,613319	\$ 7.706,84	0,592080	\$ 7.439,96
\$ 14.269,05	0,542760	\$ 7.744,67	0,519369	\$ 7.410,90
\$ 15.584,54	0,480319	\$ 7.485,54	0,455587	\$ 7.100,11
\$ 13.719,53	0,425061	\$ 5.831,63	0,399637	\$ 5.482,84
\$ 15.909,57	0,376160	\$ 5.984,54	0,350559	\$ 5.577,24
\$ 16.808,52	0,332885	\$ 5.595,30	0,307508	\$ 5.168,75
\$ 62.060,75	0,294588	\$ 18.282,37	0,269744	\$ 16.740,50
		\$ 2.841,37		\$ -1.410,71

FUENTE: Cuadro N° 63  
ELABORACIÓN: Las autoras

$$TIR = T < + \neq T (> - <) \left[ \frac{VAN T <}{VAN T < - VAN T >} \right]$$

$$TIR = 13 + (14 - 13) \left[ \frac{2.841.37}{2.841.37 - (-1.410.71)} \right]$$

$$TIR = 13 + 1 [2.841.37 / 4.252.48]$$

$$TIR = 13 + 1 [0.6682]$$

$$TIR = 13 + 0.67 = 13.67\%$$

El criterio para aceptar o rechazar el proyecto es que el proyecto tenga una tasa interna de retorno ya sea igual o mayor que el costo de oportunidad establecido en el mercado de valores. La TIR del proyecto que se calculó es de 13.67% la misma que es mayor que la tasa requerida de 7% que es el costo de oportunidad, por tanto el proyecto es conveniente.

#### **g.5.3.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Es otro de los métodos frecuentemente utilizados, el mismo que determina la solidez o fortaleza del proyecto desde el punto de vista financiero, evalúa los resultados al modificar una variable considerada como susceptible de cambio en el período de evaluación, tal como los incrementos en egresos y la disminución en ingresos. La interpretación que ofrece esta simulación para aceptar o no el proyecto es que cuando en el mismo afectan estas variaciones es sensible el proyecto y en caso contrario se considera que el proyecto no es sensible.

El cuadro N° 68 señala que con un incremento en los costos del 2.5% el proyecto posee un coeficiente de sensibilidad de 0.99 estableciéndose que el mismo no es sensible a esta variación, y por lo tanto ese es el punto de quiebre del proyecto, en otras palabras hasta ese porcentaje

soporta una variación en los egresos, por tanto es conveniente su implementación.

El cuadro N° 69 de análisis de sensibilidad con una disminución en los ingresos del 1.9% con una tasa aceptable de decisión para el proyecto tiene un coeficiente de sensibilidad de 0.99 que indica que el proyecto no es sensible a dicha disminución en los ingresos, hasta el punto de quiebre; o sea que el proyecto soporta hasta un 1.9% de disminución en los ingresos; así mismo, se debe interpretar que el proyecto es factible de implementarlo.

Cuadro N° 68

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD, INCREMENTANDO 2.5% LOS COSTOS

AÑOS	INGRESO ORIGINAL	EGRESO ORIGINAL	EGRESO 2,5%	NUEVO FLUJO	ACTUALIZACIÓN			
					12,0%	VAN	13,0%	VAN
0						\$ -87.500,00		\$ -87.500,00
1	\$ 58.400,00	\$ 45.560,03	\$ 46.699,03	\$ 11.700,97	0,892857	\$ 10.447,29	0,884956	\$ 10.354,84
2	\$ 60.152,00	\$ 46.970,43	\$ 48.144,69	\$ 12.007,31	0,797194	\$ 9.572,15	0,783147	\$ 9.403,48
3	\$ 62.887,56	\$ 48.423,15	\$ 49.633,73	\$ 13.253,83	0,711780	\$ 9.433,82	0,693050	\$ 9.185,57
4	\$ 63.815,26	\$ 51.249,46	\$ 52.530,70	\$ 11.284,56	0,635518	\$ 7.171,54	0,613319	\$ 6.921,03
5	\$ 65.729,71	\$ 51.460,66	\$ 52.747,18	\$ 12.982,53	0,567427	\$ 7.366,64	0,542760	\$ 7.046,40
6	\$ 68.632,61	\$ 53.048,07	\$ 54.374,27	\$ 14.258,34	0,506631	\$ 7.223,72	0,480319	\$ 6.848,54
7	\$ 69.732,65	\$ 56.013,12	\$ 57.413,45	\$ 12.319,20	0,452349	\$ 5.572,58	0,425061	\$ 5.236,41
8	\$ 71.824,63	\$ 55.915,06	\$ 57.312,94	\$ 14.511,69	0,403883	\$ 5.861,03	0,376160	\$ 5.458,72
9	\$ 74.910,37	\$ 58.101,85	\$ 59.554,40	\$ 15.355,97	0,360610	\$ 5.537,52	0,332885	\$ 5.111,77
10	\$ 123.279,25	\$ 61.218,50	\$ 62.748,96	\$ 60.530,29	0,321973	\$ 19.489,13	0,294588	\$ 17.831,52
						\$ 175,42		\$ -4.101,72

FUENTE: Cuadro 63  
ELABORACIÓN: Las autoras

$$\begin{aligned}
 \text{TIRn} &= T1 + \Delta T(\text{VaT1})/(\text{VaT1} - \text{VAT2}) \\
 &= 12\% + 1\% [175.42 / 175.42 - (-4,101.72)] \\
 &= 12\% + 1\% (175.42 / 4,277.14) \\
 &= 12\% + 1\% (0.04) \\
 &= 12.04\%
 \end{aligned}$$

$$\Delta\% = (13.67\% - 12.04\%)(100) / 13.67\% = 1.63\%(100) / 13.67\% = 0.1192 (100) = 11.92\%$$

$$\text{Cs} = 11.92\% / 12.04\% = 0.99$$

Cuadro Nº 69

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD, DISMINUYENDO 1.9% LOS INGRESOS

AÑOS	INGRESO ORIGINAL	INGRESO 1,90%	EGRESO ORIGINAL	NUEVO FLUJO	ACTUALIZACIÓN			
					12,0%	VAN	13,0%	VAN
0						\$ -87.500,00		\$ -87.500,00
1	\$ 58.400,00	\$ 57.290,40	\$ 45.560,03	\$ 11.730,37	0,892857	\$ 10.473,54	0,884956	\$ 10.380,86
2	\$ 60.152,00	\$ 59.009,11	\$ 46.970,43	\$ 12.038,68	0,797194	\$ 9.597,16	0,783147	\$ 9.428,05
3	\$ 62.887,56	\$ 61.692,70	\$ 48.423,15	\$ 13.269,55	0,711780	\$ 9.445,00	0,693050	\$ 9.196,46
4	\$ 63.815,26	\$ 62.602,77	\$ 51.249,46	\$ 11.353,31	0,635518	\$ 7.215,23	0,613319	\$ 6.963,20
5	\$ 65.729,72	\$ 64.480,85	\$ 51.460,66	\$ 13.020,19	0,567427	\$ 7.388,01	0,542760	\$ 7.066,84
6	\$ 68.632,61	\$ 67.328,59	\$ 53.048,07	\$ 14.280,52	0,506631	\$ 7.234,96	0,480319	\$ 6.859,20
7	\$ 69.732,65	\$ 68.407,73	\$ 56.013,12	\$ 12.394,61	0,452349	\$ 5.606,69	0,425061	\$ 5.268,46
8	\$ 71.824,63	\$ 70.459,96	\$ 55.915,06	\$ 14.544,90	0,403883	\$ 5.874,44	0,376160	\$ 5.471,21
9	\$ 74.910,37	\$ 73.487,07	\$ 58.101,85	\$ 15.385,22	0,360610	\$ 5.548,07	0,332885	\$ 5.121,51
10	\$ 123.279,25	\$ 120.936,94	\$ 61.218,50	\$ 59.718,44	0,321973	\$ 19.227,74	0,294588	\$ 17.592,36
						\$ 110,85		\$ -4.151,86

FUENTE: Cuadros 63  
ELABORACIÓN: Las autoras

$$\begin{aligned}
 \text{TIR} &= T1 + \Delta T(\text{VaT1})/(\text{VaT1} - \text{VAT2}) \\
 &= 12\% + 1\% [110.85 / 110.85 - (-4,151.86)] \\
 &= 12\% + 1\% (110.85 / 4,262.71) \\
 &= 12\% + 1\% (0.03) \\
 &= 12.03\%
 \end{aligned}$$

$$\Delta\% = (13.67\% - 12.03\%)(100) / 13.67\% = 1.64\% (100) / 13.67\% = 0.11997 (100) = 12\%$$

$$Cs = 12\% / 12.03\% = 0.99$$

# **CONCLUSIONES**

## **h. CONCLUSIONES**

- Catamayo es el principal centro receptor del turismo que ingresa alberga la provincia de Loja, a su vez, distribuidor de este turismo al resto de regiones del norte del Perú y particularmente de las ciudades de Machala, Loja y Zamora.
- El comportamiento tendencial de la variable visitantes del Centro Recreacional Guayabal es creciente y experimenta una tasa promedio de crecimiento anual del orden del 2.77%.
- La oferta de centros turísticos deportivos en Catamayo respecto a los establecimientos aptos para la atención de los visitantes, cualitativa y cuantitativamente es deficitaria frente a la demanda. De ahí que las disponibilidades actuales no cubren la demanda existente de innovación en deportes, más aún el incremento de la demanda estimada para los años futuros.
- En centros recreacionales existe un predominio de los juegos tradicionales frente a la demanda de origen internacional, como lo es el mini golf, por lo que se concluye que la cancha deportiva de mini golf

en el Centro Recreacional Guayabal de Catamayo, estará orientado con preferencia al servicio del turismo receptivo.

- El promedio anual de la capacidad receptiva de la cancha deportiva de mini golf es de 29.200 horas que representa el 47.25% de la demanda, lo que significa que existe cierto aseguramiento del proyecto de inversión y se comenzará a prestar el servicio con el 100% de la capacidad utilizada.
- Los objetivos se comprueban por cuanto en la evaluación financiera se determina que si es factible la implementación del proyecto, ya que el VAN es positivo \$ 36,459.81, la tasa interna de retorno es de 13.67%, el beneficio-costo es de 1.34, el período de recuperación de la inversión se logra a los 8 años, 6 meses y 13 días; y, el análisis de sensibilidad considerando las dos variables más importantes como son los ingresos y los costos se logra hasta un 1.9% y 2.5% respectivamente.

# **RECOMENDACIONES**

## i. RECOMENDACIONES

Frente a las conclusiones sin pretender ser neófito en predecir el futuro, se pretende recomendar sensatamente de acuerdo a los resultados obtenidos lo siguiente:

- Que, el presente proyecto, contribuye con el desarrollo del sector turístico con la intervención en su ejecución, pues traerá muchos beneficios tanto para el cantón Catamayo y la provincia de Loja.
- Que las instalaciones y puesta en marcha del proyecto, se lo haga en el menor tiempo posible por cuanto existe una demanda que favorece y que debe satisfacerse estos servicios.
- Que, se fomente la formación de esta clase de proyectos, en vista de que sería una de las alternativas más favorables para solventar la creciente falta de empleo en la provincia de Loja; y se ejecute el proyecto con personal especializado y calificado bajo la dirección de profesionales en administración.
- Que la, Universidad Nacional de Loja, impulse proyectos en esta actividad novel, pues debe aprovecharse la inversión de capitales en

proyectos que propicien el crecimiento turístico y el mejoramiento el nivel de vida de la población.

- Debe desarrollarse el fomento deportivo, para las bondades naturales del cantón Catamayo, dando a conocer la realidad geográfica lojana y colaborando con el desarrollo cultural para la mejor difusión y conocimiento de los pueblos.
- La humanidad fuente inagotable de vivencias, interesada en el conocimiento de los recursos deportivos; demanda de un servicio eficiente y efectivo para la atención turística; por lo que se recomienda a los inversionistas a considerar los resultados de la evaluación financiera del presente proyecto, para que impulsen y ofrezcan sus capitales en su puesta en marcha.

# **BIBLIOGRAFÍA**

**j. BIBLIOGRAFIA**

ACUÑA, Carvajal Marco: Ecuador Tradicional y Turístico, Revista.

ACHIG Lucas, Metodología de la Investigación Social, Edit. IDIS, Universidad de Cuenca, 1986.

BACA Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Edit. McGraw-Hill, Interamericana Editores S.A, México. 2008.

BOO, Elizabeth: Ecoturismo Potenciales y Escollos, Editorial Fondo Mundial para la Naturaleza.

BOLTEN, Steven. Administración Financiera, Editorial Limusa, México, 1987.

BRIONES, Guillermo. Método y Técnicas de Investigación para las Ciencias Sociales, Editorial Trillas, México, 1989.

CARL Mc. Daniel, Curso de Mercadotecnia, Edit. Marda, Segunda edición, México, 1986.

CETUR, Ministerio de turismo: Ecuador Destino Turístico, Editorial María Acuña, Quito, Ecuador.

CORDOVA Polibio, Estudios y Datos de la Realidad Ecuatoriana, Segunda edición, Quito, 1985.

COLLI y Bernard, Diccionario Económico Financiero, Tercera edición, Madrid-España, 1981.

DIAZ, Jorge: Contabilidad de Costos, Editorial Universo, Lima-Perú, 1981.

GALEAS, Carlos. Diccionario de Marketing, Editorial Ateneo, Buenos Aires Argentina, 1987.

LAWRENCE, Getman: Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Harla S.A., México

LOPEZ, Altamirano. **Introducción a la Investigación de Mercados**, Editorial Diana, México, 1976.

MELLNICK Julio, Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, Edit. Naciones Unidas, México, 1958.

MERCHAN Cornelio, Ecuador Siglo XXI, Reforma del Estado del Ecuador, Alternativas para el Cambio Institucional, Quito, 2009.

MIRINDA, Rhene. Instructivo para la Elaboración de Estados Financieros y Anexos, Superintendencia de Compañías del Ecuador, Quito, 1991.

QUILODRAN Federico, Manual de Elaboración de Proyectos, Edit. Universidad Nacional de Loja, 1982.

REYES, Jorge. **Guía Práctica para Elaborar Proyectos de Investigación**, Gráficas Cosmos, Loja, 1992.

ROLAND, Kuehn. **Análisis de Mercado**, Editorial Trillanes, México, 1969.

ROSEMBERG, J.M.: Diccionario de Administración y Finanzas, Editorial Thema, Buenos Aires

SAPAG, Chain Nassir: Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial Presencia, Colombia

SAPAG, Chain Nassir y Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill, México, 1995.

Subcomisión Ecuatoriana Predesur: Plan de Desarrollo Regional del Sur,  
1998-2003, Tomo I, Tomo II

VASQUEZ, Víctor: Organización Aplicada, Quito, 1985

VINUEZA José, Resumen de Geografía Económica General y del  
Ecuador, Edit. Offset Graba, Guayaquil-Ecuador, 1994.

ZAPATA, Pedro: Contabilidad General, Colombia, 1985

# **ANEXOS**

## 2. ANEXOS

### Anexo N° 1

#### ENCUESTA A DEMANDANTES



Universidad Nacional de Loja

AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Señor (a)

Sírvase leer detenidamente la presente encuesta y en forma confidencial le solicitamos responda a las preguntas, que tienen la finalidad de realizar la Tesis de Ingeniería Comercial sobre una cancha de mini golf en el Centro Recreacional “Guayabal” en el cantón Catamayo.

GENERALES:

Edad: .....

Procedencia: .....

ESPECÍFICAS:

1. ¿Por qué motivo visita el Centro Recreacional Guayabal?

Diversión ( )                      Deporte ( )

Paseo ( )

2. ¿cuántas veces visita el centro recreacional al mes?
- 1 vez ( )                      2 veces ( )
- 3 veces ( )                      4 veces ( )
3. ¿Conoce las canchas deportivas del Centro?
- SI ( )                              NO ( )
4. ¿Práctica usted, algún deporte en las canchas del centro recreativo?
- SI ( )                              NO ( )
5. ¿Qué tipo de deporte practica?
- Ecuavoli ( )                      Basketbol ( )
- Indorfutbol ( )
- Otro (indique): .....
6. ¿Conoce en qué consiste el juego de mini golf?
- SI ( )                              NO ( )
7. ¿Ha jugado usted, alguna vez mini golf?
- SI ( )                              NO ( )
8. ¿En qué lugar ha jugado mini golf?

.....

9. ¿Por cuánto tiempo ha jugado mini golf?

.....

10. ¿Cuánto pagó por el tiempo jugado o por el alquiler de la cancha?

.....

11. ¿Cree que hace falta promocionar el mini golf?

SI ( ) NO ( )

12. ¿Conoce usted la existencia de alguna cancha de mini golf en  
Catamayo?

SI ( ) NO ( )

13. ¿Le gustaría que el Centro Recreacional Guayabal cuente con una  
cancha de mini golf?

SI ( ) NO ( )

14. ¿Estaría dispuesto a contratar la cancha de mini golf?

SI ( ) NO ( )

15. ¿Con qué frecuencia asistiría a contratar la cancha de mini golf?

.....

16. ¿Qué tiempo utilizaría la cancha de mini golf, en cada visita?

.....

17. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría que se promocióne la cancha de minigolf?

Radio ( )                      Periódico ( )

Internet ( )                      Televisión ( )

18. ¿Indique el medio de comunicación de su preferencia?

.....

19. ¿Qué precio considera que es el ideal por una hora de alquiler de la cancha?

\$ .....

Gracias por su información



Universidad Nacional de Loja

AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR**

11. ¿Cada qué tiempo se diseñan nuevas canchas deportivas para el centro recreacional?

.....

12. ¿Cómo contribuye usted para fortalecer la recreación de los visitantes?

.....

13. ¿Con qué frecuencia realizan estudios con respecto a los deportes que ofrecen?

.....

14. Indique cuáles son los deportes que ofrece el centro recreacional al momento:

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

15. ¿Cree que el presupuesto para promoción de la empresa es el adecuado?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué? .....

16. ¿Cree que los medios de comunicación que ocupa para realizar su publicidad son necesarios?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué? .....

17. Indique los medios de comunicación que utiliza para su promoción:

.....  
.....

18. Se ha seleccionado nuevas formas de comunicación con la comunidad:

SI ( )                      NO ( )

Indique cuales: .....

.....

19. ¿Qué clase de boletines informativos ha editado el centro recreacional con respecto a los deportes para la atención de los visitantes?

.....

.....

20. Se analiza periódicamente las circunstancias del mercado y la competencia con nuevas tendencias de los deportes de preferencia

SI ( )                      NO ( )

¿Para qué? .....

.....

Gracias por su colaboración

## **Anexo Nº 3**

### **PROYECTO APROBADO**

#### **a.- TEMA:**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA CANCHA DE MINI GOLF EN EL CENTRO RECREACIONAL PADRE ELICEO ARIAS CARRIÓN "GUAYABAL" DEL CANTÓN CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA

#### **b.- PROBLEMÁTICA**

La creación de una empresa constituye en la actualidad una temática de gran importancia en el desarrollo empresarial y social en el cual nos desenvolvemos, exige la constante modificación de sistemas de competitividad, creatividad y un gran esfuerzo en la investigación para la subsistencia y permanencia de la empresa en el mercado. Es así que, luego de haber realizado un análisis de diferentes sectores tanto productivo, industrial, comercial y de servicios, determinamos que este último ofrece un campo no explotado adecuadamente. Por lo cual el presente trabajo se enmarca en el área de los servicios, dentro del ámbito de la distracción y diversión. Luego de este análisis creemos que el "Proyecto de factibilidad para la creación de una cancha de mini golf en el

Centro Recreacional Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal” de Catamayo provincia de Loja” se puede convertir en un proyecto propicio para la inversión a corto plazo por parte del I. Municipio del cantón Catamayo.

La Región Sur posee sitios con gran potencial turístico, para visitantes nacionales y extranjeros que desean conocer dichos lugares, y a la vez tener los servicios de distracción y entretenimiento, además de otros innovadores servicios. Tomando en cuenta que la gente de la localidad también los utiliza.

Al hablar de distracción y entretenimiento hay que tomar muchos factores importantes que inciden para el éxito de una organización que preste estos servicios, tales como: ubicación, comodidad, seguridad, confort, y sobretodo buena atención al cliente.

En nuestro medio existen sitios de distracción y entretenimiento que son comunes en cuanto a sus servicios, además de la deficiente infraestructura y la inadecuada atención en la mayoría de ellos. Por lo cual es que mucha gente adulta local y turística, se sienten privados de asistir a un lugar de sano deporte. En este proyecto la idea de una cancha de mini golf en el centro recreativo Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal” de Catamayo, tiene como finalidad dar un servicio unificado e integral

alternativo para que el cliente, tomando en cuenta los factores apropiados para la satisfacción y el sano esparcimiento del usuario.

El ser humano por naturaleza cumple las funciones de sobrevivir en la vida cotidiana, la misma que se enmarca en el trabajo, las responsabilidades del hogar, la situación económica, los problemas sociales en general; todas estas situaciones producen problemas psicológicos y físicos más conocidos en la actualidad como el stress. Por tal razón desde su existencia ha creado diversas formas de distracción ya sea como un rito o simplemente por diversión siendo una de las más antiguas la danza y el deporte, siendo ritos o formas de descanso.

A través del tiempo el ser humano en todo el mundo ha ido creando e innovando nuevas formas de distraerse y divertirse. Naciendo así los juegos, los espectáculos, casinos y un sin número de diversas formas de distracción.

En el mundo actual las distracciones han ido mejorando de acuerdo a los niveles culturales y económicos de cada sociedad, los mismos que se han ido diseminando a través de todos ellos obteniéndose así una diversidad de mezclas de costumbres y culturas. En América las costumbres de los deportes han sido bien acentuadas, teniendo una tendencia al gusto por el espectáculo, los juegos de azar y el deporte individual. Esta tendencia

ha sido la más influyente en la cultura sudamericana pero sin apartarse de sus propias costumbres.

En nuestro país la influencia de Estados Unidos, en los modos de distracción y diversión han sido los más imitados predominando los deportes individuales y casinos con los juegos electrónicos, que tienen un determinado estilo en el cual la tecnología siempre ha ido a la par con los centros donde se brinda estos servicios.

En las principales ciudades del Ecuador como Quito y Guayaquil existen centros de distracción y entretenimiento que cuentan con la infraestructura adecuada, servicios de primera y alta tecnología en sus instalaciones que van acorde con el medio. Actualmente en nuestra región no se cuenta con centros de entretenimiento de alto nivel y menos aun integrados tanto en infraestructura como en equipamiento, por lo general solo existen canchas deportivas múltiples y luego rediseñados para la atención de los clientes; es decir la oferta que existe actualmente es deficiente.

En cuanto a la ubicación, el centro recreacional Padre Eliseo Arias Carrión, se encuentra en un sector que brinda garantía de seguridad, ya que está alejado del área urbana, lo que facilita el traslado a los clientes locales o turistas que se encuentran hospedados en los hoteles del centro

de la ciudad. Por otra parte pocos lugares cuentan con amplio espacio de parqueo para vehículos y servicio de seguridad exterior para los mismos.

Al hablar del espacio físico y la infraestructura con que cuenta el centro recreacional, se puede indicar que es apropiada; pues el lugar es construido adecuadamente para su funcionamiento, lo que dificulta tener una buena distribución de espacios, ventilación, iluminación y sobre todo confort como la que se requiere tener para brindar un buen servicio de deporte individual como el mini golf.

Otro aspecto y tal vez el más importante en el cual existe una gran deficiencia es el servicio al cliente, ya que el personal que cumple estas funciones no está debidamente capacitado, por el poco interés que ponen los directivos en tener personal adecuado.

En el centro recreacional no se encuentra la variedad de servicios o la integración de diferentes alternativas para el deporte, es decir están los comunes como; ecuaboly, basket, indorfútbol y otros, debido tal vez a la infraestructura o a la poca capacidad de organización y administración.

Lo expuesto da una marcada diferencia de lo que es construir, planificar e innovar, a lo que es implementar un Centro Integral de alternativas deportivas, acorde a necesidades de un local de primera categoría.

Contar con una ubicación privilegiada, en donde el sector y la capacidad de parqueo no son un problema, pudiendo brindar desde la llegada del cliente un buen servicio. Contar con una infraestructura diseñada y construida apropiadamente para poder dar diversos servicios deportivos. Todos los servicios contarán con una gran amplitud debidamente adecuada además de buen servicio al cliente, comodidad y confort; contando con equipamiento moderno que brinda el mercado deportivo.

El ritmo de crecimiento de la población y del turismo, la marcada deficiencia y escasez de centros de diversión existentes, son los tópicos fundamentales que nos llevan a plantear la elaboración del “Proyecto de factibilidad para la creación de una cancha de mini golf en el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal” del cantón Catamayo provincia de Loja”; que tiene como propósito fundamental ofrecer a la gran afluencia de público en general, servicios deportivos de primera categoría en un mismo lugar dando de esta forma diferentes alternativas, para la distracción y entretenimiento sano.

Siendo un proyecto que contribuirá mucho a resolver los problemas de la falta de lugares bien adecuados para que la sociedad tengan oportunidad de divertirse y distraerse, que tengan acceso a un deporte de primera como los que existen en las grandes ciudades, además se creará fuentes de trabajo, se mejorará la imagen de centro recreacional moderno con

atractivos en donde se fomentará la buena atención y la cultura que nos caracteriza. Por otra parte el centro recreacional, contará con un mayor flujo de personas, proveniente de la innovación de deportes y al mejoramiento de la infraestructura con la que se contará posteriormente.

### **c.- OBJETIVOS**

**OBJETIVO GENERAL:** Realizar un proyecto de factibilidad para la creación de una cancha de minigolf en el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias Carrión “Guayabal” del cantón Catamayo provincia de Loja, que cubra la demanda local; cumpliendo el propósito fundamental de ofrecer al público, servicios deportivos de primera para su sana distracción y diversión.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda local de los servicios que se prestará la cancha de mini golf, determinando un buen plan de comercialización.
- Elaborar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización e ingeniería del proyecto, definiendo el deporte de mini golf, el proceso del servicio, las instalaciones y distribución física.

- Establecer el tipo de administración legal y estructural que requerirá la administración de la cancha de mini golf, que permita el autofinanciamiento.
- Determinar las inversiones, el financiamiento y los presupuestos que tendrá; a través de un estudio financiero y por los métodos financieros tales como: Valor Actual Neto (V.A.N); Tasa Interna de Retorno (T.I.R.), Relación Beneficio Costo (B/C), Período de Recuperación de Capital (P.R.C.) y Análisis de Sensibilidad; establecer si es factible la creación de la cancha de mini golf.

#### **d.- METODOLOGIA**

El presente estudio será llevado a cabo con las técnicas más adecuadas para la evaluación y la obtención de resultados con el efecto de establecer la factibilidad de nuestro proyecto. Hemos creído conveniente un análisis sobre oferta y demanda actual pues creemos que es de suma importancia el conocimiento de estos parámetros para poder establecer la realidad del mercado en el cual se va a establecer la empresa.

En el desarrollo del proyecto se utilizará los métodos científico, inductivo - deductivo; ya que en la mayoría de los procesos se está sujeto al análisis e interpretación de los resultados. Así tenemos:

- **El método científico.-** Se utilizará este método capaz de que partiendo de la definición del problema de estudio nos permitirá llegar a conclusiones aceptables a través de los conocimientos académicos técnicos que poseemos.
  
- **Método inductivo - deductivo.-** A partir de los datos obtenidos por medio de la realización de encuestas, entrevistas y otros; se estimará que la inducción-deducción va a permitir generalizar los comportamientos observados a fin de llegar a conclusiones valederas para la solución de los problemas socioeconómicos que afronta la el Centro Recreacional “Guayabal” de Catamayo.

Se utilizarán técnicas como son las encuestas, entrevistas personales, sondeos de opinión, entre otras; las mismas que, estarán dirigidas a las personas adultas constituyéndose en la población como potenciales clientes, que visitan el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias de Catamayo; los mismos que nos ayudarán a adquirir elementos teóricos que nos sirvan en el desarrollo de nuestro proyecto.

**TÉCNICAS.-** Para llegar al conocimiento de la realidad, se recolectará información bibliográfica (datos secundarios) necesaria y luego realizaremos la investigación de campo (datos primarios), utilizando para el efecto las siguientes:

- **Observación directa.-** Para la proyección de la demanda se utilizará el método de regresión múltiple por ser el que más se apega a nuestro tema, caracterizada por que la comercialización tiende a satisfacer la demanda del cliente que necesita un buen servicio; y además se tienen tres variables para el análisis, las mismas que son: población, ventas e ingresos.
- **Encuesta y entrevista.-** Estará dirigida a todos los clientes potenciales que son los visitantes adultos al Centro Recreacional Padre Eliseo Arias de Catamayo.

#### **CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA:**

**Área de influencia:** El área de influencia del presente proyecto será toda el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias “Guayabal” de Catamayo, en vista de que aquí se instalará el proyecto y el personal contratado será preferentemente de la localidad.

**Población:** En un proyecto es muy importante identificar la población a la cual va dirigido el estudio y para este trabajo se ha considerado que los visitantes adultos al Centro Recreacional Padre Eliseo Arias del cantón Catamayo, que según el conteo de tickets de entrada 8.398 personas ingresan anualmente, de las cuales son adultas 4.368 personas,

**Determinación de la muestra.**- La población que será tomada en cuenta en el presente proyecto es de 4.368 personas adultas que visitan anualmente al Centro Recreacional Padre Eliseo Arias “Guayabal” del Cantón Catamayo. Para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra.

N = población de estudio (4.368 personas).

e = margen de error (5%).

$$n = \frac{4.368}{1 + (0.05)^2 4.368} = 366,44$$

n = 366 encuestas

Una vez establecida la muestra se procederá a determinar el segmento de mercado económico al cual se dirigirá el estudio por medio de encuestas siendo este segmento de un nivel popular en donde se encontrarían nuestros potenciales clientes, al que podemos previamente establecer por la categoría, tipo y clase de negocio.

De igual forma determinaríamos el nivel de ingresos del segmento de mercado económico para encontrar los índices que nos permitan establecer el poder adquisitivo de dicho mercado; siendo esta la mejor forma de comprimir toda el área que determina la plaza en donde se instalará el negocio. Reforzando el estudio de mercado con un análisis minucioso del flujo de visitantes al Centro Recreacional Padre Eliseo Arias del Cantón Catamayo, por ser quienes pueden utilizar las instalaciones de la cancha de minigolf.

Además se realizará un estudio técnico para la determinación del tamaño y la localización. El tamaño de la planta estará en función del volumen de deportistas y de la infraestructura a instalarse, en donde se incluye maquinaria, equipo y herramienta necesaria; lo que depende de la buena disposición de cinco variables a identificarse como: mercado, capacidad financiera, disponibilidad de insumos y materia prima; capacidad

empresarial, y tecnología apropiada. Tomando en cuenta todos estos elementos se llegará a determinar el tamaño óptimo con la capacidad máxima instalada, la capacidad utilizada bajo el marco general de la demanda proyectada.

- **Capacidad Instalada.**- Esta determinada por la totalidad o el 100% de su infraestructura a utilizarse, debido a que el proyecto tiene como finalidad brindar servicio de primera categoría.
- **Capacidad Utilizada.**- La capacidad utilizada en la empresa es del 100%, ya que al establecerla su funcionalidad es total por tratarse de una empresa de servicios deportivos.

La localización es la selección del sitio más adecuado que requiere de un minucioso análisis, el mismo que lo realizaremos tomando en cuenta los siguientes factores: Un sector exclusivo que esté ubicado estratégicamente en el Centro Recreacional Padre Eliseo Arias “Guayabal” de Catamayo, que cuente con todos los servicios básicos como agua potable, alcantarillado, alumbrado público, teléfono y televisión por cable para el sitio de espera.

La ingeniería del proyecto se la realizará tomando en cuenta ciertos elementos de juicio generales que permitirán organizar al equipo que tiene a su cargo la elaboración del proyecto, a fin de poder ordenar en

forma sistemática todos los coeficientes e indicadores, que organizándose en el estudio de ingeniería puedan integrarse en forma coherente al cuerpo del proyecto con los procedimientos y los medios.

A través de un estudio financiero determinaremos la inversión, (construcciones civiles, equipamiento, estudios de ingeniería y economía, más el capital de operación) los mismos que dentro de nuestro proyecto tendremos que establecer el financiamiento que puede ser con capital propio o externo lo que se determinará a través de un presupuesto de ingresos y costos (ingresos por ventas, costos fijos y variables, flujo de caja, etc.); una evaluación financiera del proyecto por medio de (punto de equilibrio, valor actual neto, beneficio - costo, periodo de recuperación de capital, tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad).

Realizaremos la estructuración de la empresa mediante un organigrama estructural para determinar los puestos de trabajo en base a un estudio administrativo de personal; a su vez un flujograma para establecer el proceso del servicio que se brindará. En los aspectos legales para poder establecer la empresa, se utiliza diferentes procedimientos técnico - administrativos que se aplicarán al sistema de servicio.

# ÍNDICE

## I. ÍNDICE

Contraportada	I
Certificación	ii
Autoría	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	3
c. INTRODUCCIÓN	9
d. REVISIÓN DE LITERATURA	15
d.1. Historia del cantón Catamayo	16
d.1.1. Estructura organizativa	19
d.2. El Turismo	21
d.2.1. El turismo en la provincia de Loja	33
d.2.2. El turismo en el cantón Catamayo	35
d.2.3. El mini golf	38
d.2.4. Proyecto de inversión	41
e. MATERIALES Y MÉTODOS	56
e.1. Materiales	57
e.2. Métodos	58
e.2.1. Método	58

e.2.2. Técnicas	54
e.2.3. Procedimiento	50
f. RESULTADOS	52
f.1. Encuesta a demandantes	53
f.2. Entrevista al administrador	56
g. DISCUSIÓN	57
g.1. Estudio de mercado	57
g.1.1. Análisis situacional	58
g.1.2. Posibles usuarios	65
g.1.3. Análisis de la demanda	67
g.1.3.1. Demanda potencial	71
g.1.3.2. Demanda efectiva	76
g.1.3.3. Demanda futura	77
g.1.4. Análisis de la oferta	77
g.1.5. Sistema de comercialización	78
g.1.5.1. Servicios a ofrecer	79
g.1.5.2. Precios del servicio	81
g.1.5.3. La plaza	82
g.1.5.4. La promoción	84
g.2. ESTUDIO TÉCNICO	85
g.2.1. Tamaño del proyecto	87
g.2.2. Localización	88

g.2.3. Ingeniería del proyecto	89
g.2.3.1. Los servicios y características	92
g.2.3.2. Proceso de los servicios	97
g.2.3.3. Distribución del equipamiento	98
g.2.3.4. Requerimientos técnicos	100
g.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	100
G.3.1. Organización	100
g.3.2. Principios organizativos	106
g.3.3. Diseño de la organización	107
g.3.4. Organización legal	112
g.3.4.1. Constitución	114
g.3.4.2. Requisitos	115
g.3.5. Organización administrativa	115
g.3.5.1. Manual de funciones	122
g.4. ESTUDIO FINANCIERO	133
g.4.1. Inversiones	133
g.4.2. Fuentes de financiamiento	133
g.4.2.1. Capital propio	135
g.4.2.2. Capital ajeno	137
g.4.3. Presupuesto de ingresos y gastos	141
g.4.3.1. Presupuesto de gastos	143
g.4.3.2. Presupuesto de ingresos	143

g.4.4. Estado de resultados	145
g.4.5. Estado fuentes y usos de fondos	148
g.4.6. Costo unitario	149
g.5. Evaluación del proyecto	150
g.5.1. Evaluación social	152
g.5.2. Evaluación económica	155
g.5.2.1. Rentabilidad sobre activo fijo	155
g.5.2.2. Rentabilidad sobre la inversión	157
g.5.2.3. Rentabilidad sobre el capital	158
g.5.3. Evaluación financiera	161
g.5.3.1. Punto de equilibrio	164
g.5.3.2. Valor actual neto	172
g.5.3.3. Relación beneficio - costo	173
g.5.3.4. Periodo de recuperación	174
g.5.3.5. Tasa interna de retorno	176
g.5.3.6. Análisis de sensibilidad	179
h. CONCLUSIONES	182
i. RECOMENDACIONES	205
j. BIBLIOGRAFÍA	
k. ANEXOS	
l. ÍNDICE	

