



1859

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA  
LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
CANCHA SINTÉTICA EN LA CIUDAD DE  
CATACocha CANTÓN PALTAS”

Tesis previa la obtención del Grado  
de Ingeniería Comercial.

**AUTOR:**

Vinicio Xavier Vivanco Merchán

**DIRECTOR DE TESIS:**

Ing. Com. Ney Gallardo

Loja - Ecuador

2013

*No todos ocupan los  
mismos puestos, sino  
más preparados,  
aunque no sean genios.*

Ing. Com. Ney Gallardo

**DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**DIRECTOR DE TESIS**

**CERTIFICA:**

Que luego de haber dirigido y revisado detenidamente el contenido de este proyecto,

El cual se ajusta a la elaboración y evaluación de proyectos de Inversión el mismo que titula **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA CANCHA SINTETICA EN LA CIUDAD DE CATACocha CANTON PALTAS"** de la autoría del señor: Vinicio Xavier Vivanco Merchán y habiendo cumplido con los requerimientos exigidos, autorizo su presentación para los fines legales consiguientes.

Loja, 18 de marzo de 2013



**Ing. Com. Ney Gallardo**  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, **Vinicio Xavier Vivanco Merchán** declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

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

Autor: Vinicio Xavier Vivanco Merchán

Firma:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Vinicio Xavier Vivanco Merchán', written over a faint, illegible stamp or background.

Cedula: 1104582703

Fecha: 13-05-2013

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación se lo dedico primeramente a Dios, quien me brindó la oportunidad de día a día seguir luchando por cumplir mis metas, a mi amada esposa a mi adorado hijo y a mis padres quienes me brindaron su apoyo incondicional y la confianza que depositaron en mí en el transcurso de mis estudios, lo que me dio la fuerza para no dejarme vencer por los obstáculos y superarme como estudiante de la carrera de Administración de Empresa y como futuro profesional.

**Vinicio Xavier Vivanco Merchán**

## **AGRADECIMIENTO**

Al concluir el presente trabajo, me permito agradecer a la Universidad Nacional de Loja, Área: Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, quien me abrió las puertas a sus enseñanzas, agradezco además a los docentes quienes con su sabiduría, dedicación y experiencia, impartieron sus conocimientos orientados hacia una educación con libertad y creatividad, la cual se convierte en un pilar fundamental para una superación constante, especialmente quiero agradecer al Ingeniero Ney Gallardo “director de Tesis” quien de forma responsable y desinteresada me orientaron en todo momento haciendo posible la culminación del presente trabajo y por ende mis aspiraciones como futuro profesional.

## **EL AUTOR**

**a. TITULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UNA CANCHA SINTÉTICA EN LA CIUDAD DE CATACocha  
CANTÓN PALTAS”**

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo ha sido desarrollado con datos del cantón Paltas, provincia de Loja con el objetivo de realizar un “Proyecto de Factibilidad para la implementación de una cancha sintética, con la finalidad de ofrecer un servicio de calidad a precios accesibles que satisfaga las necesidades de la ciudadanía.

El estudio inicia con la redacción de una Introducción, donde consta una comparación del componente histórico sobre el desarrollo de la actividad a realizarse, seguido de esto se realizó la Revisión de Literatura, en la cual constan todos los términos utilizados en el presente proyecto, luego se detalla los Materiales y Métodos utilizados como: método científico, inductivo, deductivo, histórico y analítico al igual que las técnicas como: La entrevista, encuesta, ficha bibliográfica y observación directa.

A continuación se presenta los Resultados del Proyecto los mismos que fueron obtenidos gracias a la aplicación de herramientas como encuestas y entrevistas además de contar con la colaboración de varias personas que contribuyeron para obtener la información necesaria como usuarios, proveedores, entre otros; que sirvió de gran ayuda para el desarrollo de las etapas del proyecto.

Se realizó el Estudio de Mercado en el cual se establece las condiciones de la Oferta, es decir cuál será la competencia que en este caso no existe una competencia ya que sería la primera cancha sintética en el Cantón, conocer cuál es la Demanda, que para ello se segmentó el mercado por el segmento al que va dirigido el producto es solo a las Instituciones Públicas y Privadas estas dentro del siguiente porcentaje que representa el 100% el cual es de 3720

posibles consumidores y se diseñó las estrategias de marketing, que se establecieron de acuerdo a la Población de las Instituciones Públicas y privadas.

Se diseñó el Estudio Técnico para establecer los procesos necesarios, como la Ingeniería del servicio, Tamaño de la Planta en cual se establece la capacidad instalada y utilizada para determinar cuál será la producción anual del servicio. La capacidad utilizada de servicio de la cancha sintética será de 8 horas por día con 2 empleados, es decir 8 servicios por día, trabajando de lunes a domingo durante 52 semanas, dando una producción de 2912 servicios para el primer año que sería el 33.33% de la capacidad instalada.

Para lo cual se realizó el siguiente cálculo y cada año aumenta una hora es decir 2do año 9 horas, 3er año 10 horas así sucesivamente hasta llegar al 50% que es la máxima capacidad de uso que se puede obtenerse dentro de la Ingeniería del proyecto.

El proceso de servicio, en el que se detallan las etapas a realizarse, La ingeniería de la planta, la localización para la cual se determinó luego de analizar, que el lugar posee las características necesarias para llevar a cabo la prestación de servicios, que se encontrara ubicada en la Provincia de Loja, Cantón Paltas ciudad de Catacocha en las calles Naun Briones y la Toma.

Además de Efectuar un Estudio Administrativo Legal en donde se define la Visión, Misión, objetivos y Valores de la Empresa, así como también se indica la Estructura organizativa empresarial y las Funciones sobre las cuales se desarrolla, los organigramas correspondientes y por ende el Manual de



Funciones indicando las tareas para cada puesto, la naturaleza de trabajo y los requisitos que los empleados deberán cumplir para ejercer dichos cargos.

Como otra etapa del desarrollo del proyecto se realizó el Estudio Financiero en cual se describen los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo o activos circulantes, lo cual ayuda para determinar que la Inversión del proyecto la cual es de \$34.334,96 , además se realizó un Presupuesto de Operación, que para el primer año es de \$14.089,63 lo mismo que ayuda para determinar el costo que en este caso es de \$10.28 centavos más el margen de utilidad del 35%, el precio de venta al público para el primer año será de \$13.88 con esto se realizó un Análisis y clasificación de los Costos para cada año de vida útil del proyecto, con estos datos se elaboró el punto de equilibrio que para el primer año es de 22.196,34 con relación a las ventas y 54,90 con relación a la capacidad instalada, para el 5to. Año es de 29.201,06 con relación a las ventas y de 54.08 con relación a la capacidad instalada, Estado de Pérdidas y Ganancias.

Luego se realizó la evaluación financiera a través de los diferentes indicadores como el Flujo de Caja que para el primer año es de \$6.808.78 el VALOR ACTUAL NETO que es de \$ 12,214.70 el cual muestra que el proyecto es rentable ya que cubre la inversión necesaria además de mantener un rubro promedio de utilidades, se realizó EL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL en el cual se describe que la mismo se recupera en 1 año y 1 meses a través del indicador RELACIÓN BENEFICIO COSTO se determina el siguiente resultado que es de \$ 1,39 centavos deduciendo que por cada dólar invertido se espera obtener una ganancia de \$ 0,39 centavos, la TASA

INTERNA DE RETORNO que es del 21.45%, y el Análisis de Sensibilidad en el cual se indica que el proyecto no es muy sensible y soporta hasta un 6% en el incremento de los costos y un 4.30% para la disminución de los ingresos.

Y por último están expuestas las Conclusiones y Recomendaciones a las que he llegado después de terminar mi Proyecto de Tesis.

## SUMMARY

This work has been developed with data from canton avocados, Loja Province with the aim of making a "Feasibility Project for the implementation of a synthetic pitch, with the aim of providing quality service at affordable prices to meet the needs of citizenship.

The study begins with the writing of an introduction, which includes a comparison of the historical component of the development of the activity to be performed, this was followed by the Literature Review, which contains all the terms used in this project, then details the Materials and Methods used as scientific method, inductive, deductive, historical and analytical techniques like as: Interview, survey, index card and direct observation.

Below is the Project Results which were obtained through the application of tools such as surveys and interviews in addition to the collaboration of several people who contributed to obtain the necessary information such as users, suppliers, among others, which served great help to the development stage of the project.

Was performed in the Market Study which establishes the conditions of the Offer, ie what the competition in this case there is no competition and that would be the first synthetic pitch in Canton, know what the demand, which for This will segment the market segment you are targeting the product is only to these public and private institutions within the following percentage by 100% which is

3720 potential customers and designed marketing strategies, which were established Population according to the public and private institutions.

Technical Study was designed to establish the necessary processes, including service engineering, plant size at which the installed capacity is established and used to determine what the annual production of the service.

Capacity utilization of the synthetic field service will be 8 hours per day with 2 employees, or 8 servings per day, working from Monday to Sunday for 52 weeks, giving a 2912 production services for the first year would be 33.33% of installed capacity.

To which the following calculation was performed and each year increases one hour ie nine hours 2nd year, 3rd year 10 hours so on up to 50% which is the maximum capacity that can be obtained using in Project Engineering,

The service process, which details the steps to be performed, plant engineering, the location for which was determined after analyzing, the place has the characteristics needed to carry out the provision of services, which are found located in the Loja Province, Guangzhou City Catacocha Avocados on the streets and takes Naun Briones.

In addition to Conduct a Legal Management Study which defines the vision, mission, objectives and values of the company, as well as indicating the corporate organizational structure and functions over which develops, appropriate charts and therefore the Manual Features indicating the tasks for

each position, the nature of work and the requirements that employees shall exercise such charges.

As a further stage of project development study was conducted which describes Financial fixed assets, deferred assets and working capital or assets, which helps to determine that the investment project which is \$ 34,334.96, and is conducted an Operating Budget, which for the first year is \$ 14,089.63 as well as help determine the cost in this case is \$ 10.28 cents profit margin of 35%, the retail price for the first year will be \$ 13.88 with this analysis was performed and classification of costs for each year of the project life, with these data was developed to break even for the first year is 22196.34 with respect to sales and 54 , 90 in relation to the installed capacity, for the 5th. Year is 29201.06 with respect to sales and 54.08 with respect to installed capacity, Profit and Loss Statement.

After financial evaluation was conducted through various indicators such as cash flow for the first year which is \$ 6.808.78 the NET PRESENT VALUE which is \$ 12214.70 which shows that the project is profitable because it covers the necessary investment while maintaining an item utilities average was performed RECOVERY PERIOD CAPITAL described in which the same is recovered in 1 year and 1 month through COST BENEFIT RATIO indicator is determined by the following result which is \$ 1 , deducting 39 cents for every dollar invested is expected to make a profit of \$ 0.39 cents, the RATE.

INTERNAL RETURN which is 21.45%, and the sensitivity analysis in which indicates that the project is not very sensitive and supports up to 6% on increased costs and 4.30% for the revenue decline.

And finally exposed the Conclusions and Recommendations to which I arrived after finishing my thesis project.

### **c. INTRODUCCIÓN**

Al hacer una retrospectiva de las prácticas deportivas desde los tiempos de inicio, de acuerdo a los datos históricos, el fútbol cuyo origen fue en Inglaterra, marcó un hecho que en la actualidad resulta indiscutible. El deporte con mayores seguidores es esta disciplina deportiva.

Pero como toda actividad, el fútbol también ha ido evolucionando a través de los tiempos y hoy se observa que la tecnología tiene una fuerte influencia, ya sea con los medios de comunicación, en la construcción de escenarios, calidad de los mismos, etc., que más allá de brindar un espacio de disfrute recreacional, se ha convertido en una gran empresa que genera enormes réditos económicos, a nivel de países y en todo el planeta.

Esta práctica es común observarla en las ciudades y en el sector rural. Todos juegan al fútbol. Niños, jóvenes y adultos; hombres y mujeres. Unos lo hacen en canchas apropiadas, con dimensiones y especificaciones técnicas, otros lo hacen en las calles y potreros, pero todos con fines comunes.

Desde el punto de vista empresarial, resulta bastante complejo iniciar proyectos de magnitud, por los costos e inversiones que demandan para implementar escenarios deportivos con este fin. A ello se suman los costos de mantenimiento que igualmente resultan significativos.

En esa perspectiva, el Ecuador también está inserto en esta corriente futbolera. Más aún cuando en los últimos tiempos se ha ganado con méritos, presencia internacional, es decir, se observa y comprueba dicha evolución.

Y en esa línea es importante resaltar que representantes de la provincia de Loja, como elementos destacados en el deporte, son quienes han dado ese salto gigante, jugando desde su niñez en canchas de tierra, arena y piedras.

En una revisión general, la ciudad de Catacocha, cuenta con escenarios deportivos en un número reducido, prevalecen los espacios abiertos, pero todo es válido a la hora de jugar fútbol.

Este rápido análisis hace suponer que se pueden implementar alternativas diferentes para fomentar su práctica y se podría considerar las canchas de césped artificial con cubierta. Hacia allá apuesta el presente proyecto.

La finalidad del presente proyecto es generar oportunidades de empleo a la sociedad de manera que se contribuya al desarrollo del cantón y de la provincia además de brindar diversión segura a sus clientes, ofreciendo un establecimiento con una atracción diferente.

Razón por la cual se ha planteado realizar la elaboración de un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN LA CIUDAD DE CATACOCCHA CANTÓN PALTAS”**.

Una vez analizado bajo las etapas correspondientes como: el estudio de mercado en el cual se establece las condiciones de la Oferta, la Demanda, los proveedores y las estrategias de marketing, que se establecieron de acuerdo a las entidades públicas y privadas (colegios, Escuelas etc.) y preferencias deportivos los usuarios.

Se realizó el Estudio Técnico para establecer los procesos necesarios, como la Ingeniería del producto, Tamaño de la Planta en cual se establece la capacidad instalada y utilizada para determinar cuál será la producción anual de servicios, que es de 2912 servicios para el primer año, y para el 5to de 4368 servicios, La Ingeniería del proyecto, El proceso de servicios, en el que se detallan las etapas a realizarse, La ingeniería de la planta, la localización para la cual se determinó que se encontrara ubicada la provincia de Provincia de Loja, cantón Paltas ciudad de Catacocha en las calles Naun Briones.

Además de Efectuar un Estudio Administrativo Legal en donde se define la Visión, Misión, objetivos y Valores de la Empresa, así como también se indica la Estructura organizativa empresarial en donde se desarrolla, los organigramas correspondientes y el Manual de Funciones.



Como otra etapa del desarrollo del proyecto se realizó el Estudio Financiero en cual se describen los activos fijos, activos diferidos y activos circulantes, lo cual ayuda para determinar que la Inversión del proyecto es de \$334.334.96 además se realizó un Presupuesto de Operación, que para el primer año será de \$14.089,63 lo mismo que ayuda para determinar el precio de venta al público que es de \$13.88 centavos incluido un margen de utilidad del 35%, se realizó un Análisis y clasificación de los Costos para cada año de vida útil del proyecto, con estos datos se realizó el punto de equilibrio que para el primer año es de \$22.196.34 con relación a las ventas y 54.90 con relación a la capacidad instalada, el Estado de Pérdidas y Ganancias y la fuente de usos y fondos.

Finalmente se realizó la evaluación financiera a través de los diferentes indicadores como el Flujo de Caja que para el primer año es de \$6.808.78 luego se realizó el VALOR ACTUAL NETO que es de \$ 12.214.70 el cual muestra que el proyecto es rentable ya que cubre la inversión necesaria además de mantener un rubro promedio de utilidades, se realizó EL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL en el cual se describe que la inversión se recupera en 1 año, 1 meses, la RELACIÓN BENEFICIO COSTO cuyo resultado es de \$ 1,39 centavos deduciendo que por cada dólar invertido se espera obtener una ganancia de 0,39 centavos, la TASA INTERNA DE RETORNO que es del 21.45%, y el Análisis de Sensibilidad en el cual se indica que el proyecto no es sensible y soporta hasta un 6% en el incremento de los costos y un 4.30% para la disminución de los ingresos.

## **d. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **HISTORIA DEL CÉSPED ARTIFICIAL<sup>1</sup>**

El césped artificial, césped sintético, hierba artificial, pasto artificial o pasto sintético es una moqueta industrial que se asemeja al césped natural, pero fabricada con plástico y materiales sintéticos. Actualmente es muy frecuente su uso en terrenos deportivos en los que originalmente se utilizaba césped natural. Aunque su uso es mayoritariamente deportivo, también es usado en zonas residenciales y comerciales.

El primer césped artificial se colocó en 1965, cuando fue instalado en el entonces nuevo estadio Astrodome, construido en Houston, Texas. El producto se popularizó enormemente y su uso llegó a ser extenso en los años 70. Fue instalado en los estadios cubiertos, pero también al aire libre, usándose fundamentalmente para canchas de béisbol y el fútbol americano en los Estados Unidos y Canadá.

En los años 60 y 70 (y más actualmente) los estadios se construían muchas veces cubiertos, lo que obligaba a el uso de este producto. También cuando los estadios se convertían en espacios multidisciplinarios, lo que necesariamente exigía la instalación de un pavimento sintético multi uso. Pero también algunos estadios al aire libre eligieron jugar en superficies artificiales, éstos lo hicieron debido a la optimización de horas de uso y al reducido coste de mantenimiento. Algunos clubes de fútbol en Europa instalaron superficies artificiales en los años 80. En algunos países varios campos de clubes profesionales habían adoptado los campos sintéticos pero al ser campos no diseñados para la práctica del fútbol, consiguieron que el césped artificial se ganara una mala reputación entre los aficionados y especialmente en los jugadores, que todavía, a veces hoy, está presente en la memoria colectiva.

El césped artificial de los años 80 y 90 era una superficie más dura que hierba natural, y se intuía que era una superficie que causaba más lesiones (y,

---

<sup>1</sup> <http://www.verdgrass.com/el-cesped-artificial.html>

particularmente, lesiones más serias) que con una superficie de hierba natural. <sup>2</sup>Paulatinamente se volvía al césped natural. El uso del césped artificial fue prohibido por FIFA, UEFA y por muchas asociaciones nacionales de fútbol. Pero el césped continuó su importante desarrollo, las tecnologías relacionadas continuaron desarrollándose, aparecieron nuevas fibras, nuevos materiales... La labor de investigación y desarrollo fue intensa y con éxitos parciales, pero la gran revolución se produciría a principios de esta década...

A principios del siglo XXI, las nuevas superficies artificiales se desarrollaron usando el relleno de arena y caucho. Es la llamada “nueva generación”, o “tercera generación” de césped artificial. Son superficies que a menudo virtualmente son indistinguibles de la hierba natural tanto a la vista de cualquier distancia, y generalmente tan seguras de jugar como la superficie típica de la hierba - quizás incluso más seguras en condiciones extremas-.

Muchos clubes que usaban antes césped artificial y superficies similares han instalado las nuevas superficies (fundamentalmente para instalaciones de entrenamiento o para las categorías inferiores), mientras que algunos clubes que han mantenido la hierba natural están reconsiderando el césped artificial. Las instituciones gobernantes del fútbol, en su ánimo de mejorar y difundir el deporte, y los diversos clubes europeos, en la incesante búsqueda de mejorar el juego y reducir los costes de mantenimiento está adoptando el césped artificial como una superficie perfectamente adecuada. La Federación Internacional incluso recomienda su uso en determinadas condiciones.

### **MEDIDAS DE CANCHA SINTÉTICA<sup>3</sup>**

Actualmente FIFA solamente establece medidas oficiales para futbol 11 y futbol 5, también conocido como futbol sala.

Para futbol 11, FIFA establece que la medida mínima es 45m x 90m y que la medida máxima es 90m x 120m.

---

<sup>3</sup><http://www.grupojyc.net/index.php?view=article&catid=51%3Ainformacion-general&id=118%3..>

Para partidos oficiales o internacionales FIFA establece un mínimo de 64m x 100m y un máximo de 75m x 110m.

Para futbol 5, la medida mínima es 15m x 25m, y la medida máxima es de 25m x 42m.

Para partidos oficiales o internacionales FIFA establece un mínimo de 18m x 38m y un máximo de 25m x 42m.

Sin embargo, para futbol 5, las medidas que mejores resultados han dado para las canchas de alquiler son las siguientes: 15m x 30m y 20m x 40m. Estas medidas corresponden al área total de gramilla e incluyen el espacio que se deja después de las líneas de banda y fondo. Este espacio se recomienda que sea de 1m.

Con respecto a futbol 6, 7, 8, 9 FIFA no tiene reglamentación. Básicamente este tipo de canchas se construyen con medidas proporcionales que permitan un juego cómodo para los jugadores.<sup>4</sup>

Por lo general estas son las medidas que recomendamos:

Para futbol 6: mínimo 15m x 30m y máximo 25m x 45m

Para futbol 7: mínimo 25m x 45m y máximo 30m x 50m

Para futbol 8: mínimo 30m x 50m y máximo 40m x 60m

Para futbol 9: mínimo 40m x 60m y máximo 50m x 80m

Toda cancha de futbol sin importar el tamaño debe ser rectangular. Normalmente se recomienda que el ancho sea 3/4 el largo para que la cancha tenga la mejor proporción.

La práctica del “fut-sal” o simplemente “fútbol 6” ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años a nivel mundial, es un deporte dinámico y competitivo para jugadores de todas las edades. Esto nos llevó a tomar la iniciativa de crear un

---

<sup>4</sup> <http://www.grupojyc.net/index.php?view=article&catid=51%3Ainformacion-general&id=118%3A..>

complejo cerrado con una cancha iluminada y con la última tecnología en césped sintético y toda la infraestructura necesaria. El complejo permite la práctica de este deporte a través de nuestra escuela de fútbol para niños, la organización de diferentes torneos y alquiler de canchas por hora. A través de estas distintas modalidades, La que es una gran alternativa para todos quienes buscan una opción de deporte y entretenimiento.

### **Identificación del producto:**

El producto es la oferta de una empresa para satisfacer necesidades, este puede ser un bien, un servicio, o una combinación de los mismos, (Jerome, Marketing).

### **Características del Producto**

Según Kotler P., un producto es un todo aquello que se ofrece en el mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos que se comercializan se dividen en productos físicos, servicios, experiencia, eventos, personas, lugares, propiedades, organizaciones, información, e idea.

<b>PRODUCTOS</b>	<b>DETALLE</b>
<b><i>Los productos de uso común</i></b>	Cliente suele comprar con frecuencia, de manera inmediata y con el mínimo esfuerzo en la comparación y la compra.
<b><i>Los productos básicos</i></b>	Los consumidores compran de manera regular.
<b><i>Los productos de adquisición impulsiva</i></b>	Se compran sin planearse o buscarse; por lo general se encuentran al alcance en muchos lugares.
<b><i>Los productos de emergencia</i></b>	Se compran cuando la necesidad es urgente
<b><i>Los productos de comparación</i></b>	Suelen pasar por un proceso de

PRODUCTOS	DETALLE
	selección durante el cual el cliente los compara en cuanto a su idoneidad, calidad, precio y estilo.
<b><i>Los productos de especialidad</i></b>	Bienes con alguna característica muy especial, o de una marca específica, por los cuales un grupo importante de compradores está dispuesto a hacer un esfuerzo de compra.
<b><i>Los productos de consumo que el cliente no conoce</i></b>	Permanecen largo tiempo sin ser buscados, pero que se venderán tarde o temprano

➤ **Productos nuevos o innovadores**

Un nuevo producto, que no es el tradicional, pero es similar por su composición o por el grado de satisfacción que reporta a los clientes.

➤ **Productos iguales al producido**

Son los productos con los que competirá la producción del proyecto en el mismo mercado.

**Clases de Productos:**

➤ **Productos Sustitutos:**

Según Muchnik, Daniel, en su libro de proyectos, se refiere a los productos sustitutos también como competitivos, son aquellos que, aunque diferentes entre sí, pueden satisfacer la misma necesidad del consumidor. En tal caso un bien -o servicio- puede sustituir o entrar en competencia con otro. Si el precio de uno de ellos aumenta, se consumirá más del otro.

➤ **Sustitutos:**

De acuerdo a las características y uso del servicio que ofrecerá, los productos sustitutos que se identifican son las canchas públicas, ya que estos cubren las necesidades de los usuarios de manera similar al servicio de la cancha sintética. Por lo general no ofrecen las mismas comodidades que una cancha sintética.

➤ **Productos Complementarios:**

Un bien o servicio complementario es aquel que se utiliza junto con otro. Debido a esta relación, cuando disminuye el precio de un bien provoca un incremento en la demanda del otro bien.

## **ESTUDIO DE MERCADO<sup>5</sup>**

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.

✓ **Mercado**

Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.

✓ **Segmentación del Mercado**

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

---

<sup>5</sup> CARRASCO BELINCHON, (1.984). Julián Organización de Empresas y Administración de Personal, Editorial INDEX, Madrid, España

Todos los mercados están compuestos de segmentos y éstos a su vez están formados usualmente por sub segmentos.

✓ **Segmentación geográfica.**

Requiere que el mercado se divida en varias unidades geográficas como naciones, estados, ciudades o barrios; se puede operar en una o dos áreas, o en todas.

✓ **Segmentación demográfica.**

Es la división en grupos basados en variables demográficas como la edad, el sexo, el tamaño de la familia, ciclo de vida, nivel de ingresos. Una de las razones por la que se utiliza éste tipo de segmentación es que las necesidades, deseos y tasas de uso están a menudo estrechamente relacionados con las variables demográficas.

✓ **Muestreo.**

Es la actividad por la cual se toman ciertas muestras de una población de elementos de los cuales vamos a tomar ciertos criterios de decisión, el muestreo es importante porque a través de él podemos hacer análisis de situaciones de una empresa o de algún campo de la sociedad.

✓ **Consumidor**

Es la persona u organización a la que el marketing dirige sus acciones para orientar e incitar a la compra, estudiando el proceso de toma de decisiones del comprador.



## **Demanda y oferta**

### **DEMANDA<sup>6</sup>**

Se define como la cantidad, calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

#### ✓ **Análisis de la demanda**

La demanda es la relación de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo.

La curva de demanda representa la cantidad de bienes que los compradores están dispuestos a adquirir a determinados precios.

#### ✓ **Por su cantidad:**

**Demanda Potencial.** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto.

**Demanda Real.** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente en el mercado.

**Demanda Efectiva.** La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica.

**Demanda Insatisfecha.** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

---

<sup>6</sup> PASACA MORA Manuel Enrique, (2009) Manual para la elaboración de proyectos e graduación a nivel superior, Ecuador.

✓ **Por su oportunidad en:**

**Demanda insatisfecha.** Cuando los bienes o servicios ofertados no logran satisfacerla necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio.

**Demanda satisfecha.** Servicios que se produce o generan es exactamente lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad.

**OFERTA**<sup>7</sup>

Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a un cierto precio.

✓ **Análisis de la oferta**

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores o prestadores de servicios están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado.

✓ **Tipos de oferta**

**Oferta competitiva o de mercado libre.** Es aquella en la que los productores o prestadores de servicios se encuentran en circunstancias.

**ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN:**

“La comercialización no es la simple transferencia de productos o servicios hasta las manos del cliente; esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar, es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al cliente la satisfacción que él espera con la compra de éste”.

---

<sup>7</sup> JOSÉ ALBERTO. Administración de Empresas.

## ✓ El producto

Es la descripción del producto o servicio que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

### **Producto Sustituto**

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

**Precio del Producto.-** Es el factor fundamental que determina la cantidad que un fabricante ofrece de su producto, cuando el precio es alto la venta de ese producto se hace más rentable y por tanto la cantidad ofrecida del mismo es más elevada.

### **Marketing**

El marketing (o mercadotecnia) es el conjunto de acciones que se pueden realizar para todo lo referente a la relación que existe entre el mercado (o los consumidores) y un negocio o empresa.

### **Análisis de precios**

Las políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los descuentos por compra en volumen o pronto pago, las promociones, comisiones, los ajustes de acuerdo con la demanda.

**Análisis de la Plaza:** La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

## **Análisis de la Publicidad**

Se define como la comunicación de masa impersonal que incide sobre las actitudes de las personas. La publicidad ayuda a la venta personal, llega a personas de difícil acceso, conquista grupos de clientes, crea reconocimiento, mejora la imagen, penetra un mercado geográfico y sirve para introducir un nuevo producto.

Los medios publicitarios más utilizados son: la televisión, la radio, la prensa, revista, vallas, cine, internet.

## **ESTUDIO TÉCNICO<sup>8</sup>**

Consiste en diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

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

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

## **TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA.**

Esta parte del estudio es de gran importancia, no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño también depende de los turnos trabajados, con un cierto equipo instalado, la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje.

---

<sup>8</sup> UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Ciclo de Titulación, Guía para la carrera de Administración de Empresas módulo 10, Loja Ecuador, 2012.

✓ **Capacidad Teórica**

Es aquel volumen de producción que, con técnicas óptimas, permite operar al mínimo costo unitario.

✓ **Capacidad Instalada**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

✓ **Capacidad Utilizada**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos ésta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

✓ **Reservas**

Representa la capacidad de producción que no es utilizada normalmente que permanecen en espera que las condiciones del mercado obliguen a un incremento del producto.

✓ **Capacidad financiera**

Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones.

✓ **Capacidad administrativa**

Es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la empresa. Aquí se hace una referencia sobre todo el personal técnico de cualquier nivel, el cual no se puede obtener fácilmente en algunas localidades del país.

**LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO.**

En esta etapa es necesario no sólo tomar en cuenta factores cuantitativos, como pueden ser los costos de transporte de materia prima y el producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como los apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad y otros.

✓ **Macro localización.**

La Macro localización consiste en la ubicación de la organización en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.

✓ **Micro localización.**

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

✓ **Diagrama de procesos**

Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los símbolos más utilizados significan: operación, transporte, demora, almacenamiento, inspección, operación combinada entre otros.

✓ **Ingeniería del proyecto.**

Esta parte nos ayudará a decidir entre los diversos procesos productivos opcionales, que son básicamente los muy automatizados y los manuales.

La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta parte también se toma en cuenta el análisis y la selección de los equipos necesarios.

✓ **Ingeniería Básica**

La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual, entre otros.

✓ **Infraestructura física**

Es el área de mayor longitud de una empresa, y por lo tanto es donde se debe maximizar la inversión.

En este punto se debe analizar los siguientes aspectos:

- ✓ El área del local
- ✓ Las características del techo, pared y los pisos
- ✓ Los ambientes
- ✓ La seguridad de los trabajadores

✓ **Distribución de la Planta**

Una buena distribución del equipo en la planta corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores”.

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL<sup>9</sup>**

En el estudio organizacional se define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización,

---

<sup>9</sup> ED. Mc. GRAW. Administración de Recursos Humanos 5<sup>ta</sup> Edición.

necesaria para la puesta en marcha y ejecución del proyecto. Incluye organigramas, descripción de cargos y funciones y los gastos administrativos necesarios para el posterior estudio económico y financiero.

### **Compañía De Responsabilidad Limitada**

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión propia para que no pueda confundirse con otra compañía.

#### **✓ Minuta**

Es un documento privado, elaborado y firmado por un abogado, que contiene el acto o contrato que debe presentarse ante un notario para su elevación ante escritura pública.

- Requisitos para la elaboración de la minuta:
- La reserva del nombre en Registros Públicos
- Presentación de los documentos personales
- Descripción de la actividad económica
- Capital de la empresa
- Estatuto

### **Organigramas**

“Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad”.

Existen tres clases de organigramas:



- Organigrama Estructural
- Organigrama Funcional y
- Organigrama Posicional

✓ **Niveles Administrativos:**

Los niveles administrativos cumplen con la función y responsabilidad a ellos originados por la Ley, por necesidad o por costumbre, con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos.

Se basa en la división del trabajo y delegación de funciones a los miembros de la empresa, lo cual se lo hará definiendo los niveles de la empresa y valiéndonos de los organigramas.

✓ **Nivel legislativo.**

Su función básica es legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

✓ **Nivel Ejecutivo.**

Es unipersonal y está representado por el Gerente quien es el responsable por el cumplimiento de las actividades impuestas por el Nivel Legislativo a la unidad bajo su mando.

✓ **Nivel Asesor.**

Este nivel no tiene autoridad de mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, economía, finanzas, técnica, contable industrial y más áreas que tenga que ver con la empresa. Está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica.

✓ **Nivel Auxiliar.**

Presta ayuda a los otros niveles administrativos en forma eficiente y oportuna, estos miembros son el apoyo logístico para el desarrollo de las actividades administrativas y operativas.

✓ **Nivel Operativo.**

Describe al grupo de personas que laboran en la empresa y se encargan de la marcha operativa de la misma, este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

## **MANUALES ADMINISTRATIVOS<sup>10</sup>**

**Concepto.-** “Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización.”

### **Objetivos:**

- Instruir al personal, acerca de aspectos tales como: objetivos, funciones, relaciones, políticas, procedimientos, normas, etc.
- Precisar las funciones y relaciones de cada unidad administrativa para deslindar responsabilidades, evitar duplicidad y detectar omisiones.
- Servir como medio de integración y orientación al personal de nuevo ingreso, facilitando su incorporación a las distintas funciones operacionales.
- Proporcionar información básica para la planeación e implementación de reformas administrativas.

---

<sup>10</sup> ED. Mc. GRAW. Administración de Recursos Humanos 5<sup>ta</sup> Edición.

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

El estudio financiero determina cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, esta determinación cuantitativa de producción la obtenemos mediante el estudio de mercado realizado, para evaluar el proyecto se tiene que partir de indicadores económicos que servirán de base para determinar su implantación o no y en caso de la posibilidad, se determina la rentabilidad.

## **INVERSIONES**

Se define la inversión como el proceso por el cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos a lo largo de un plazo de tiempo que denominamos vida útil de la inversión.

### ✓ **Activos Fijos.**

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico.

### ✓ **Activos Diferidos.**

Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagadas no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al

---

<sup>11</sup> ROJAS SORIANO Raúl, 81995). Guía para realizar proyectos de investigación.

construir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años y está conformado por gastos de constitución y gastos de investigación.

✓ **Capital de Trabajo.**

Es una inversión inicial con la que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, es decir para trabajar. Ejemplos: el dinero disponible en caja o bancos, inventarios necesarios en materia prima, materiales, productos en proceso y productos terminados, el tamaño de la cartera o cuentas por cobrar y otros activos corrientes.

**Amortización.**

Se entiende por amortización, el reembolso gradual de una deuda. La obligación de devolver un préstamo recibido de un banco es un pasivo, cuyo importe se va reintegrando en varios pagos diferidos en el tiempo.

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

**PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN**

Son estimaciones que se hallan estrechamente relacionadas con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado. En realidad el presupuesto de producción es el presupuesto de venta proyectado y ajustados por el cambio en el inventario, primero hay que determinar si la empresa puede

producir las cantidades proyectadas por el presupuesto de venta, con la finalidad de evitar un costo exagerado en la mano de obra ocupada.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

Es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, con un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general. Lo mismo puede aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática.

La evaluación financiera contiene los siguientes indicadores que son:

✓ **El valor actual neto (van)**

Es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo). Es por otro lado una de las metodologías estándar que se utilizan para la evaluación de proyectos.

✓ **Período de recuperación del capital (prc)**

El periodo de recuperación del capital (PRC), es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

✓ **Relación beneficio costo (rbc)**

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

✓ **Tasa interna de retorno (tir)**

Se define la Tasa Interna de Retorno como la tasa de descuento que da al proyecto un valor actual neto de los flujos, en otras palabras es aquella que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial. En términos más financieros la TIR es la tasa de interés que los flujos del proyecto pagan por la inversión realizada.

✓ **Análisis de sensibilidad**

“El Análisis de Sensibilidad, facilita el estudio de los resultados de un proyecto, puesto que indica el grado de riesgo que se pueda presentar en su trayectoria, para luego ver las posibilidades de cambiar o modificar de acuerdo a las circunstancias cambiantes de cada una de las variables que intervienen en el mismo”.

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **Métodos**

Para el desarrollo de tesis se utilizó siguientes métodos, técnicas y procedimientos con el fin de recaudar información que servirá de base para el desarrollo de proyecto de tesis.

### **Método Inductivo**

A través de este método se realizó las respectivas evaluaciones para llegar a la conclusión de la posibilidad y rentabilidad del proyecto. Esto quiere decir que tras una primera etapa de observación, análisis y clasificación de los hechos y se logra postular una hipótesis que brinde una solución, partiendo de fenómenos particulares a fenómenos generales.

### **Método Deductivo**

Nos sirvió para observar factores generales de la realidad que está viviendo el país, la región sur y en el cantón Paltas, interpretar la oferta y demanda que podría tener dicha empresa.

### **Método Histórico**

Nos ayudó a buscar los hechos del pasado que permitirán en su momento reconstruir el hecho. Son las fuentes de donde brota toda la información necesaria para conocer la época que se estudia. Este método me permitió conocer la evolución del césped y como se ha logrado obtener el césped sintético para que en la actualidad se pueda implementar canchas sintéticas con mayor facilidad.

### **Método Analítico**

Que sirve de ayuda para el análisis de la información y luego su respectivo estudio de forma ordenada y de fácil comprensión.

## **Técnicas**

### **Encuesta**

Se utilizó para aplicar a las entidades públicas y privadas de la ciudad de Catacocha con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos que ayudaron a estructurar el Estudio de Mercado, se aplicó 350 encuestas.

### **Observación directa**

Permitió conocer la realidad por la cual está atravesando la ciudad de Catacocha y así establecer la dinámica comercial existente con respecto a nuestro servicio.

### **Fichas Bibliográficas**

Permitió recolectar la información de los libros, revistas, folletos y demás documentos en general; los cuales sirvieron de soporte para la elaboración del trabajo investigativo.

### **Población y Muestra**

La población total de la ciudad de Catacocha es de 23.801 habitantes (Tomado del último censo de población y vivienda 2010 INEC), el segmento al que va dirigido el servicio es solo a las instituciones Públicas y Privadas estas dentro del siguiente porcentaje que representa el 100% el cual es de 3720 posibles clientes.

Para proyectar la población se aplicó fórmula y tomando como año base el 2012, con una tasa de crecimiento del 0,6% considerando que el proyecto será para los 5 años de vida útil es decir hasta el año 2017. La población del proyecto son las entidades Públicas y Privadas de la ciudad de Catacocha, para saber número se divide la población total que es el número de personas que conforman dichas entidades.



## Cuadro detallado de Entidades Públicas y Privadas

**Cuadro # 1**

<b>Entidades Publicas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Entidades Privadas</b>	<b>Cantidad</b>
Unidad educativa Domingo Celi	939	Banco de Loja	9
Unidad Educativa Marista	802	Cooperativa CoopMego	6
Colegio Experimental Paltas	980	Cacpe Loja Cooperativa	6
Escuela Velasco Ibarra	134	Casa Fácil	5
Escuela 3 de Diciembre	260	Auto Servicio Mega shop	6
Ilustre Municipio del Cantón Paltas	200	Micro Mercados	30
Policía Nacional	9	Cooperativa de Taxi	22
Juzgado de Paltas	4	Cooperativa de Camionetas	31
Banco Nacional de Fomento	17	Sindicato de Choferes Profesionales de Paltas	220
		Tiendas y Bodegas	40
<b>Total</b>	<b>3345</b>	<b>Total</b>	<b>375</b>
<b>Total de la Muestra de Entidades Públicas y Privadas</b>			<b>3720</b>

### TAMAÑO DE LA MUESTRA

**Población del cantón Paltas:**

**Proyección de la población de la Ciudad de Catacocha, aplicando la siguiente fórmula:**

### PROYECCIÓN

Cuadro # 2

	<b>PERIODO</b>	<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL</b>
		2010	3720
		2011	3943
<b>Año Base</b>	0	2012	4180
	1	2013	4431
	2	2014	4697
	3	2015	4979
	4	2016	5278
	5	2017	5595

**Fuente:** INEC-Censo 2010

**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán

**n**= número de encuestas

**N** = número de población

**P**= población

**E**= probabilidad de error

Realizar de acuerdo a un rango de entidades Públicas y Privadas la cual es de  
= 4180

$$n = \frac{4180}{1 + P * E^2}$$

$$n = \frac{4180}{1 + (4180) * (0.05)^2}$$

$$n = \frac{4180}{11.45} n = 365$$

### DISTRIBUCIÓN MUESTRAL 2012

Cuadro # 3

ALTERNATIVAS	POBLACIÓN 3720	%	ENCUESTAS
ENTIDADES PUBLICAS	3345	89.92%	328
ENTIDADES PRIVADAS	375	10.08%	37

## **f. RESULTADOS**

Para la obtención de información necesaria y relevante para el desarrollo del presente proyecto se consideró la aplicación de herramientas como entrevistas y encuestas empleadas a los posibles demandantes de nuestro servicio, en el Cantón Paltas, puesto que es el lugar donde se pretende ofertar el servicio de cancha sintética.

A continuación se presenta la información obtenida mediante las herramientas antes mencionadas con la finalidad de realizar un estudio de mercado para analizar **“LA FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA EN LA CIUDAD DE CATACOCCHA CANTÓN PALTAS”**

### **TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS AL CONSUMIDOR:**

Para el presente estudio se aplicó las encuestas a los empleados públicos y privados correspondientes al cantón que son 3720 por lo cual se tomó una muestra que es de 365 encuestas.

A continuación se presentan los resultados de las encuestas aplicadas:

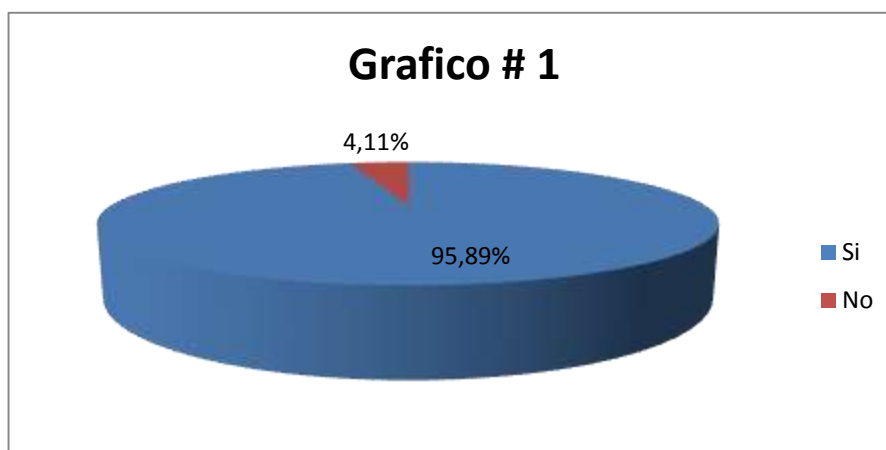
## TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN

### 1. ¿Le gusta la práctica del fútbol?

CUADRO # 4

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	350	95,89%
No	15	4,11%
TOTAL	365	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



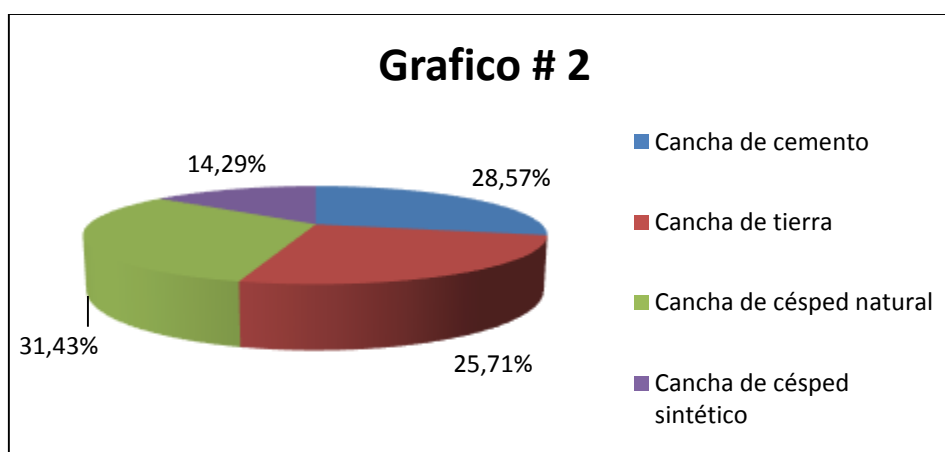
**Interpretación y Análisis.-** Del total de encuestados, el 95,89% manifestaron que si practica deporte mientras que el 4,11% no practica este tipo de deporte. Por lo cual nuestra empresa primordialmente se va a enfocar en 350 personas que equivale al 95,89% ya que nos sirvieron para poder sacar la demanda actual para poder crear nuevas estrategias de venta para tener mayor acogida en el mercado local.

2. ¿Qué tipo de cancha le gusta o realiza la práctica del futbol (por favor elija solo una opción?)

**CUADRO # 5**

Enfermedades	Cantidad	Porcentaje
Cancha de cemento	100	28.57
Cancha de tierra	90	25.71
Cancha de césped natural	110	31.43
Cancha de césped sintético	50	14.29
Total	350	100%

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha  
**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis .-** De acuerdo a las 350 personas encuestadas son: Las canchas de césped natural con un 31.43% que equivale a 110 personas, las canchas de cemento con el 28.57% que equivale a 100 personas, la cancha de tierra con un 25.71% que equivale a 90 personas, y las canchas de césped sintético con un 14.29% que equivale a 50 personas.

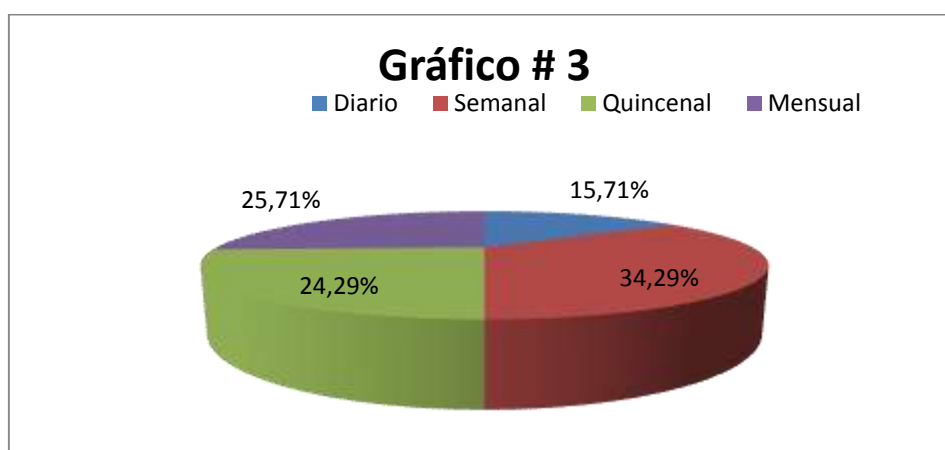
De acuerdo a las encuesta, las principales canchas utilizadas son las césped natural las cuales son más solicitadas para la práctica de futbol y esto nos permite visualizar nuestros posibles clientes.

### 3. ¿Con que frecuencia usted realiza o practica futbol?

CUADRO # 6

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Diaria	55	15.71
Semanal	120	34.29
Quincenal	85	24.29
Mensual	90	25.71
Total	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-** De los 350 personas encuestadas el 34.29% que son 120 personas nos manifestaron que realizan la práctica del futbol semanalmente, mientras que el 25.71% que son 90 personas practican este deporte quincenalmente, el 24,29% que son 85 personas practican el futbol mensualmente y con él 15.71% realizan la práctica del futbol diariamente y representan a 55 personas. Analizando las respuestas de las encuestas nos da a conocer que la gran mayoría de personas realizan la práctica del futbol semanalmente, esto nos permitirá ver la demanda potencial.

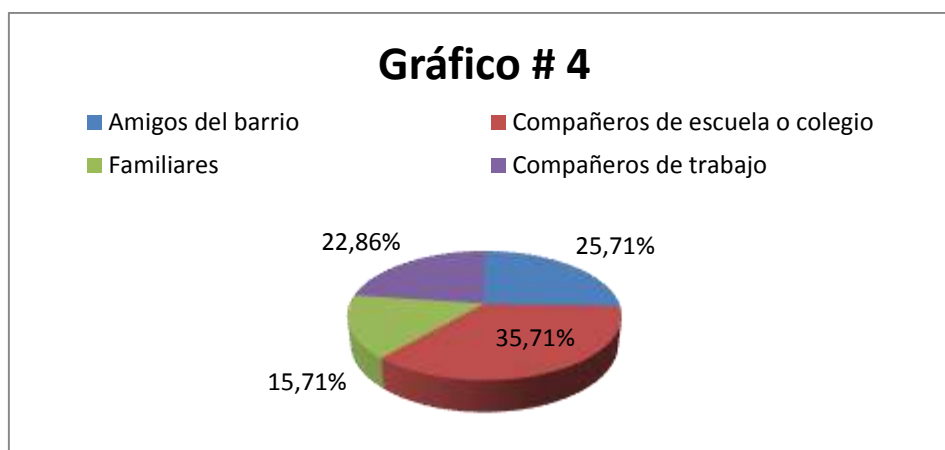
#### 4. ¿Con quién usualmente se reúne a jugar el futbol?

CUADRO # 7

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Amigos del barrio	90	25.71%
Compañeros de escuela o colegio	125	35.71%
Familiares	55	15.71%
Compañeros de trabajo	80	22.86%
TOTAL	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha

Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-** De 350 encuestados que es el 100%: 125 personas que son el 35.71% manifestaron que se reúnen a jugar futbol con los amigos, 90 personas que son el 25.71% usual mente van con los amigos de barrio, 22.86% que son 80 personas respondieron que practican el futbol con los compañeros de trabajo, el 15.71% que son 55 personas manifestaron que se reúnen a jugar futbol con los familiares.

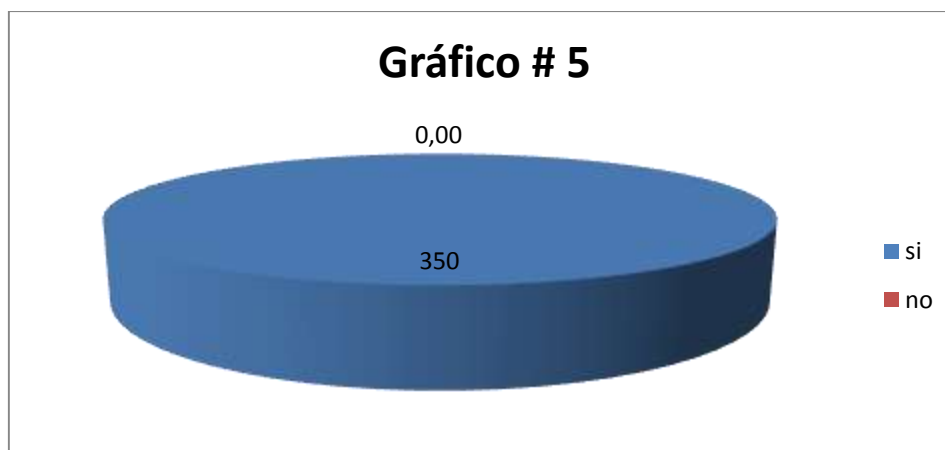
Analizando las respuestas de las encuestas el 35.71% que equivalen a 125 personas manifestaron que van a practicar el deporte con los compañeros de escuela o colegio.

5. ¿Le gustaría practicar este deporte en un complejo donde exista cancha de césped sintético?

CUADRO # 8

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
SI	350	100%
NO	0	0%
TOTAL	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-** Del total de encuestados, 350 personas con el 100% manifestaron que si les gustaría practicar el futbol en una cancha de césped sintético. Este es el mayor porcentaje dentro de esta pregunta esto nos permitirá observar la demanda real.

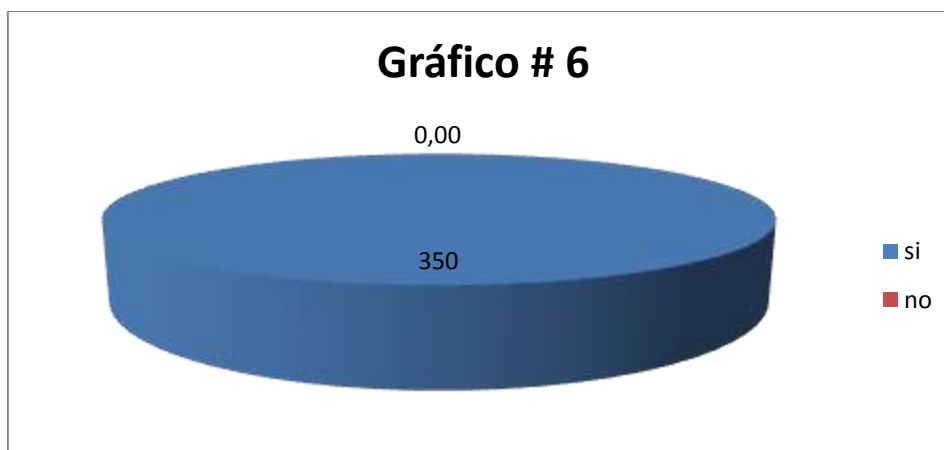


6. ¿Si implementamos un complejo deportivo con canchas de césped sintético en el cantón Paltas lo utilizaría?

**CUADRO # 9**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
SI	350	100%
NO	0	0%
TOTAL	350	100%

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha  
**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-**

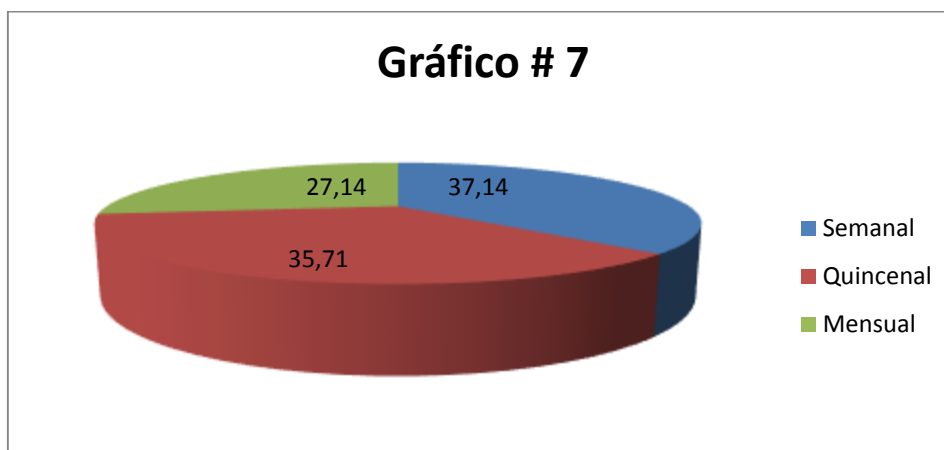
Del total de encuestados, 350 personas con el 100% manifestaron que utilizarían nuestro servicio y mediante esta respuesta nos permite observar la demanda efectiva y nos facilitara la segmentación de mercado al momento de implementar el servicio de la cancha de césped sintético.

7. ¿Cuántas veces utilizaría los servicios de nuestra cancha sintética?

CUADRO # 10

Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Anual
Semanal	130	37.14	6760
Quincenal	125	35.71	3380
Mensual	95	27.14	1560
Total Anual			11700
Procedimiento			$11700/350=33.43$
TOTAL	350	100%	33.43

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
 Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-** Del total de encuestados, el 350 personas que equivale al 100% con un 37.14% ocuparían nuestro servicio semanalmente, el 35.71% con una poco menos a la anterior respuesta dijeron que si están dispuestos a utilizar este servicio quincenalmente y con el 27.14% ocuparían nuestro servicio mensualmente esto es muy alentador para la implementación de la empresa.

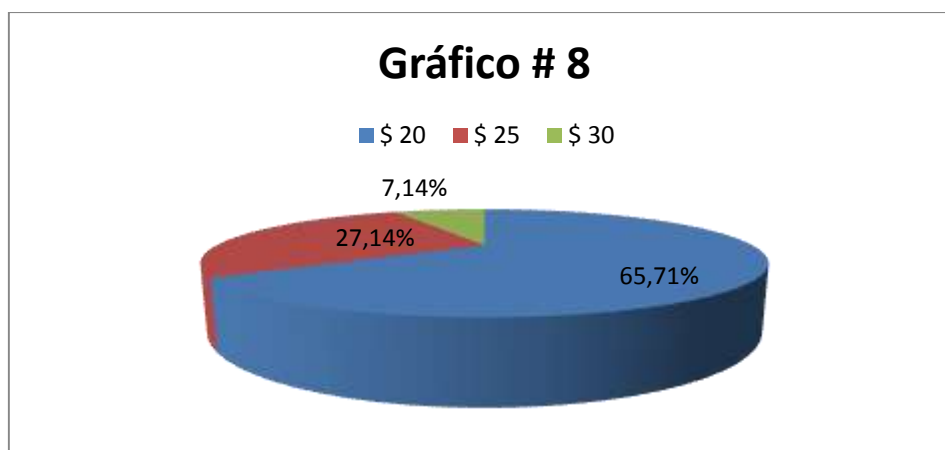
Dentro del porcentaje anual nos indica q las personas harán uso de nuestro servicio en 33 ocasiones durante el año lo cual es muy alentador para nuestro proyecto.

8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la utilización de una hora en las canchas de césped sintético?

CUADRO # 11

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
\$20	230	65.71
\$25	95	27.14
\$30	25	7.14
TOTAL	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-** Interpretando el siguiente cuadro podemos darnos cuenta que la mayoría de gente encuestada de la ciudad de Catacocha que son 230 personas que representa a un 65.71% manifestaron que paga \$20 por cada hora de nuestro servicio, mientras que el 27.14% que son 95 personas manifestaron que pagan \$25 este servicio y una pequeña cantidad de 25 personas q representan el 7.14% estarían dispuestas a pagar 30 dólares.

Es por ello que el precio que debe tener nuestro servicio debe de estar acorde a los resultados obtenidos por las encuestas con el precio justo por cada hora de nuestro servicio.

9. ¿Cuál sería la jornada que le gustaría utilizar nuestra cancha sintética?

CUADRO # 12

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Mañana	35	10.00
Tarde	125	35.71
Noche	190	54.29
TOTAL	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis.-** De las 350 personas encuestadas que es el 100%, el 54.29% que son 190 personas nos manifestaron que les gustaría nuestros servicios en la noche, mientras que el 35.71% que son 125 personas realizarían la adquisición de nuestro servicio en las tardes y con el 10,00% adquirirían nuestro servicio en las mañanas q representa a 35 personas.

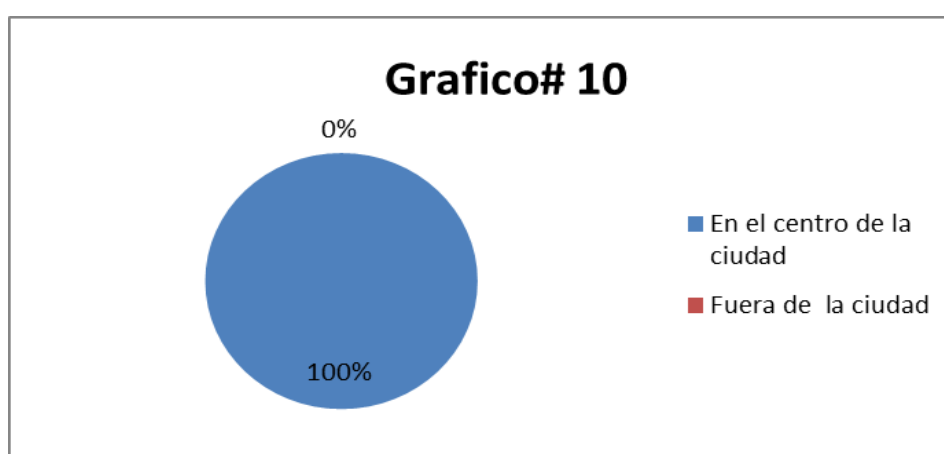
Analizando la pregunta podemos darnos cuenta q la preferencia del consumidor, de adquirir nuestro servicio es principal mente en la noche, en la tarde y con un poco porcentaje en las mañanas esto nos permitirá ver cuáles van a ser los horarios de mayor consumo de nuestro servicio.

10. ¿Si implementamos un complejo deportivo con canchas de césped sintético en qué lugar le gustaría que se lo ubique?

**CUADRO # 13**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
En el centro de la ciudad	350	100%
Fuera de la ciudad	0	0%
TOTAL	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



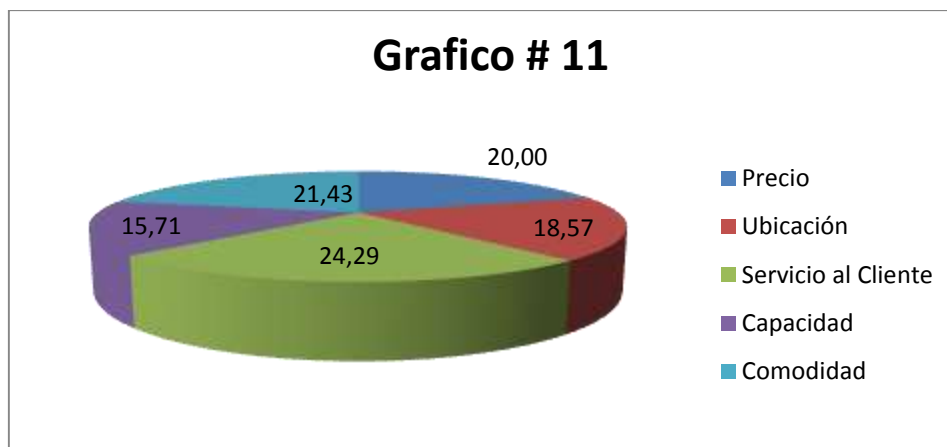
**Interpretación y Análisis:** De las 350 personas encuestadas el 100%, le gustaría que la ubicación de la cancha sintética este en el centro de la ciudad por la facilidad que les permitiría acceder a la misma.

11. ¿Al momento de elegir en qué lugar practicar este deporte cuál sería las características más importante?

**CUADRO # 14**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Precio	70	20.00
Ubicación	65	18.57
Servicio	85	24.29
Capacidad	55	15.71
Comodidad	75	21.43
Total	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis:** De las 350 personas encuestadas que es el 100%, el 24.29% que son 85 personas nos manifestaron que les gustaría buen servicio al cliente, mientras que el 21.43% que son 75 personas desean que el ambiente sea cómodo, con el 20.00% el precio y la ubicación fue una decisión con un 18.57% de los encuestados los cuales fueron 65 personas y el 15.71% que representa a 55 personas eligieron la capacidad como una de las opciones.

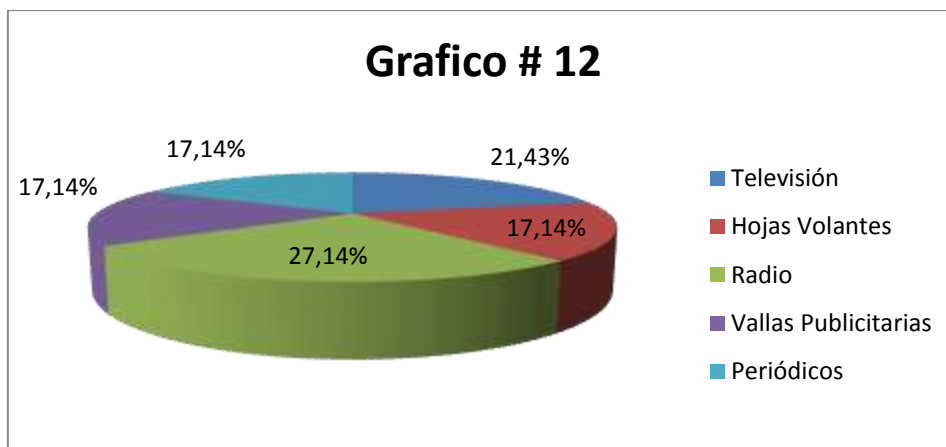
Analizando la pregunta podemos darnos cuenta los diferentes gustos y preferencias del consumidor, pero la mayoría prefiere un buen servicio ya que esto es lo más importante para la gran mayoría.

**12. ¿Por qué medios de comunicación local desearía conocer la existencia de la cancha sintética?**

**CUADRO # 15**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Televisión	75	21.43
Hojas Volantes	60	17.44
Radio	95	27.14
Vallas Publicitarias	60	17.44
Periódicos	60	17.44
<b>TOTAL</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha  
**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis:** Esta pregunta nos sirvió para conocer los medios de comunicación que se utilizan con mayor frecuencia para informarse acerca del producto, dándonos como resultado que el medio de mayor sintonía es la Radio con un 27.14% seguido de la televisión con un 21.43%, la prensa con un 17.14%, hojas volantes, vallas publicitarias, periódico tiene una paridad.

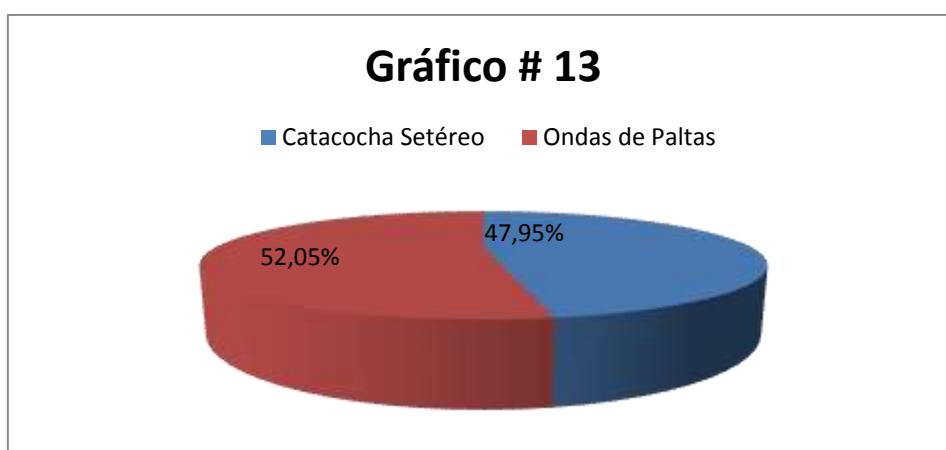
Analizando el siguiente cuadro hemos determinamos que el medio de comunicación para dar a conocer nuestro producto es la Radio.

### 13. ¿Cuál es la radio local de su preferencia?

**CUADRO # 16**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Catacocha Estéreo	165	47.95
Ondas de Paltas	185	52.05
TOTAL	350	100%

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha  
**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán



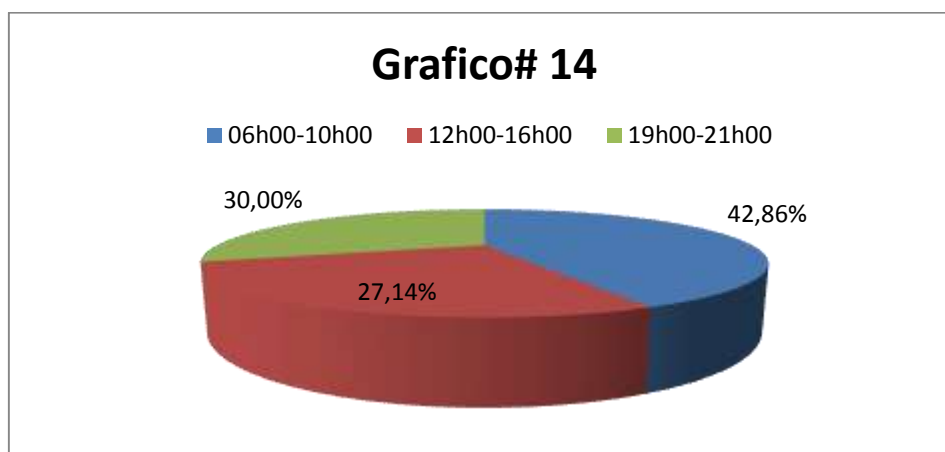
**Interpretación y Análisis:** Interpretando el siguiente cuadro podemos darnos cuenta la frecuencia de radio con mayoría es radio Ondas de Paltas con un porcentaje del 52.05% y la segunda radio con mayor frecuencia de sintonía es radio Catacocha Estéreo con un porcentaje del 46.58%, la gente se siente identificada con estas dos radios las cuales deberemos tomar en cuenta para dar a conocer nuestro servicio.

**14. ¿A qué hora sintoniza usted la radio?**

**CUADRO # 17**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
06H-10H00	150	41.10
12H00-16H00	95	30.14
19H00-21H00	105	28.77
TOTAL	350	100%

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha  
**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis:** Mediante esta pregunta podemos señalar que el horario de preferencia de las personas es de 06h00-10h00 con un 42.86%, el horario de 12h00-16h00 tiene un 27.14% y el último 19h00-21h00 con un 30.00%.

El horario para que salgan los spot publicitarios de nuestro producto debe ser de 06-10h00 por que las personas prefieren este horario.

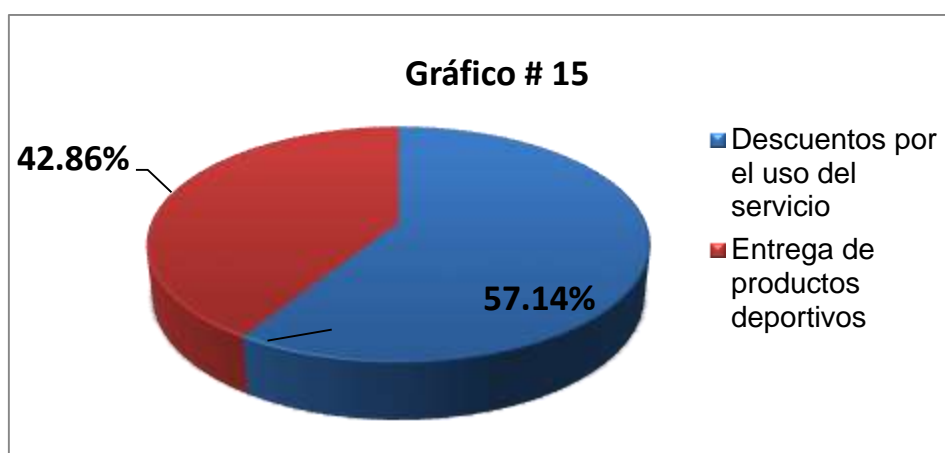


### 15. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que le ofrezca?

CUADRO # 18

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Descuentos por el uso del servicio	200	57.14
Entrega de productos deportivos	150	42.86
TOTAL	350	100%

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán



**Interpretación y Análisis:** Interpretando el siguiente cuadro podemos darnos cuenta la preferencia del descuento por el uso del servicio es del 57.14% mientras que en una menor cantidad con el 42.86% se ubica la entrega de productos deportivos.

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado representa la primera parte del presente proyecto consta de la determinación de la oferta y demanda, esta información se ha recopilado mediante herramientas como son las encuesta aplicada a los posibles consumidores, permitiendo conocer los gustos y preferencias a cerca del servicio que ofreceremos, además de conocer aspectos relacionados con el precio, la plaza y la promoción. Y una entrevista a los ofertantes, permitiendo analizar las dos partes y realizar un plan de comercialización que permita la inclusión del servicio al mercado seleccionado, en este caso constituido en del cantón Paltas, provincia de Loja.

Para conocer la demanda se aplicó 365 encuestas distribuidas a las diferentes instituciones Públicas, Privadas y posibles consumidores del cantón lo que se determinó a través de su respectiva formula, con datos obtenidos a través de las encuestas aplicadas.

### **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

El proyecto está enfocado en el servicio de una cancha sintética; es por ello que se realizará los respectivos cálculos estadísticos de cada uno de los cuadros, para así determinar la demanda potencial, real, efectiva y la oferta, consumo promedio y demanda insatisfecha del servicio.

### **DEMANDA POTENCIAL**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto o servicio en el mercado. Para determinar la demanda potencial del servicio de una cancha sintética, es necesario realizar el siguiente procedimiento:

## Proyección de la población del Cantón Paltas:

Población de entidades Públicas y Privadas de la Ciudad de Catacocha: 3720

Porcentaje de crecimiento del cantón Paltas: 0,06

Cuadro # 19

	PERÍODO	AÑOS	POBLACIÓN TOTAL
		2010	3720
		2011	3943
<b>Año Base</b>	0	2012	4180
	1	2013	4431
	2	2014	4697
	3	2015	4979
	4	2016	5278
	5	2017	5595

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha

**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán

Para determinar la demanda potencial del servicio de construcción de una cancha de césped sintético, fue necesario tomar el resultado del porcentaje extraído de las encuestas aplicadas en la ciudad de Catacocha pregunta N° 1, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$D_p = \text{Población} \times \text{Porcentaje}$$
$$D_p = 4180 \times 95.89\% = 4008$$

CUADRO # 20

Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Nº Muestra
Si	350	95,89%	4008
No	15	4,11%	172
TOTAL	365	100%	4180

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha

**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán

Basándonos en la pregunta N° 1 la cual se refiere si le gusta la práctica del fútbol el 95,89% manifestaron que si practica deporte mientras que el 4,11% no practica este tipo de deporte, quedándonos con el 95.89% el cual representa la demanda potencial.

### DEMANDA REAL.-

Para determinar la demanda real del servicio de canchas sintéticas, se tomar como base los datos de la demanda potencial anteriormente sacada, así como también el resultado del porcentaje extraído de las encuestas aplicadas al Cantón Paltas pregunta N°5: la cual se basa en **si le gustaría Practicar este deporte en una complejo donde exista Cancha de césped sintético** del total de 350 personas con el 100% manifestaron que utilizarían nuestro servicio y mediante esta respuesta nos facilitara la demanda Real.

$$Dr = Dp \times \text{Porcentaje}$$

$$Dr = 4008 \times 100\% = 4008$$

CUADRO # 21

Alternativas	Cantidad	Porcentaje	Nº Muestra
SI	350	100%	4008
NO	0	0%	0
TOTAL	350	100%	4008

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha  
Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán

**DEMANDA EFECTIVA.-** Para determinar la demanda efectiva del requerimiento del servicio de una cancha de césped sintético, fue necesario tomar los datos de la pregunta N° 7, la cual se refiere a **cuantas veces utilizaría los servicios de nuestra cancha sintética** permitiéndonos identificar la demanda efectiva con este dato aplicar la siguiente fórmula para su cálculo respectivo:

$$De = Dr \times \text{Porcentaje}$$

$$De = 350 \times 33\% = 11700$$

CUADRO # 22

<b>Alternativas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>	<b># Servicio Anual</b>
Semanal	130	37.14	6760
Quincenal	125	35.71	3380
Mensual	95	27.14	1560
Total de Servicios Anuales			11700
Procedimiento			$11700/350=33.43$
<b>TOTAL</b>	<b>350</b>	<b>100%</b>	<b>33.43</b>

Dentro del porcentaje anual nos indica que las personas accederían al uso de este servicio en un 33% durante el año lo cual representa 11700 servicios lo cual es muy positivo para nuestro proyecto.

### **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público o consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera.

La oferta de nuestro servicio, en este caso no existe ya que no hay empresas que brinden este tipo de servicio en el cantón Paltas, por lo tanto la demanda no está cubierta. Lo cual nos permitirá brindar este servicio como única empresa, es por ello que podemos indicar que no existe oferta por parte de ninguna empresas establecidas en el cantón.

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

### **NOMBRE DE LA EMPRESA:**

“Jogo bonito”

#### **Alquiler**

Vamos a disponer de una cancha la cual puede ser alquilada mediante previa reserva por un período de 1 (una) hora.

Además vamos a brindar los siguientes servicios:

#### **Instalaciones**

El complejo dispondrá de 1 canchas sintética de 30mts de largo por 15mts de ancho. Los arcos son de 3mts de ancho por 2,5mts de alto. Estas medidas están dentro de los parámetros de la FIFA (Federación Internacional de Fútbol Asociado).

El césped sintético está elaborado a base de materiales artificiales, cuenta con una altura aproximada de 5cm y está relleno de un compuesto de gránulos de caucho. Con estas especificaciones se consigue un piso deportivo que imita las cualidades del césped natural.

#### **Tribunas**

Las tribunas contarán con asientos individuales para mayor comodidad de los espectadores.

### **DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO:**

Las principales ventajas de esta cancha cubierta es la cobertura deportiva, ya que la misma se presenta como una alternativa de universalidad para lograr una extensión y ampliación de nuestros servicios deportivos, dado que no solo facilita el acceso al deporte organizado a la gran masa de personas que no logran acceder a este servicio deportivo, sino que también fomentan la

recreación e integración de nuestra comunidad, tales como:  
Entrenamiento a deportistas y equipos.- Juegos y campeonatos internos -  
Actividades recreo – deportivas.- Intercambio con otras personas y Días deportivos.

De esta manera se evidencia una oportunidad para la comunidad, en el hecho que podemos satisfacer de manera permanente la demanda actual de este tipo de escenarios, con tarifas preferenciales para nuestras clientes, proyectando un servicio con atención continua durante las 2 jornadas del día: tarde y noche, tiempo en el cual opera formalmente en la ciudad de Catacocha; en un **horario de 13:00 p.m. a 11:00 p.m.**, siendo ésta la única Cancha de la ciudad de categoría que cuenta con una cancha sintética para el servicio óptimo de sus clientes.

**Se prestara los siguientes servicios:**

#### **Bar heladería**

Contaremos con un bar donde exista una gran variedad de productos, bebidas y helados. Con un diseño único en forma de balón será una atracción más para nuestro público.

#### **LOGOTIPO**

“Mente sana Cuerpo sano”

#### **ESLOGAN**

Grafico # 16



## PLAZA

La cancha de césped sintético “Jogo Bonito” utilizara el canal de distribución directo ya por ser un servicio específico deberá realizar directamente la prestación del mismo. Estará ubicado en la ciudad de Catacocha en el barrio “San José”.

Así tomando en cuenta el lugar donde se ubicará el mismo, establezco que es una zona en la cual no existe un lugar que brinde este servicio.

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución representan un sistema seguro para hacer llegar al usuario final, en este caso al tratarse de un servicio que es intangible utilizaremos el canal directo, que quiere decir del Servicio de cancha de césped sintético, consumidor final.



## PUBLICIDAD

Tomaremos los medios de comunicación que son de preferencia por la población, tanto la radio, televisión, prensa, hojas volantes, vallas publicitarias. Dándonos cuenta por las encuestas realizadas que los medios con mayor preferencia son los siguientes:

CUADRO # 23

Alternativas
Televisión
Hojas Volantes
Radio
Vallas Publicitarias
Prensa



Grafico # 17



## PROMOCIONES

Es una herramienta fundamental, con la finalidad de persuadir y llevar el servicio a los futuros clientes.

La promoción contendrá lo siguiente:

- Por precio de lanzamiento durante el primer mes se realizara un descuento del 10% por cada hora de consumo de nuestro servicio.
- Se aplicara una promoción permanente con el registro de los clientes potenciales por cada 20 horas de utilización de nuestro servicio se otorgara una hora gratis.
- Por cada factura de consumo de nuestros clientes se le entregara un boleto para realizar al fin de año una rifa.

## PRECIO

La empresa Jogo bonito de acuerdo al servicio que va a ofrecer, tomara en cuenta la estrategia de precio por cada hora de consumo, es decir identificando los precios que ofrece la competencia en el mercado, así se establecerá los precios del servicio. Para esto también se tendrá en consideración los costos de producción y el margen de utilidad que la empresa desea obtener.

## ESTUDIO TÉCNICO

### DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

#### CAPACIDAD INSTALADA DE SERVICIO DE UNA CANCHA DE CÉSPED SINTÉTICO.

La capacidad de la cancha sintética será de 24 horas con 24 servicios por día con 2 empleado, es decir trabajando de lunes a domingo 7 días con 168 servicios, durante 52 semanas con 8736 servicios durante un año, dando una producción de 34.944 servicios en el año que representa el 100% de la capacidad instalada de servicio. Para ello se utilizó el siguiente cálculo.

CI= C. semanal *	CI= C. anual *100%
CI= 24*7 = 168 servicios 100%	CI= 168*52=34.944 servicios 100%

#### CAPACIDAD UTILIZADA DE SERVICIO DE CANCHA SINTÉTICA.

La capacidad utilizada de servicio de la cancha sintética será de 1 hora por partido con 8 horas por día con 2 empleado, es decir 8 servicios prestados un servicio por cada hora, por día trabajando de lunes a domingo durante 52 semanas, dando una producción de 2912 servicios para el primer año que sería el 33.33% de la capacidad instalada. Para lo cual se realizó el siguiente cálculo.

CI= C. semanal *	CI= C. anual *100%
CI= 8*7 = 56 servicios 100%	CI= 56*52=2912 servicios 100%

CUADRO # 24

Capacidad Instalada Y Capacidad Utilizada			
Años	100 % Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Porcentaje
1	8736	2912	33.33%
2	8736	3276	37.50%
3	8736	3640	41.67%
4	8736	4004	45.83%
5	8736	4368	50%



## Factores de la localización de la planta

- **Distancia de las fuentes de materiales.**

**Materiales.** Por tratarse de un servicio de canchas de césped sintético solo utilizaremos los materiales para la construcción y elaboración de la misma más no para prestar el servicio.

Este proyecto, tiene acceso a varios proveedores de materiales especialistas en construcción de canchas de césped sintético los cuales se encuentran en la ciudad de Cuenca. Las siguientes empresas nos facilita el abastecimiento de materiales para la edificación.

Cuadro # 25

Proveedor	Ubicación	Distancia (en metros)
Franquiciado DISENSA	Barrio la Pita	225
Ferretería López	Barrio Central	550

Fuente: Población de la ciudad de Catacocha

Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán

**Transporte:** Cabe indicar que donde estará ubicada la empresa si existen los medios de transporte necesarios para que pueda tener un acceso normal a los posibles clientes, tanto para el ofrecimiento del servicio y para que los empleados y/o clientes puedan trasladarse.

**Recursos:** Esta empresa de servicios requiere de recursos tales como: humano, material, económico y financieros, los cuales son puntos claves para el normal desarrollo.

- **Disponibilidad de mano de obra**

**Mano de Obra**

Cuadro # 26

<b>CANT.</b>	<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	Electricista	120,00	120,00
<b>1</b>	Soldador	100,00	100,00
	<b>TOTAL</b>		<b>250,00</b>

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha

**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán

Cuadro # 27

<b>CANT.</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	Gerente	292,00	292,00
<b>2</b>	Empleado	292,00	584,00
	<b>TOTAL</b>		<b>876,00</b>

**Fuente:** Población de la ciudad de Catacocha

**Elaborado por:** Vinicio Xavier Vivanco Merchán

**Cercanía, mercados de consumo:** Nuestro mercado será el La ciudad de Catacocha.

- **Disponibilidad de servicios básicos**

**Servicios Básicos:** Esta localidad céntrica cuentan con todos los servicios básicos, transporte público, cercana a instituciones educativas, de salud, mercados, centros comerciales, restaurantes, entre otros. Lo que se convierte en un atractivo para las personas que desean adquirir nuestro servicio.

**Factores Legales:** Para poder implementar nuestro negocio es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Permiso de funcionamiento sanitario
- Ruc

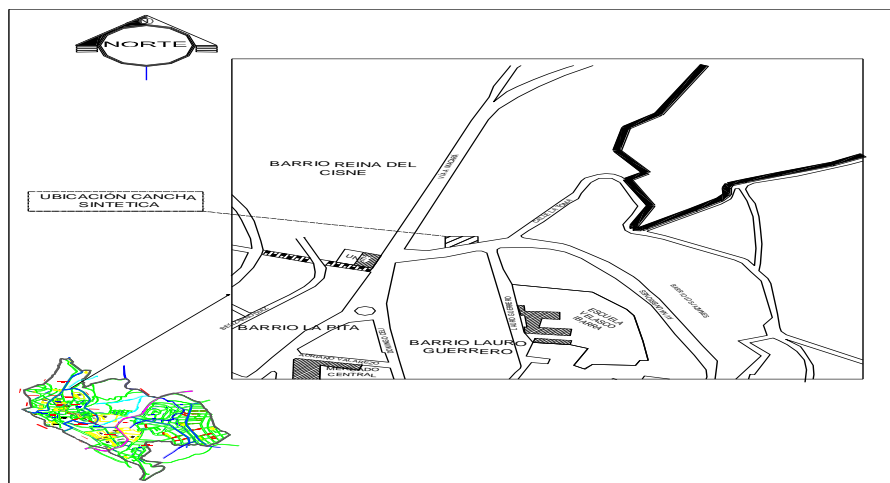
- Examen medico
- Permiso de jefatura política y municipal.

**Factores ambientales:** En un proyecto de servicio de canchas sintéticas, los procesos que se desempeñan no afectan al medio ambiente, ya que no se emiten contaminantes, ni se desechan tóxicos al terreno.

## UBICACIÓN

Se encuentra ubicada en las calle Naun Briones entre la calle la Toma y Manuel Vivanco en el barrio San José de la ciudad de Catacocha en la Cantón Paltas, en un lugar que brinda las condiciones necesarias para su desarrollo, disponiendo de los servicios básicos.

Grafico # 27



## DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

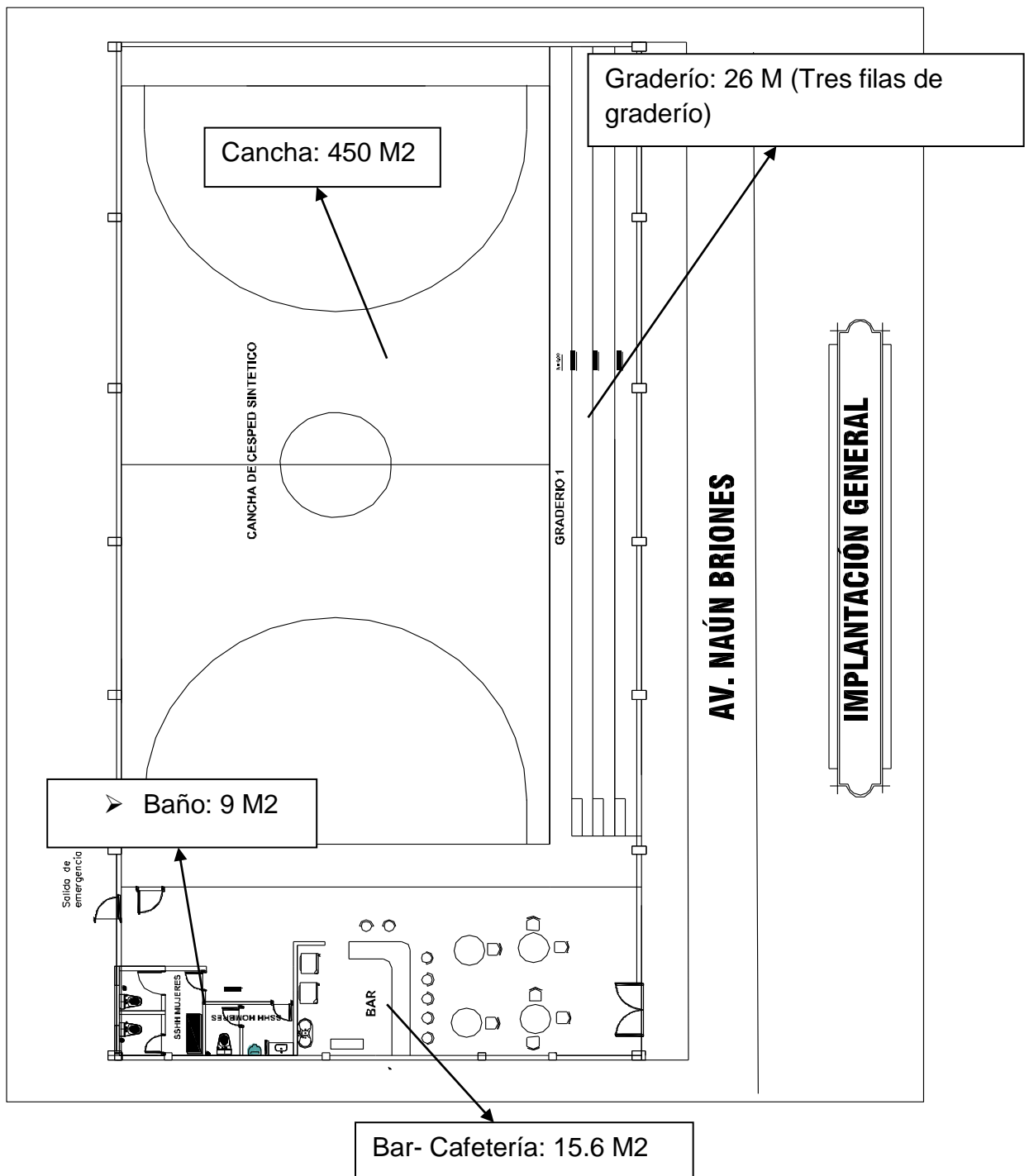
Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación cómoda, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad para los trabajadores.

Considerando que la cancha de césped sintética se encontrara ubicada en la ciudad de Catacocha en el cantón Paltas de la provincia de Loja, es necesario de un lugar el cual permita llevar a cabo cómodamente el funcionamiento, permitiendo de esta manera ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de los posibles clientes.

## Medidas de La Cancha Sintética

- Baño: 9 M2
- Área de Bar- Cafetería: 15.6 M2
- Cancha aproximado: (15 de Ancho) y (30 Largo) 450 M2
- Graderío: 26 M (Tres filas de graderío)

Grafico # 21



## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

### **COMPONENTE TECNOLÓGICO**

La tecnología que se utilizará para la prestación del servicio de canchas sintéticas se detalla a continuación:

#### **MAQUINARIA PARA REALIZAR EL SERVICIO DE CANCHA SINTÉTICA**

La maquinaria que se utilizara es muy poca, cela utilizara para realizar el mantenimiento de la cancha de césped sintético así como el equipo, a continuación detallamos cuales y para que servirán cada una de las maquinas utilizadas así como el equipo.

La maquinaria que necesitará la empresa constructora será la siguiente:

#### **MAQUINARIA**

- ✓ La CareMax2 es una maquinaria compacta para el mantenimiento básico de campos de futbol con césped artificial.

Grafico # 22





Las herramientas que necesitará la empresa constructora será la siguiente:

## **HERRAMIENTAS:**

**Palas:** es una herramienta de mano utilizada para esparcir la arena sintética o de caucho.

**Grafico#23**



- ✓ **Carretillas:** es un pequeño vehículo normalmente de una sola rueda diseñado para ser propulsado por una sola persona y utilizado para el transporte a mano de carga.

**Grafico#24**



## **DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE SERVICIO DE CANCHA SINTÉTICA**

### **PROCESO DEL SERVICIO DE CANCHA SINTÉTICA**

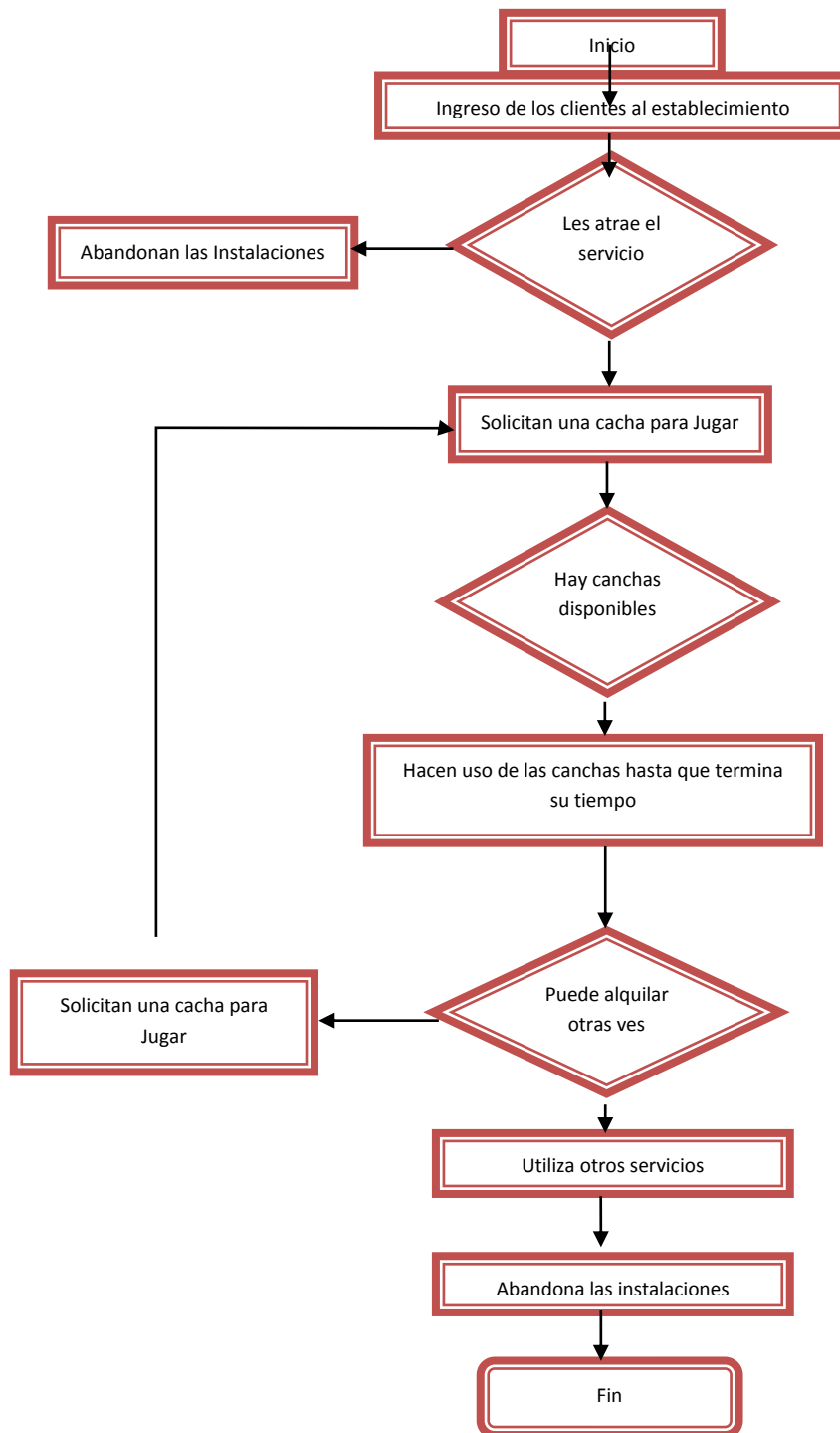
Para acceder al alquiler de nuestras instalaciones el cliente debe realizar su reservación con 1 día de anticipación ya sea a través de nuestra línea telefónica las cuales son 2683-379 o acercándose personalmente a nuestras oficinas y cancelando el 50% del valor total del servicio solicitado. Una vez que el cliente se encuentra en nuestras instalaciones, hasta que su hora de jugar llegue puede gozar de nuestros beneficios tales como el servicio programación que se esté televisando en nuestra Lcd; todos estos servicios serán brindados de forma gratuita.

Además de poder disfrutar de una bebida o alimentos en nuestro bar; estos servicios si tendrán que ser cancelados en ese instante. Cuando a nuestros clientes les toque jugar en la cancha de césped sintético, sino cuentan con balones le ofreceremos los nuestros, además pondremos a su disposición chalecos para que los equipos se puedan diferenciar.

Cualquier queja o sugerencia que se presentare por parte del cliente, será atendida en ese instante ya sea por cualquiera de nuestros colaboradores o personalmente por el administrador del escenario, ya que mientras servicio permanezca abierto a la atención al público, todos sus miembros permanecerán en sus puestos de trabajos listos y preparados para responder a cualquier eventualidad.

Cuadro # 28

DIAGRAMA DE PROCESO



## FLUJOGRAMA DE PROCESOS DEL SERVICIO DE CANCHA DE CÉSPED SINTÉTICO

Cuadro # 29

FASES	PROCESO	INSPECCIÓN	OPERACIÓN	OPERACIÓN DEMORA	DEMORA	TRANSPORTE	ALMACENAMI EN ALMACEN	TIEMPO
		□	○	⊖	D	➔	△	
1	INICIO		●					1
2	INGRESO DE LOS CLIENTES AL ESTABLECIMIENTO							2
3	LES ATRAE EL SERVICIO		●			●		2
4	SOLICITAN UNA CANCHA PARA JUGAR			●				5
5	HAY CANCHAS DISPONIBLES				●			2
6	HACEN USO DE LAS CANCHAS ASTA QUE SU TIEMPO TERMINE			●				60
7	PUEDA ALQUILAR OTRA VEZ		●					2
8	UTILIZA OTROS SERVICIOS			●				10
9	ABANDONA LAS INSTALACIONES					●		2
<b>Total</b>								<b>86</b>

## **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Para la Implementación de la Cancha Sintética se tomará en cuenta el tipo de compañía que mejor se adapte a nuestras actividades; es así que aplicaremos la Compañía de Responsabilidad Limitada y que una vez constituida legalmente podrá funcionar en el ofrecimiento del servicio, ubicada en la Ciudad de Catacocha, Cantón Paltas.

Para la constitución de una compañía según la Superintendencia de Compañías se deben seguir los siguientes pasos:

Poner en consideración de la Superintendencia posibles nombres que se desea tenga la compañía para su aprobación.

- Aprobado el nombre, se debe abrir una Cuenta de Integración de Capital en una Institución Bancaria, donde los accionistas van a aportar sus capitales. Para una compañía limitada se puede abrir dicha cuenta con un capital mínimo.
- Abierta la cuenta, se elabora la minuta que contiene los estatutos de la compañía, se eleva a escritura pública ante un Notario y se presenta con una solicitud y la firma de un abogado, ante la Superintendencia de Compañías para su estudio y posterior aprobación.
- Se presenta a la Superintendencia de Compañías tres copias Notariales de la Escritura, con petición suscrita por abogado y la persona autorizada para tramitar la aprobación, juntamente con la certificación de que la compañía en formación está afiliada a la Cámara correspondiente.
- La Superintendencia expide la Resolución aprobatoria de encontrarse en regla la Escritura.
- Se inscribe en el Registro Mercantil con la Resolución de la Superintendencia.
- Se devuelve a la Superintendencia una copia de la Escritura constitutiva con las razones del Registrador Mercantil, el certificado del RUC de la compañía.
- Se inscribe en el Registro de Sociedades.

A continuación se mencionan las instituciones y los requisitos para obtener los permisos para la constitución de la empresa de servicio de cancha sintética:

#### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR:**

- ✓ Consulta y Aprobación de nombres
- ✓ Aprobación de trámites de constitución de compañías
- ✓ Certificados de cumplimiento de obligaciones
- ✓ Informe de contribuciones
- ✓ Certificado de Administradores Datos Generales de la Compañía

#### **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS – SRI:**

- ✓ Inscripción de RUC Personas Naturales y Jurídicas
- ✓ Clave para declaración por internet
- ✓ Autorización de facturas

#### **INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL – IESS:**

- ✓ Registro Patronal
- ✓ Claves para el Sistema de Historia Laboral a empleadores y afiliados
- ✓ Autorización de información de Historia Laboral Individual
- ✓ Solicitud de débito bancario para empresas

#### **INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL – IEPI**

- ✓ Búsquedas y registros de marcas, nombres, comerciales y lemas
- Registros de patentes

#### **MUNICIPALIDAD**

- ✓ Obtención de Licencia de Construcción
- ✓ Patentes municipales
- ✓ Impuesto Predial Permisos de rótulos
- ✓ Certificados de Uso de suelo

## **REGISTRO MERCANTIL: PARA QUE UNA EMPRESA SEA INSCRITA DEBE PRESENTAR:**

- ✓ Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias)
- ✓ Pago de la patente municipal
- ✓ Certificado de afiliación a una de las cámaras

## **ORGANIZACIÓN LEGAL**

La empresa estará constituida legalmente de la siguiente manera:

### **RAZÓN SOCIAL LOGOTIPO, SLOGAN:**

La razón social de la empresa será: **“JOGO BONITO” Cía. Ltda.**

**LOGOTIPO:** Es un elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto. Funciona como la representación tipográfica del nombre de la marca.

Grafico # 25



**SLOGAN:** Es la frase que la define brevemente o expresa un sentimiento relacionado con la misma, evidencia la política comercial de la empresa y ayuda a posicionar la marca.

Grafico # 26

## “Mente Sana Cuerpo Sano”

Hoy en día el estar saludable es un factor determinante en el desempeño de cada persona ya que es algo que se proyecta no sólo físicamente sino que envuelve cada uno de aspectos internos y externos de un individuo.

El estar saludable se convierte en una meta que muchas veces es difícil de alcanzar debido a un mal hábito alimenticio, estar sometido a periodos de estrés, a tener un ritmo de vida acelerado o en contraposición un modo de vida sedentario, entre otras cosas.

Y es por eso que la mayoría de las personas pierden la motivación o peor aún buscan salidas fáciles y rápidas que en vez de promover la salud la deterioran tanto física como mentalmente.

Por eso es importante cuidar tu cuerpo que es el instrumento que te ayuda a hacer todas tus actividades y es el único que vas a tener durante toda tu vida. Así que es mejor que empieces a preocuparte un poco más por el y que empieces a cuidarlo hoy.

### **MISION**

Brindar nuestras instalaciones para la práctica del futbol en un ambiente seguro, limpio y agradable superando las expectativas de nuestros clientes, sin distinción socioeconómica, de edad y sexo con principios éticos y morales.

### **VISION**

Ser líderes en un mercado competitivo diversificando nuestros servicios en el ámbito deportivo para lograr la máxima satisfacción de nuestros clientes.



## OBJETIVOS

- ✓ Incrementar la práctica del deporte en nuestra ciudad prestando un servicio agradable y muy cómodo de este modo lograr satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ✓ Ofrecer la mejor diversión deportiva para la sana convivencia entre nuestros clientes con el compromiso de inculcar valores como el compañerismo, el respeto y la alegría a los clientes.
- ✓ Brindar un servicio de calidad desde la atención hasta el campo de juego, proporcionando una cancha en excelente estado, instalaciones adecuadas y personal dedicado a que nuestro servicio sea el espacio que todo cliente necesita.

**Principios.-** Son reglas o normas de conducta que orientan la acción. Se trata de normas de carácter general, máximamente universales.

Los principios de la empresa JOGA BONITO Cía. Ltda. Serán:

- ✓ **Excelencia.-** Plantearse siempre objetivos que permitan conseguir continuos mejoramientos en la empresa hasta alcanzar la excelencia en todas la actividades.
- ✓ **Puntualidad.-** En la entrega de productos, este será uno de los factores diferenciadores de la empresa constructora, ya que todos los proyectos habitacionales serán entregados a los clientes en el tiempo acordado.
- ✓ **Renovación.-** Todo el proceso de la empresa constructora tiene que estar actualizado para mantenerse siempre a la vanguardia y a los cambios que experimenta el mundo.
- ✓ **Trabajo con calidad.-** Todas las actividades, así como los materiales utilizados serán de calidad, otorgando a los clientes un producto terminado que alcance y sobrepase las expectativas.
- ✓ **Mejoramiento continuo.-** La empresa evaluará y medirá sus actividades para conocer los puntos que tiene que cambiar y mejorar; esto permitirá lograr el mejoramiento continuo, en todas las actividades y proceso de la empresa.

## VALORES

- ✓ **Honestidad:** Siempre decimos las cosas como son, aunque en algunos casos la verdad puede llegar a incomodar.
- ✓ **Responsabilidad:** Hacemos lo que debemos hacer y del modo en que las cosas deben ser hechas, aunque el esfuerzo sea importante.
- ✓ **Compromiso:** Nos involucramos para alcanzar lo que se espera de nosotros poniendo todo nuestro empeño y dedicación.
- ✓ **Respeto:** Proporcionamos el trato que todas las personas se merecen y exigimos lo mismo para con nosotros.
- ✓ **Solidaridad y Colaboración:** Entendemos que el interés común siempre está sobre los intereses particulares, y obramos en consecuencia.
- ✓ **Confianza:** Nuestros actos son predecibles, claros y transparentes, por eso también valoramos a quienes hacen lo mismo con nosotros.
- ✓ **Ética y Lealtad:** Actuamos con base en resguardar los genuinos intereses de quienes confiaron en nosotros.
- ✓ **Dinamismo y Pro actividad:** No esperamos que las cosas sucedan, procuramos que pase lo que debe pasar.
- ✓ **Creatividad:** Pensamos distinto para lograr mejores resultados.

## CAPITAL SOCIAL:

De acuerdo a lo establecido por la Ley de compañías, el capital estará conformado por las aportaciones de los socios, cuyo monto será de \$12167,48 distribuido de la siguiente manera:

Cuadro # 30

<b>NOMBRE DE LOS SOCIOS</b>	<b>APORTACIÓN INICIAL</b>
Vinicio Vivanco	12.167,48
Eduardo Bustamante	12.167,48
<b>Total Aportación</b>	<b>\$24.334,96</b>

Fuente: Socios de la Empresa

Elaborado por: Vinicio Xavier Vivanco Merchán

### **Finalidad de la Empresa:**

La finalidad de la empresa será la de ofrecer servicio de Canchas de Sintéticas.

### **Domicilio:**

El domicilio legal de la empresa “**JOGA BONITO**” será en la Ciudad de Catacocha el cantón Paltas, en el barrio San José.

### **BASE LEGAL**

En la base legal que tendrá que observar la empresa para su establecimiento dentro del país, están las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, las leyes y reglamentos que disponga en el cantón Paltas y el Servicio de Rentas Internas SRI en cuanto a las obligaciones tributarias. Para esto se observará la Ley de Compañías, la Ley de Régimen Tributario Interno y el Código de trabajo.

### **ESTRUCTURA ORGÁNICA EMPRESARIAL**

Nuestra empresa contara con un organigrama estructural, funcional y de posición.

## **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

### **NIVELES JERÁRQUICOS:**

#### **- Nivel Directivo**

En nuestro proyecto la constituye la Junta General de Accionistas la cual es encargada de normar procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones y decidir sobre aspectos de mayor importancia.

#### **- Nivel Ejecutivo**

Este nivel lo ocupará el gerente que a su vez será su representante legal y este también es el encargado de planear, orientar, dirigir y controlar la vida administrativa y es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades encomendadas dentro de la empresa a su mando.

#### **- Nivel Asesor.**

La empresa contará con un asesor legal que será requerido solo cuando la empresa lo necesite, es decir temporal.

#### **- Nivel Operativo.**

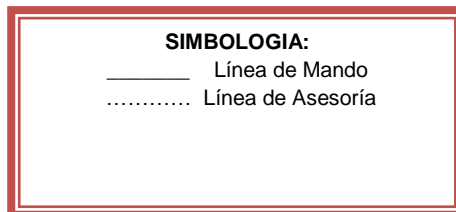
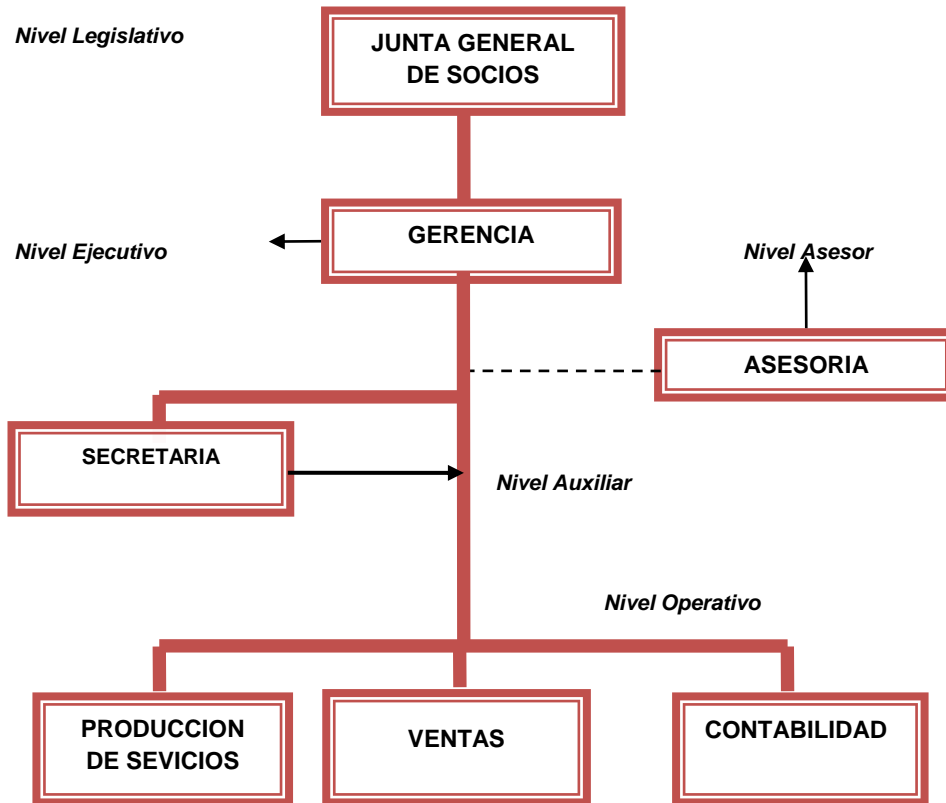
En este proyecto de servicio estará, conformado por la producción del servicio las ventas del mismo y la contabilidad.

#### **- Nivel Administrativo o de Apoyo.**

Constituido por la secretaria

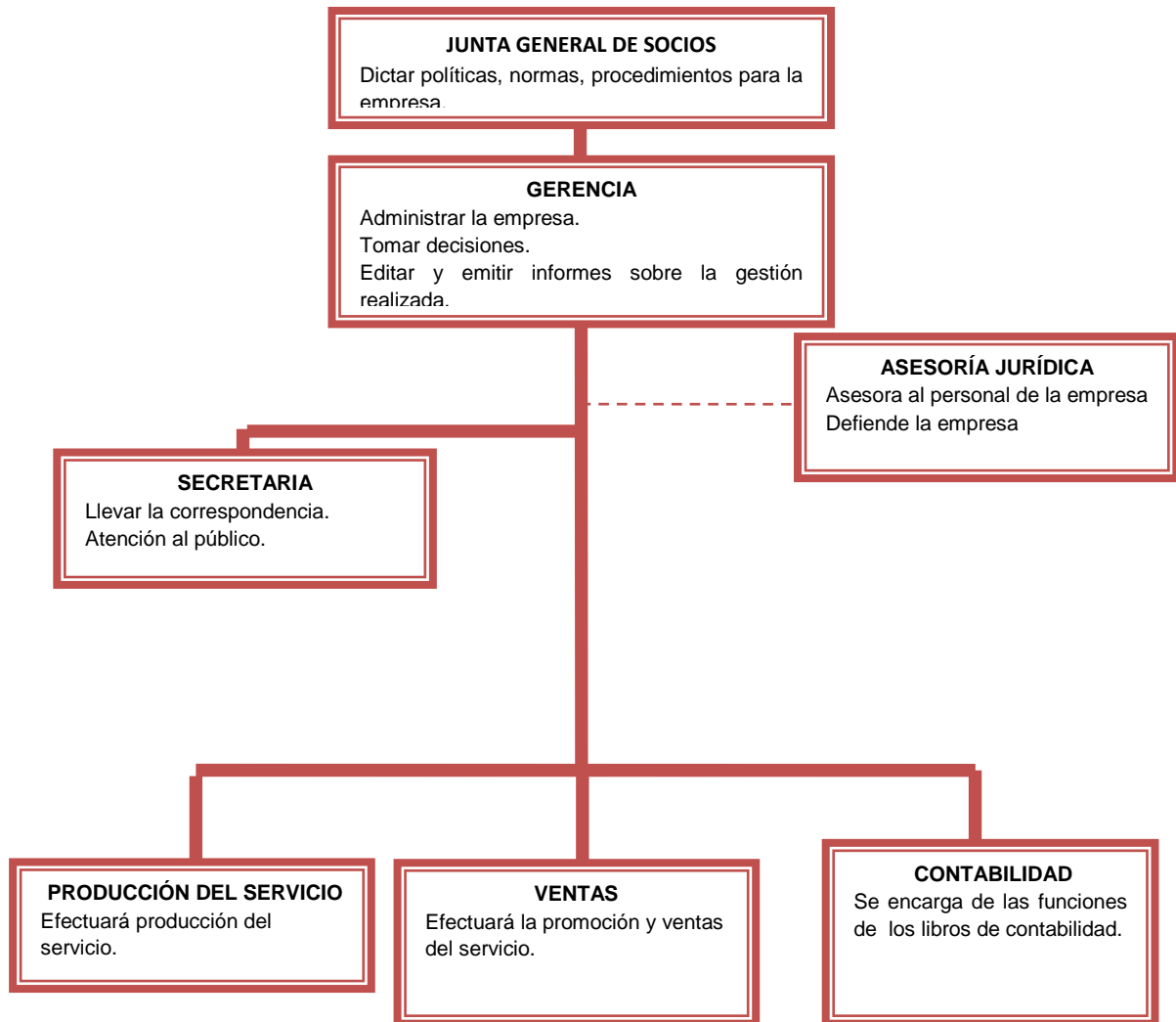
# ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Cuadro # 31



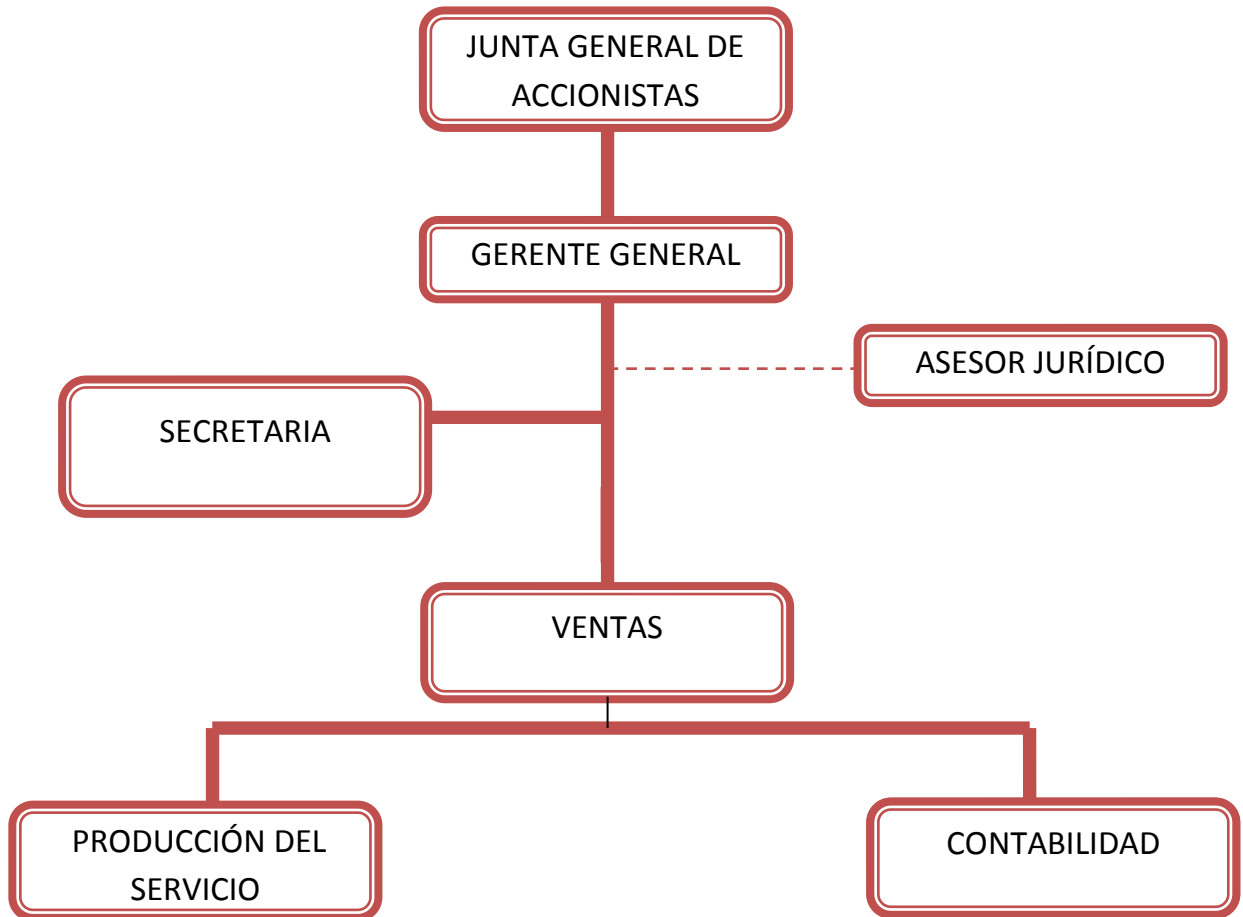
# ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Cuadro # 32



**DIAGRAMA POSICIONAL  
EMPRESA JOGA BONITO CIA. LTDA.**

Cuadro # 33



## **MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESAS JOGA BONITO CIA. LTDA.**

### **JUNTA GENERAL DE SOCIOS:**

#### **A) IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Junta General de Accionistas

**Número de Plazas:** 2

**Código:** 001

**Ubicación:** Sala de Reuniones

**Tipo de Contratación:** Indefinido (Propietarios)

**Ámbito de Operación:** Local

#### **B) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Ninguno

**Subordinados:** Todos

#### **Naturaleza del puesto**

Supervisa las actividades de la empresa, legisla, toma decisiones convenientes a favor de los accionistas y norma aspectos de mayor importancia.

#### **Actividades del puesto:**

- Constituir la Empresa Legalmente
- Establecer Normas y Políticas de la empresa
- Designar puestos para los Departamentos de la Empresa

#### **Responsabilidad**

- Personal
- Materiales
- Recursos Financieros



- Resultados

## **ANÁLISIS DEL CARGO**

### **Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Tener conocimiento en Administración de Empresas
  - Tener conocimiento en Administración de la Producción
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que posean ideas innovadoras de negocios
  - Que mantengan buenas relaciones con los miembros de la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Cansancio físico y mental

### **GERENTE:**

**Nombre del puesto:** Gerente

**Código:** 002

**Ubicación:** Gerencia

**Tipo de Contratación:** Contrato fijo por un año

**Ámbito de Operación:** Local

#### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Junta General de Accionistas

#### **Subordinados:**

- Jefe de Construcción
- Jefe de Finanzas
- Secretaria
- Asesor Legal

## **Naturaleza del puesto**

Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades que se realicen en la empresa.

### **Actividades del puesto:**

- Efectuará la representación legal de la compañía.
- Cumplirá y hará cumplir las resoluciones de la Junta General de Accionistas.
- Elaborará las actas de la Junta General de Accionistas.
- Intervendrá en la celebración de actos, contratos, negocios, operaciones y obligaciones en general de la empresa constructora.
- Realizará las adquisiciones necesarias para el buen funcionamiento de la empresa.
- Previa aprobación de la Junta General de Accionistas realizará las diligencias para la obtención de créditos financieros.
- Realizará un control global del desempeño de las actividades de cada departamento.
- Presentará a la Junta General de Accionistas un informe semestral de sus gestiones y del funcionamiento global de la empresa.
- Contratará y removerá legalmente a los empleados cuando fuere necesario.
- Buscará los medios más adecuados para realizar la publicidad de los proyectos.
- Asesorará a los clientes sobre las fuentes de financiamiento posibles.
- Coordinará los pagos de sueldos de los empleados.
- Autorizará y realizará los desembolsos de dinero para las compras respectivas.
- Llevar el control sobre el presupuesto de la entidad.
- Planifica las actividades a realizar dentro de un plazo determinado en la empresa
- Ejerce la representación legal de la empresa.

- Organiza y designa los puestos y actividades a cada uno de los subordinados de la empresa.

## **Responsabilidad**

- Personal
- Materiales
- Recursos Financieros
- Resultados

## **ANÁLISIS DEL CARGO**

### **Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Tener conocimiento en Administración de Empresas
  - Conocimiento en procesos de construcción, Bienes raíces,
  - Capacidad de liderazgo.
- **Experiencia**
  - Mínimo 2 años en otras empresas a fines
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sean capaces de tomar decisiones en cualquier situación en que se encuentre la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Cansancio físico y mental

## **SECRETARIA – CONTADORA:**

**Nombre del puesto:** Secretaria

**Código:** 003

**Ubicación:** Secretaría

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación:** Local

### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

### **Naturaleza del puesto**

Realiza labores de secretaria y asistencia directa al gerente

### **Actividades del puesto:**

- Asistir y participar en reuniones convocadas por la junta general de accionistas
- Estudios de estados financieros y sus análisis
- Realizará aperturas y seguimiento de los libros de contabilidad.
- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Contribuirá con las labores administrativas del Gerente general de la empresa.
- Coordinará la agenda del Gerente general.
- Llevar el inventario general de la entidad y los inventarios individuales por dependencia y funcionario, de todos los recursos físicos de
- Realizara roles de pago
- Elaborará retenciones y facturación
- Analizar saldos de cuentas contables de años anteriores
- Emitir estados financieros oportunos y confiables
- Realizar declaraciones de impuestos.
- Diseño e implantación de reportes gerenciales que faciliten la interpretación correcta de la información contable financiera.

- Cumplir requerimientos de información de organismos de control externo a la compañía, como la SRI, Superintendencia de Compañías, etc.
- Asistir y participar en reuniones convocadas por la junta general de accionistas
- Estudios de estados financieros y sus análisis.
- Firmar las declaraciones mensuales y anuales de impuestos y estados financieros para presentar a organismos de control.

## **Responsabilidad**

- Materiales y documentos

## **ANÁLISIS DEL CARGO**

### **Requisitos del Puesto:**

#### ➤ **Conocimientos**

- Tener conocimiento en Secretariado Bilingüe
- Conocimientos de Microsoft office, programas contables, administración, y contabilidad.
- Manejo de contabilidad en proyectos de construcción.

#### ➤ **Aptitudes**

- Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
- Que sea amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa
- Que sea rápida al momento de realizar actas, oficios, etc.
- Que se adapte al ambiente laboral de la empresa

#### ➤ **Riesgos**

- Estrés laboral
- Dolores de cabeza
- Cansancio físico y mental

## **ASESOR JURÍDICO:**

### **NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Interviene en los asuntos legales de la empresa, su ámbito de acción es aconsejar más no decidir. Tiene carácter temporal.

### **FUNCIONES:**

- ✓ Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico.
- ✓ Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- ✓ Participar en las sesiones de la Junta General de Socios y directorio.
- ✓ Redactar convenios, contratos, poderes, pagarés y otros documentos de tipo legal.
- ✓ Prepara reglamentos de personal.
- ✓ Resuelve consultas legales.

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Se caracteriza por no tener autoridad en razón de que asesora y recomienda las labores judiciales y no toma decisiones de la empresa.

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- ✓ Poseer título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia.
- ✓ Capacitación constante.
- ✓ Experiencia como mínimo dos años en el ejercicio profesional.
- ✓ Relaciones Interpersonales
- ✓ Pertenecer al colegio de Abogados

## **EMPLEADO:**

### **IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Empleado

**Número de Plazas:** 2

**Código:** 004

**Ubicación:** Servicio de Producción

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación:** Local

#### **A) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

#### **Naturaleza del puesto**

Interviene y colabora en el proceso de producción que realiza la empresa

#### **Actividades del puesto:**

- Seleccionar la materia prima necesaria para la producción
- Controla la maquinaria de envasado y sellado de los productos
- Se encarga de la obtención y almacenamiento del producto final.

#### **Responsabilidad**

- Materias primas
- Productos en Proceso
- Productos terminados

#### **ANÁLISIS DEL CARGO**

##### **Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Tener conocimiento en la utilización de la maquinaria
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sea rápido al momento de la selección de la materia prima
  - Que se adapte al ambiente laboral de la empresa
- **Riesgos**
  - Cansancio físico
  - Problemas de la columna

## ESTUDIO FINANCIERO

**INVERSIÓN:** Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de equipo.

**f.7.2. ACTIVOS:** Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa. El presente proyecto origina tres clases de activos: Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo.

**f.7.2.1. ACTIVOS FIJOS:** Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, y se genera en la instalación de la empresa.

### INVERSIÓN ACTIVO FIJO

Cuadro # 34

ACTIVOS	ANEXOS	VALOR
Construcción	4	25800.00
Maquinaria	5	1200.00
Equipo	6	1650.00
Equipo de computo	14-15	1420.99
Equipo de oficina	16	100.00
Muebles y enceres	17	1054.97
<b>Total</b>		<b>31225.96</b>

Fuente: Anexos

Elaboración: VINICIO VIVANCO



**ACTIVO DIFERIDO:** En este activo se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo; por lo tanto el valor de este activo se distribuye así:

### VERSIÓN ACTIVO DIFERIDO

Cuadro # 35

DENOMINACIÓN	VALOR	VALOR ANUAL
Ministerio de Salud	70.00	70.00
Patente de la Empresa	50.50	50.50
Permiso de Funcionamiento	75.00	75.00
Conformación de la Compañía	650.00	650.00
Cuerpo de Bomberos	30.00	30.00
<b>TOTAL</b>		<b>875.50</b>

Elaborado: Vinicio Vivanco

**ACTIVO CIRCULANTE:** Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, el valor de este activo se lo detalla a continuación.

### INVERSIÓN ACTIVO CIRCULANTE

Cuadro # 36

ACTIVOS	ANEXOS	VALOR
Materiales Directos	1	279.67
Mano de obra directa	2	819.43
Mano de obra indirecta.	3	46.67
Combustible	8	18.80
Energía Eléctrica	9	125.00
Agua Potable	10	5.80
Consumo teléfono	11	25.00

<b>ACTIVOS</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>VALOR</b>
Sueldos administrativos	13	819.43
Suministros de Oficina	18	8.71
Publicidad y propaganda	19	85.00
<b>Total</b>		<b>2233.50</b>
<b>Elaborado: Vinicio Vivanco</b>		

**RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL PREVISTA:** Este se demuestra en el siguiente cuadro

### **INVERSIÓN TOTAL**

Cuadro # 37

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR</b>
Activo Fijo	31225.96
Activo Diferido	875.50
Activo Circulante	2233.50
<b>Total</b>	<b>34334.96</b>
<b>Elaborado: Vinicio Vivanco</b>	

**FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN:** El proyecto hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

**FUENTES INTERNAS:** El 70,88% del total de la inversión y que corresponde a 24334.96 dólares será financiado con aportaciones de los socios.

**FUENTES EXTERNAS:** Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo al Banco de Fomento, ya que es un organismo que otorga créditos para este tipo de inversiones a través de sus líneas de crédito.

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento, constituirá el 29,12% que corresponde a 10,000.00 dólares a 5 años plazo al 11% de interés anual. Esto en el primer mes, en consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así:

## FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Cuadro # 38

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	10000.00	29.12%
Capital Social	24334.96	70.88%
<b>Total</b>	<b>34334.96</b>	<b>100.00%</b>
<b>Elaborado:</b> Vinicio Vivanco		

**ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL PROYECTO:** La estructura de los costos comprende los Costos de Producción y de Operación, en nuestra empresa.

Cuadro # 39

<b>BASE DE PRODUCCIÓN ANO 1</b>			
<b>PRODUCTO</b>			<b>PRODUCCIÓN ANUAL</b>
	Servicios		2912
	<b>COSTOS DE SERVICIO</b>		
	Costo Primo		13749.16
+	Gastos del Servicio		2107.70
	<b>TOTAL</b>		<b>15856.86</b>
	<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>		
	Gastos administrativos		12052.13
+	Gastos de Ventas		1020.00
+	Gastos financieros		1017.50
	<b>TOTAL</b>		<b>14089.63</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>		<b>29946.49</b>
En el primer año establecemos el precio de venta contemplando un margen de utilidad de 35%			
<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>PVP</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2912</b>	<b>10.28</b>	<b>13.88</b>	<b>40427.76</b>

Cuadro# 40

<b>BASE DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>AÑO 5</b>			
<b>PRODUCTO</b>			<b>PRODUCCIÓN ANUAL</b>
	Servicios		4368
	<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
	Costo Primo		19359.95
	+ Gastos de producción		2160.63
	<b>TOTAL</b>		<b>21520.58</b>
	<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>		
	Gastos administrativos		17078.82
	+ Gastos de Ventas		1259.29
	+ Gastos financieros		137.50
	<b>TOTAL</b>		<b>18475.62</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>		<b>39996.20</b>
En el quinto año establecemos el precio de venta contemplando un margen de utilidad de 35%			
<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>PVP</b>	<b>TOTAL</b>
<b>4368</b>	<b>9.16</b>	<b>12.36</b>	<b>53994.87</b>

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

## INGRESOS:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

## EGRESOS:

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro # 41

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingreso por ventas</b>	<b>40427.76</b>	<b>43341.56</b>	<b>46554.41</b>	<b>57238.60</b>	<b>53994.87</b>
Costos de Producción	15856.86	17089.94	18437.43	19910.30	21520.58
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>24570.90</b>	<b>26251.63</b>	<b>28116.98</b>	<b>37328.30</b>	<b>32474.29</b>
Costos de Operación	14089.63	15014.92	16047.31	22488.66	18475.62
<b>Utilidad Neta</b>	<b>10481.27</b>	<b>11236.70</b>	<b>12069.66</b>	<b>14839.64</b>	<b>13998.67</b>
15% utilidad a trabajadores	1572.19	1685.51	1810.45	2225.95	2099.80
<b>Utilidad antes de Imp. a la renta</b>	<b>8909.08</b>	<b>9551.20</b>	<b>10259.21</b>	<b>12613.69</b>	<b>11898.87</b>
25% Impuesto a la renta	2227.27	2387.80	2564.80	3153.42	2974.72
<b>Utilidad antes de Reserva Legal</b>	<b>6681.81</b>	<b>7163.40</b>	<b>7694.41</b>	<b>9460.27</b>	<b>8924.15</b>
10% Reserva Legal	668.18	716.34	769.44	946.03	892.42
<b>Utilidad líquida del ejercicio</b>	<b>6013.63</b>	<b>6447.06</b>	<b>6924.97</b>	<b>8514.24</b>	<b>8031.74</b>

### PRESUPUESTOS PROYECTADOS

Cuadro # 42

PRESUPUESTO PROYECTADOS PARA 5 AÑOS					
COSTO PRIMO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales directos	3356.00	3537.56	3728.94	3930.68	4143.33
Mano de obra directa	9833.16	10816.47	11898.12	13087.93	14396.73
Mano de obra indirecta	560.00	616.00	677.60	745.36	819.90
<b>Total costo primo</b>	<b>13749.16</b>	<b>14970.03</b>	<b>16304.66</b>	<b>17763.97</b>	<b>19359.95</b>
<b>COSTO PROCESO DEL SERVICIO</b>					
Depreciación de Construcción	1290.00	1290.00	1290.00	1290.00	1290.00
Depreciación de Maquinaria	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Depreciación de herramientas	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00

PRESUPUESTO PROYECTADOS PARA 5 AÑOS					
Combustible	225.60	237.80	250.67	264.23	278.53
Amortización de activos diferidos	175.10	175.10	175.10	175.10	175.10
<b>Total Costo del Servicio</b>	<b>2107.70</b>	<b>2119.90</b>	<b>2132.77</b>	<b>2146.33</b>	<b>2160.63</b>
<b>TOTAL COSTOS DEL SERVICIO</b>	<b>15856.86</b>	<b>17089.94</b>	<b>18437.43</b>	<b>19910.30</b>	<b>21520.58</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos Administrativos	9833.16	10816.47	11898.12	13087.93	14396.73
Energía Electricidad	1500.00	1581.15	1666.69	1756.86	1851.90
Agua	69.60	73.37	77.33	81.52	85.93
Teléfono	300.00	316.23	333.34	351.37	370.38
Depreciación de Equipo de Comp.	140.92	140.92	140.92	140.92	140.92
Depreciación de Equipo de Oficina	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00
Depreciación de Muebles y Enceres	94.95	94.95	94.95	94.95	94.95
Suministros de oficina	104.50	110.15	116.11	122.39	129.02
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>12052.13</b>	<b>13142.24</b>	<b>14336.47</b>	<b>15644.94</b>	<b>17078.82</b>
<b>VENTAS</b>					
Publicidad y propaganda	1020.00	1075.18	1133.35	1194.66	1259.29
<b>Total gastos de ventas</b>	<b>1020.00</b>	<b>1075.18</b>	<b>1133.35</b>	<b>1194.66</b>	<b>1259.29</b>
<b>FINANCIEROS</b>					
Intereses por préstamo	1017.50	797.50	577.50	357.50	137.50
<b>Total gastos financieros</b>	<b>1017.50</b>	<b>797.50</b>	<b>577.50</b>	<b>357.50</b>	<b>137.50</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>14089.63</b>	<b>15014.92</b>	<b>16047.31</b>	<b>22488.66</b>	<b>18475.62</b>
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>29946.49</b>	<b>32104.86</b>	<b>34484.75</b>	<b>37107.41</b>	<b>39996.20</b>

### COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Cuadro # 43

COSTO PRIMO	AÑO 1		AÑO 5	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
Materiales directos		3,356.00		4,143.33
Mano de obra directa		9,833.16		14,396.73
Mano de obra indirecta	46.67		46.67	
<b>Total costo primo</b>	<b>46.67</b>	<b>13,189.16</b>	<b>46.67</b>	<b>18,540.05</b>
<b>COSTO PROCESO DEL SERVICIO</b>				
Depreciación de Equipamiento	1,290.00		1,290.00	
Depreciación de Maquinaria	120.00		120.00	

	AÑO 1		AÑO 5	
Combustible		225.60		278.53
Amortización de activos diferidos	175.10		175.10	
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>1,585.10</b>	<b>225.60</b>	<b>1,585.10</b>	<b>278.53</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN ADMINISTRATIVOS</b>				
Sueldos Administrativos	9,833.16		14,396.73	
Energía Electricidad		1,500.00		1,851.90
Agua		69.60		85.93
Teléfono		300.00		370.38
Depreciación de Equipo de Comp.	140.92		176.43	
Depreciación de Equipo de Oficina	9.00		9.00	
Depreciación de Muebles y Enceres	94.95		94.95	
Suministros de oficina		104.50		129.02
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>10,078.03</b>	<b>1,974.10</b>	<b>14,677.11</b>	<b>2,437.23</b>
<b>VENTAS</b>				
Publicidad y propaganda	1,020.00		1,259.29	
<b>Total gastos de ventas</b>	<b>1,020.00</b>	-	<b>1,259.29</b>	-
<b>FINANCIEROS</b>				
Intereses por préstamo	1,017.50		137.50	
<b>Total gastos financieros</b>	<b>1,017.50</b>		<b>137.50</b>	
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>13,747.29</b>	<b>15,388.86</b>	<b>17,705.67</b>	<b>21,255.81</b>

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en Fijos y en Variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" para los años 1, 5 y 5 de vida útil del proyecto.

### **COSTOS FIJOS Y VARIABLES.**

**COSTOS FIJOS.-** Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

**COSTOS VARIABLES.-** Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.



En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando además la forma gráfica para su representación.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{13747.29}{40427.76 - 15388.86} \times 100$$

$$PE = 54,90\%$$

**PE = 54,90%**

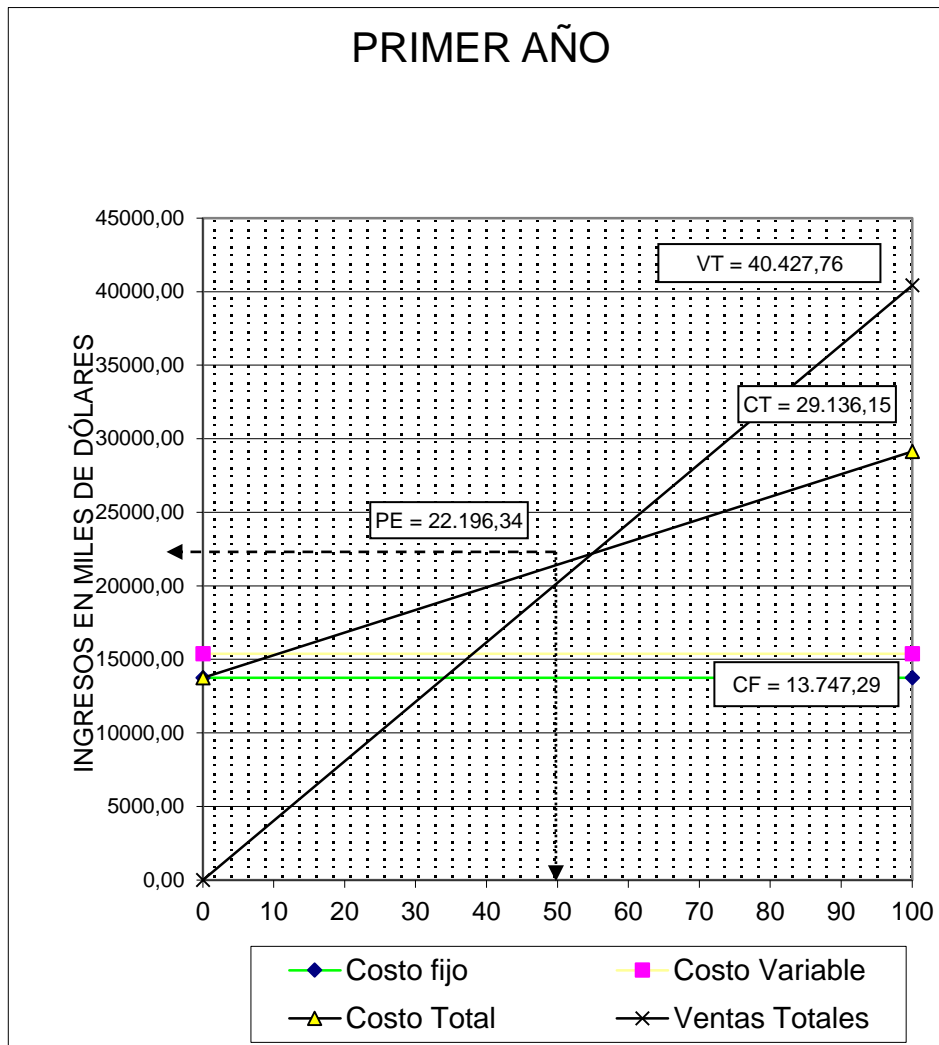
### **b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{13747.29}{1 - \frac{15388.86}{40427.76}}$$

**PE = 22.196.34 dólares**

GRAFICO N° 27  
PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



**ELABORACIÓN: Vinicio Vivanco**

**AÑO 5**

**a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{17705.67}{53994.87 - 21255.81} \times 100$$

**PE = 54,08%**

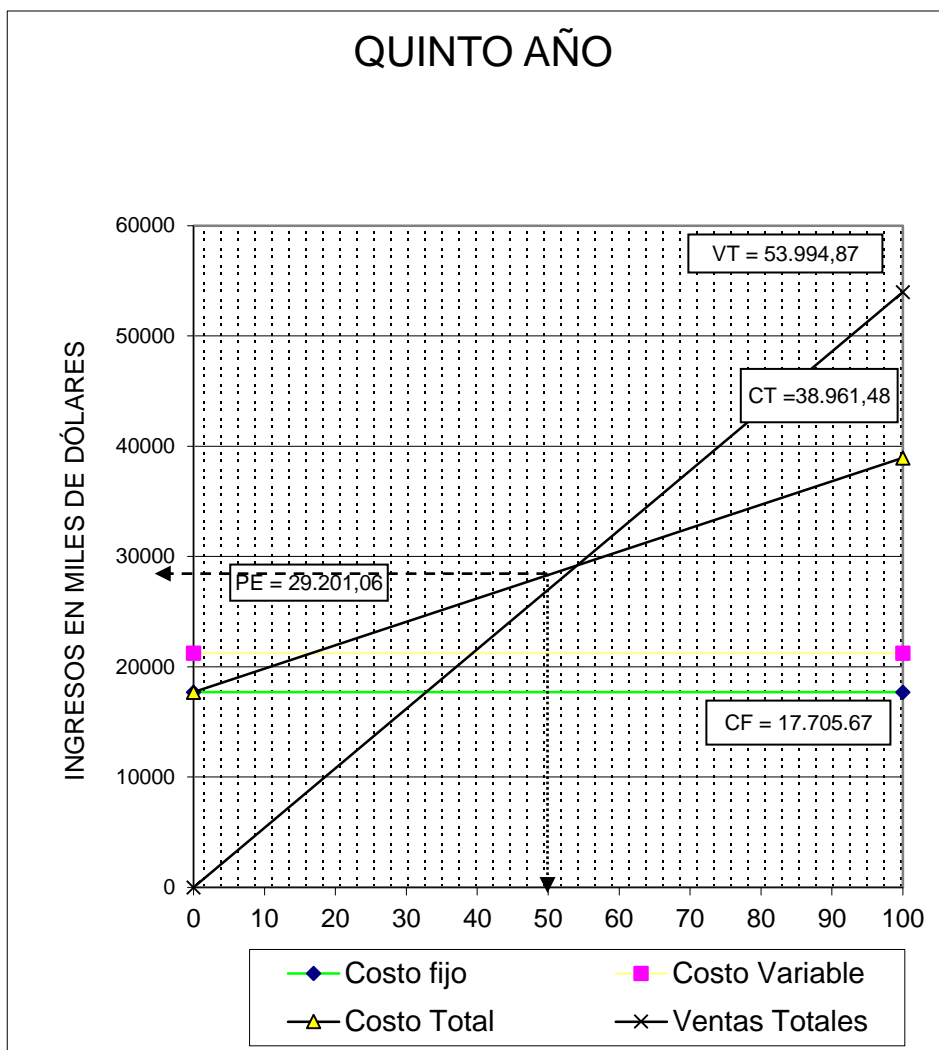
**b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{17705.67}{1 - \frac{21255.81}{53994.87}}$$

**PE = 29.201.06 dólares**

GRAFICO N° 28  
PUNTO DE EQUILIBRIO  
EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

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

### **FLUJO DE CAJA**

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

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

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

**FLUJO DE CAJA**

Cuadro # 44

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		40,427.76	43,341.56	46,554.41	57,238.60	53,994.87
Crédito Banco Nacional de Fomento	10,000.00					
Capital propio	24,334.96					
Valor de rescate				208.23		22,597.37
<b>Total de ingresos</b>	<b>34,334.96</b>	<b>40,427.76</b>	<b>43,341.56</b>	<b>46,762.64</b>	<b>57,238.60</b>	<b>76,592.23</b>
<b>EGRESOS</b>						
Activo Fijo	31225.96					
Activo Diferido	875.50					
Activo Circulante	2233.50					
Presupuesto de operación		29,946.49	32,104.86	34,484.75	37,107.41	39,996.20
Depreciación y Amortización. A.D.		2,126.97	2,126.97	2,126.97	2,162.48	2,162.48
15% Utilidad a los trabajadores		1,572.19	1,685.51	1,810.45	2,225.95	2,099.80
25% Impuesto a la Renta		2,227.27	2,387.80	2,564.80	3,153.42	2,974.72
Amortización de Capital		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
<b>Total de egresos</b>	<b>34,334.96</b>	<b>33,618.98</b>	<b>36,051.20</b>	<b>38,733.03</b>	<b>42,324.30</b>	<b>44,908.23</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0.00</b>	<b>6,808.78</b>	<b>7,290.37</b>	<b>8,029.60</b>	<b>14,914.30</b>	<b>31,684.00</b>
<b>Elaborado:</b> Vinicio Vivanco						

## VALOR ACTUAL NETO.

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

En el presente caso el Valor Actual Neto es de **12.214.70** significa que el proyecto proporciona esa cantidad de remanente por sobre lo exigido por el inversionista o en otras palabras es la cantidad que renta más de lo esperado.

Cuadro # 45

### VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		11%	
0	34,334.96		
1	6,808.78	0.900901	6,134.03
2	7,290.37	0.811622	5,917.02
3	8,029.60	0.731191	5,871.18
4	14,914.30	0.658731	9,824.51
5	31,684.00	0.593451	18,802.91
		SUMA	46,549.66
<b>Elaborado:</b> Autor			34,334.96
			<b>12,214.70</b>

V.A.N. = Sumatoria Flujo Neto Actualizado - Inversión

V.A.N. = 46,549.66 - 34,334.96

**V.A.N. = 12214.70**

## **TASA INTERNA DE RETORNO.**

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

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

Para el presente proyecto la TIR es **21,45%** siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, es decir que se encuentra sobre la tasa de oportunidad que le brinda la banca.

Cuadro # 46  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		<b>20.50%</b>		<b>21.00%</b>	
0	<b>34,334.96</b>		<b>34,334.96</b>		<b>34,334.96</b>
1	6,808.78	0.829876	5,650.44	0.826406	5,627.09
2	7,290.37	0.688693	5,020.83	0.683013	4,979.42
3	8,029.60	0.571530	4,589.16	0.564474	4,532.50
4	14,914.30	0.474299	7,073.83	0.466507	6,957.63
5	31,684.00	0.393609	12,471.10	0.385543	12,215.20
<b>Elaborado: Autor</b>			34,805.36		34,312.20
			470.39		-22.77

**FORMULA**

$$TIR = TASA MENOR + DIFERENCIA DE TASAS \left[ \frac{VAN MENOR}{VAN MENOR - VAN MAYOR} \right]$$

**APLICACIÓN DE FORMULA**

TIR =	20.97	0.50	$\frac{470.39}{493.16}$
-------	-------	------	-------------------------

TIR =	20.97	1	0.75
-------	-------	---	------

TIR =	<b>21.45</b>
-------	--------------



## OJO

\* Se juega con las tasas hasta que:

\* En el VAN menor tiene que dar como resultado aproximado a 1 pero positivo

\* En el VAN mayor tiene que dar como resultado aproximado a 1 pero negativo

## RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

El indicador beneficio-costos, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

$B/C > 1$  Se puede realizar el proyecto.

$B/C = 1$  Es indiferente realizar el proyecto.

$B/C < 1$  Se debe rechazar el proyecto.

En el presente proyecto, la relación beneficio-costos es mayor que uno (1.39) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.39 centavos de utilidad.

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

Cuadro # 47

RELACIÓN BENEFICIO COSTO						
"RBC"						
AÑOS	COSTOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTO ACTUALIZADOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS
		11.00			11.00	
		0.11			0.11	
1	29946.49	0.900901	26978.82	40427.76	0.900901	36421.40
2	32104.86	0.811622	26057.03	43341.56	0.811622	35176.99
3	34484.75	0.731191	25214.95	46554.41	0.731191	34040.18
4	37107.41	0.658731	24443.80	57238.60	0.658731	37704.84
5	39996.20	0.593451	23735.80	53994.87	0.593451	32043.32
<b>SUBTOTAL</b>			<b>126430.39</b>			<b>175386.73</b>
<b>TOTAL</b>						<b>1.39</b>

FORMULA
$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$

RBC=	$\frac{175386.73}{126430.39}$
------	-------------------------------

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial de capital.

Cuadro # 48  
**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO NETO</b>
0	<b>34,334.96</b>	
1		6,808.78
2		7,290.37
3		8,029.60
4		14,914.30
5		31,684.00
		<b>TOTAL: 68,727.05</b>
<b>Elaborado:</b> Autor		

SUMATORIA DEL FLUJO NETO - INVERSIÓN

P.R.C. = -----

FLUJO AÑO QUE SUP. INV. (Último año)

68,727.05 - 34,334.96

P.R.C. = -----

31,684.00

P.R.C. = 1.085 Años

0,085 x 12 = 1.02 Meses

0,02 x 30 = 0.6 Días

La inversión se recuperará en 1 año y 1 mes

## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

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

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 3.20% en los costos y una disminución del 2.30% en los ingresos.

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

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

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son POSITIVOS y menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos disminuidos o incrementados en un 2.30% y en un 3.20%, respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

Cuadro # 49  
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 6% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		6.00%			17.00%		18.50%	
						-34,334.96		-34,334.96
1	29,946.49	31,743.27	40,427.76	8,684.48	0.85470	7,422.63	0.84388	7,328.68
2	32,104.86	34,031.15	43,341.56	9,310.41	0.73051	6,801.38	0.71214	6,630.28
3	34,484.75	36,553.83	46,554.41	10,000.58	0.62437	6,244.07	0.60096	6,009.94
4	37,107.41	39,333.86	57,238.60	17,904.75	0.53365	9,554.87	0.50714	9,080.19
5	39,996.20	42,395.97	53,994.87	11,598.90	0.45611	5,290.39	0.42796	4,963.92
						978.37		-321.96

Elaborado: Vinicio Vivanco

$$NTIR = Tm + Dif \left( \frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 19 + 0,5 \left( \frac{978.37}{978.37 + -321.96} \right)$$

NTIR = 18.13%
---------------

TIR DEL PROYECTO = 21.45%
---------------------------

**1) DIFERENCIA DE TIR**

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **0.03**

**2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

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

% Var. = **0.15**

**3) SENSIBILIDAD**

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0.854139**

Cuadro # 50

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 4.30% EN LOS INGRESOS**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			4.30%		18.18%		18.17%	
						-34,334.96		-34334.96
1	29,946.49	40,427.76	38,689.36	8,742.88	0.8462	7,397.93	0.8462	7,398.56
2	32,104.86	43,341.56	41,477.88	9,373.01	0.7160	6,711.06	0.7161	6,712.20
3	34,484.75	46,554.41	44,552.57	10,067.82	0.6059	6,099.63	0.6060	6,101.18
4	37,107.41	57,238.60	54,777.34	17,669.93	0.5127	9,058.55	0.5128	9,061.62
5	39,996.20	53,994.87	51,673.09	11,676.89	0.4338	5,065.32	0.4340	5,067.47
						-2.46		6.06

**Elaborado:** Autor

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

$$NTIR = 17.20 + 0,10 \left( \frac{-2.46}{-2.46 + -6.06} \right)$$

NTIR = 18.18%

TIR DEL PROYECTO = 21.45%

**1) DIFERENCIA DE TIR**  
 Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir  
 Dif.Tir.= **3.27%**

**2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**  
 % Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) \*100  
 % Var. = **0.15258193**

**3) SENSIBILIDAD**  
 Sensib. = % Var./ Nueva Tir  
 Sensibilidad = **0.839418**

## **h. CONCLUSIONES**

Una vez concluido el trabajo de tesis, se determinó varias conclusiones relacionadas con el desarrollo del presente trabajo, entre las cuales constan:

- ❖ En el análisis de estudio de mercado en relación a la demanda potencial, se muestra que con el 95.89% de la población encuestada que vendría a ser 350 personas las que les gusta la práctica del fútbol.
- ❖ La demanda real se manifiesta con el 100% que utilizo para nuestro servicio y mediante esta respuesta nos permite observar los consumidores.
- ❖ La demanda efectiva nos indica que las personas accederían al uso del servicio en 33 ocasiones durante el año lo cual es muy positivo para nuestro proyecto
- ❖ El proyecto de la cancha de césped sintético Joga Bonito es muy razonable porque según los resultados no cuenta con ningún tipo de competencia parejo lo cual es muy motivador para la creación e implementación de la misma.
- ❖ El proyecto de la cancha de césped sintético Jogo Bonito es viable desde el punto de vista geográfico y comercial, porque está ubicado en la zona centro de la ciudad de Catacocha.
- ❖ El servicio que se pretende ofrecer se ha diseñado de acuerdo a las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores, lo cual manifestaron a través de la encuesta, esto con la finalidad de que se pueda satisfacer la necesidad de una cancha de césped sintético.
- ❖ Se concluye de acuerdo a los resultados que la publicidad se la realizara a través de los medios de comunicación a los cuales la ciudadanía del cantón Paltas acceden con más frecuencia: La radio (Ondas de Paltas) con un 52.05% y (Catacocha Estéreo) con un 47.95.
- ❖ Para el desarrollo del presente proyecto luego de analizar cada uno de los rubros necesarios como los activos fijos, diferidos y circulantes se determina que para este proyecto de inversión se requiere un monto de \$34.334,96 dólares.

- ❖ Luego de realizada y analizada la etapa de evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al indicador VAN (Valor Actual Neto) del presente proyecto da un valor positivo que es de \$12.214.70 dólares, lo que indica que el proyecto es conveniente para su ejecución.
- ❖ Se concluye después de realizar las operaciones correspondientes al periodo de recuperación de capital que el tiempo requerido para recuperar la inversión del proyecto será de 1 año y 1 mes.
- ❖ Para el presente proyecto la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) es de 21.45%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto de inversión de la empresa empacadora de carne de pollo al vacío.
- ❖ La implementación de este proyecto es recomendable ya que son positivos los resultados obtenidos de cada etapa del proyecto en cuestión a través de las cuales se analizó como: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación financiera.



## **i. RECOMENDACIONES**

Al haber concluido el trabajo de tesis, se determinó varias recomendaciones relacionadas con el desarrollo del presente trabajo, entre las cuales constan:

- ❖ Para que el servicio tenga aceptación en el mercado es necesario realizar una buena publicidad, a fin de lograr difundir las características de este servicio y los beneficios que ofrece el mismo a la Ciudad de Catacocha.
- ❖ Para asegurar el mercado se debe cumplir con todos los requisitos como: permisos legales pertinentes, registro sanitario, y todos los trámites correspondientes para luego ofrecer el servicio.
- ❖ Los dueños de los capitales existentes en el cantón Paltas, deben invertir en este tipo de proyectos que a más de ser rentables, coadyuvan al desarrollo social del cantón.
- ❖ Una vez establecida el servicio de cancha de césped sintético es recomendable mantener y mejorar la calidad del servicio para que así siempre mantenga su estándar de calidad.

## j. BIBLIOGRAFIA

### Libros

- CARRASCO BELINCHON, (1.984). Julián Organización de Empresas y Administración de Personal, Editorial INDEX, Madrid, España.
- ED. Mc. GRAW. Administración de Recursos Humanos 5ª Edición.
- JOSE ALBERTO. Administración de Empresas.
- PASACA MORA Manuel Enrique, (2009) Manual para la elaboración de proyectos e graduación a nivel superior, Ecuador.
- PSTEPHEN. Robbins/David A. Decenso, Fundamentos de Administración "Conceptos esenciales y aplicables", Editorial Pearson, Tercera Edición, México 2001
- ROJAS SORIANO Raúl, (1995). Guía para realizar proyectos de investigación.
- SAMUEL C. CERTO. La Administración Moderna
- SCHRMRCHORN John R., Jr. Administración, Primera Edición, Editorial Limusa, S.A, 2006
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Ciclo de Titulación, Guía para la carrera de Administración de Empresas módulo 10, Loja Ecuador, 2012.

### Páginas

- <http://www.grupojyc.net/index.php?view=article&catid=51%3Ainformacion-general&id=118%3..>
- <http://www.verdgrass.com/el-cesped-artificial.html>
- <http://books.google.com.ec/books?id=9kuFd0Hb8T0C&pg=PA57&dq=oferta+y+demandas&hl=es&sa=X&ei=G91oT5qLFcectwehpYyRCQ&ved=0CDIQ6AEwAQ#v=onepage&q=oferta%20y%20demandas&f=false>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/16/tipo-demanda.htm>
- <http://www.forexeco.com/empresas/marketing/49-demanda-potencial.html>

- <http://www.pymex.pe/Aprenda-a-Exportar/iq-que-es-una-demanda-aparente.html>
- <http://preparacionyevaluacionproyectos.blogspot.com/2009/01/estudio-de-mercado-parte-iii.html>
- <http://pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos62/organizacion-funcional/organizacion-funcional.shtml>
- <http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoImportanciaDeProyectos>

**k. ANEXOS**

**Anexo#1**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Estimado Señor (a)

Como estudiantes de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas con el objetivo de realizar un proyecto de factibilidad para la implementación de una cancha sintética, como tesis para obtener el grado de Ing. Comercial me dirijo hacia Ud. para solicitarle su mayor sinceridad al contestar la siguiente encuesta.

**1.- ¿Le gusta la práctica del futbol?**

SI ( )                      NO ( )

**2.¿En qué tipo de cancha le gusta o realiza la práctica del futbol (por favor elija solo una opción?)**

- a) Cancha de cemento                      ( )
- b) Cancha de tierra                      ( )
- c) Cancha de césped natural                      ( )
- d) Cancha de césped sintético                      ( )

**3.- ¿Con que frecuencia usted realiza o practica futbol?**

- a) Diaria                      ( )

b) Semanal ( )

c) Quincenal ( )

d) Mensual ( )

**4. ¿Con quién usualmente se reúne a jugar el futbol?**

a) Amigos del barrio ( )

b) Compañeros de escuela o colegio ( )

c) Familiares ( )

d) Compañeros de trabajo ( )

**5. ¿Le gustaría practicar este deporte en un complejo donde exista cancha de césped sintético?**

SI ( ) NO ( )

**6. ¿Si implementamos un complejo deportivo con canchas de césped sintético en el cantón Paltas lo utilizaría?**

SI ( ) NO ( )

**7. ¿Cuántas veces utilizaría los servicios de nuestra cancha sintética?**

a) Semanal \_\_\_\_\_ veces

b) Quincenal \_\_\_\_\_ veces

c) Mensual \_\_\_\_\_ veces

**8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la utilización de una hora en las canchas de césped sintético?**

\$20 \_\_\_\_\_ \$25 \_\_\_\_\_ \$30 \_\_\_\_\_

**9. ¿Cuál sería la jornada que le gustaría utilizar nuestra cancha sintética?**

Mañana ( )

Tarde ( )

Noche ( )

**10. ¿Si implementamos un complejo deportivo con canchas de césped sintético en qué lugar le gustaría que se lo ubique?**

En el centro de la ciudad ( )

Fuera de la ciudad ( )

**11. ¿Al momento de elegir en qué lugar practicar este deporte cuál sería las características más importante?**

Precio ( )

Ubicación ( )

Servicio al cliente ( )

Capacidad del lugar ( )

Comodidad ( )

**12. ¿Por qué medios de comunicación local desearía conocer la existencia de la cancha sintética?**

Televisión ( )      Hojas volantes ( )      Radio( )      Vallas publicitarias ( )      Periódicos ( )

**13. ¿Cuál es la radio local de su preferencia?**

Catacocha estéreo ( )	Ondas de paltas ( )
-----------------------	---------------------

**14. ¿A qué hora sintoniza usted la radio?**

06:00-10:00am ( )	12:00-16:00pm ( )	19:00-21:00pm ( )
-------------------	-------------------	-------------------

**15. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que le ofrezca?**

Descuento por el uso del servicio ( )

Entrega de productos deportivos ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## Anexo # 2

### MATERIA PRIMA DIRECTA

Cuadro # 51

MATERIALES	NUMERO DE MATERIALES	COSTO DE LOS MATERIALES
Chalecos	64	1536
Balones	48	1680
Redes	4	140
TOTAL		3356

### PROYECCIÓN M.P.D

Cuadro # 52

AÑOS	VALOR TOTAL DE M.D Inflación (5,41%)
1	3,356.00
2	3,537.56
3	3,728.94
4	3,930.68
5	4,143.33

**ANEXO # 3**  
**PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**  
**Cuadro # 53**

<b>N° OBREROS</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO UNIFICADO</b>	<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>APORTE PATRONA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL DE PROVISIONES</b>	<b>LIQUIDO A RECIBIR MENSUAL</b>	<b>T. DE COSTO M.O ANUAL</b>
2	Empleado	584.00	48.67	48.67	48.65	65.12	24.33	235.43	819.43	9833.16
<b>TOTAL</b>		<b>584</b>	<b>48.67</b>	<b>48.67</b>	<b>48.65</b>	<b>65.12</b>	<b>24.33</b>	<b>235.43</b>	<b>819.43</b>	<b>9833.16</b>

**PROYECCIÓN DE M.O.D**  
**Cuadro # 54**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL DE M.O.D Porcentaje (10%)</b>
1	9833.16
2	10816.47
3	11898.12
4	13087.93
5	14396.73



#### ANEXO # 4

#### PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA

Cuadro # 55

Descripción	Cantidad	Equivalencia	Valor unitario	V. Total
Electricista	1	\$	120.00	360.00
Soldador	1	\$	100.00	200.00
<b>TOTAL</b>				<b>560.00</b>

#### PROYECCIÓN M.O.I

Cuadro # 56

AÑOS	VALOR TOTAL DE M.O.I Incremento (10%)
1	560.00
2	616.00
3	677.60
4	745.36
5	819.90

#### ANEXO # 5

#### PRESUPUESTO PARA CONSTRUCCIÓN

Cuadro # 57

CANTIDAD	CONSTRUCCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	OBRA FÍSICA	25800.00	25800.00
<b>TOTAL</b>			<b>25800.00</b>
<b>Elaboración: Vinicio Vivanco</b>		<b>Fuente: Ferreterías Locales y Nacionales</b>	

## DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIÓN

Cuadro # 58

<b>20 AÑOS VIDA ÚTIL</b>		<b>5% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDU.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
	<b>25800.0</b>	<b>1290.0</b>	<b>1290.00</b>	<b>25800.0</b>
1	25800.0		1290.00	24510.0
2	24510.0		1290.00	23220.0
3	23220.0		1290.00	21930.0
4	21930.0		1290.00	20640.0
5	20640.0		1290.00	19350.0
6	19350.0		1290.00	18060.0
7	18060.0		1290.00	16770.0
8	16770.0		1290.00	15480.0
9	15480.0		1290.00	14190.0
<b>10</b>	<b>14190.0</b>		1290.00	<b>12900.0</b>
<b>11</b>	<b>12900.0</b>		1290.00	11610.0
<b>12</b>	<b>11610.0</b>		1290.00	<b>10320.0</b>
<b>13</b>	<b>10320.0</b>		1290.00	9030.0
<b>14</b>	<b>9030.0</b>		1290.00	<b>7740.0</b>
<b>15</b>	<b>7740.0</b>		1290.00	6450.0
<b>16</b>	<b>6450.0</b>		1290.00	<b>5160.0</b>
<b>17</b>	<b>5160.0</b>		1290.00	3870.0
<b>18</b>	<b>3870.0</b>		1290.00	<b>2580.0</b>
<b>19</b>	<b>2580.0</b>		1290.00	1290.0
<b>20</b>	<b>1290.0</b>		1290.00	<b>0.0</b>

### ANEXO # 6

#### PRESUPUESTO DE MAQUINARIA

Cuadro # 59

<b>CANTIDAD</b>	<b>MAQUINARIA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Caremax2	1200.00	1200.00
<b>TOTAL</b>			<b>1200.00</b>
Elaboración: Vinicio Vivanco		Fuente: Ferreterías Locales y Nacionales	

## DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA

Cuadro # 60

10 AÑOS VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDU.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	<b>1200.0</b>	<b>120.0</b>	<b>120.00</b>	<b>1200.0</b>
1	1200.0		120.00	1080.0
2	1080.0		120.00	960.0
3	960.0		120.00	840.0
4	840.0		120.00	720.0
5	720.0		120.00	600.0
6	600.0		120.00	480.0
7	480.0		120.00	360.0
8	360.0		120.00	240.0
9	240.0		120.00	120.0
10	120.0		120.00	0.0

### ANEXO # 7

#### PRESUPUESTO PARA EQUIPO

Cuadro # 61

CANTIDAD	EQUIPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Play Station	200.00	200.00
1	Televisor	650.00	650.00
1	Congelador	800.00	800.00
<b>TOTAL</b>			<b>1650.00</b>
Elaboración: Vinicio Vivanco		Fuente: Ferreterías Locales y Nacionales	

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO

Cuadro # 62

5 AÑOS VIDA ÚTIL		10%DEPRECIACION		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDU.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	<b>1650.00</b>	<b>165.00</b>	<b>297.00</b>	<b>1485.00</b>
1	1485.00		297.00	1188.00
2	1188.00		297.00	891.00
3	891.00		297.00	594.00
4	594.00		297.00	297.00
5	297.00		297.00	0.00

**ANEXO # 8**

## PRESUPUESTO DE COMBUSTIBLE

Cuadro # 63

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENS	VALOR TOTAL
Diesel	10	1.88	18.80	225.60
<b>TOTAL</b>				<b>225.60</b>
<b>Elaboración: Vinicio Vivanco</b>		<b>Fuente: Investigación de Mercado</b>		

## PROYECCIÓN DE COMBUSTIBLE

Cuadro # 64

AÑOS	V.T DE COMBUSTIBLE INC. (5,41%)
1	225.60
2	237.80
3	250.67
4	264.23
5	278.53

**ANEXO # 9**

## PRESUPUESTO DE CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

Cuadro # 65

DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de energía eléctrica	125.00	1500.00
<b>TOTAL</b>		<b>1500.00</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		

Cuadro # 66

PROYECCIÓN	V.T DE ENERGÍA ELECTRI. INC. (5,41%)
AÑOS	
1	1500.00
2	1581.15
3	1666.69
4	1756.86
5	1851.90

## ANEXO # 10

### PRESUPUESTO DE CONSUMO DE AGUA POTABLE

Cuadro # 67

DENOMINACIÓN	CANTIDAD (m3)	VAL. UNITARIO	VAL. MENSUAL	VAL. ANUAL
Agua potable	5	1.16	5.80	69.60
<b>TOTAL</b>				<b>69.60</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		Fuente: Municipio		

### PROYECCIÓN DE AGUA POTABLE

Cuadro # 68

AÑOS	V.T DE AGUA POTABLE
	INC. (5,41%)
1	69.60
2	73.37
3	77.33
4	81.52
5	85.93

## ANEXO# 11

### PRESUPUESTO DE TELÉFONO

Cuadro # 69

DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de Teléfono	25.00	300.00
<b>TOTAL</b>		<b>300.00</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		

### PROYECCIÓN DE TELÉFONO

Cuadro # 70

AÑOS	V.T DE TELÉFONO.
	INC. (5,41%)
1	300.00
2	316.23
3	333.34
4	351.37
5	370.38

**ANEXO# 12**

**AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

Cuadro # 71

<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACT. DIFERIDO</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	875.50	175.10	700.40
2	700.40	175.10	525.30
3	525.30	175.10	350.20
4	350.20	175.10	175.10
5	175.10	175.10	0.00

**ANEXO # 13**

**PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

Cuadro # 72

<b>N° OBREROS</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO UNIFICADO</b>	<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>APORTE PATRONA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL DE PROVISIONES</b>	<b>LIQUIDO A RECIBIR MENSUAL</b>	<b>T. DE COSTO M.O ANUAL</b>
<b>1</b>	Gerente	292.00	24.33	24.33	24.32	32.56	12.17	117.71	409.71	4916.58
<b>2</b>	Secretaria	292.00	24.33	24.33	24.32	32.56	12.17	117.71	409.71	4916.58
<b>TOTAL</b>		<b>584.00</b>	<b>48.67</b>	<b>48.67</b>	<b>48.65</b>	<b>65.12</b>	<b>24.33</b>	<b>235.43</b>	<b>819.43</b>	<b>9833.16</b>

**PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

Cuadro # 73

<b>AÑOS</b>	<b>V.T DE SUELD. ADMIN INC. (10%)</b>
1	9833.16
2	10816.47
3	11898.12
4	13087.93
5	14396.73

## ANEXO # 14

### PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Cuadro # 74

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	1	500.99	500.99
Impresoras	2	65.00	130.00
<b>TOTAL</b>			<b>630.99</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		Fuente: Almacenes de computación	

### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Cuadro # 75

3 AÑOS VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDU.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	630.99	208.23	140.92	422.76
1	422.76		140.92	281.84
2	281.84		140.92	140.92
3	140.92		140.92	0.00

## ANEXO # 15

### PRESUPUESTO DE SEGUNDO EQUIPO DE CÓMPUTO

Cuadro # 76

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	1	650.00	650.00
Impresoras	2	70.00	140.00
<b>TOTAL</b>			<b>790.00</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		Fuente: Almacenes de computación	



DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Cuadro # 77

3 AÑOS VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDU.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	790.0	260.7	176.4	529.3
1	529.3		176.4	352.9
2	352.9		176.4	176.4
3	176.4		176.4	0.0

ANEXO # 16

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA

Cuadro # 78

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	1	20.00	20.00
Extinguidores	1	80.00	80.00
<b>TOTAL</b>			<b>100.00</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		Fuente: Almacenes del cantón	

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

Cuadro # 79

10 AÑOS VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDU.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	100.0	10.0	9.0	90.0
1	90.0		9.0	81.0
2	81.0		9.0	72.0
3	72.0		9.0	63.0
4	63.0		9.0	54.0
5	54.0		9.0	45.0
6	45.0		9.0	36.0
7	36.0		9.0	27.0
8	27.0		9.0	18.0
9	18.0		9.0	9.0
10	9.0		9.0	0.0

**ANEXO# 17**  
**PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES**

Cuadro # 80

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorios	1	195.00	195.00
Sillas	3	79.99	239.97
Graderío	1	450.00	450.00
Sillas pika	8	15.00	120.00
Mesas	2	25.00	50.00
<b>TOTAL</b>			<b>1054.97</b>
<b>Elaborado: Vinicio Vivanco</b>		<b>Fuente: Almacenes del cantón</b>	

**DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES**

Cuadro # 81

<b>10 AÑOS VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDU.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
	<b>1055.0</b>	<b>105.5</b>	<b>94.9</b>	<b>949.5</b>
1	949.5		94.9	854.5
2	854.5		94.9	759.6
3	759.6		94.9	664.6
4	664.6		94.9	569.7
5	569.7		94.9	474.7
6	474.7		94.9	379.8
7	379.8		94.9	284.8
8	284.8		94.9	189.9
9	189.9		94.9	94.9
10	94.9		94.9	0.0

## ANEXO # 18

### PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA

Cuadro # 82

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Papel bond (resma)	1	3.50	3.50
Teléfono	1	90.00	90.00
Lápices	8	0.50	4.00
Esferográficos	8	0.25	2.00
Otros			5.00
<b>TOTAL</b>			<b>104.50</b>
<b>Elaborado: Vinicio Vivanco</b>	<b>Fuente: Librería Hidalgo</b>		

### PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA

Cuadro # 83

AÑOS	V.T DE SUMIN. OFICINA
	INC. (5,41%)
1	104.50
2	110.15
3	116.11
4	122.39
5	129.02

## ANEXO # 19

### PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Cuadro # 84

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Televisión Local	50.00	600.00
Radio	35.00	420.00
<b>TOTAL</b>		<b>1020.00</b>
Elaborado: Vinicio Vivanco		

### PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Cuadro # 85

<b>AÑOS</b>	<b>V.T DE PUB. PROPA</b>
	<b>INC. (5,41%)</b>
1	1020.00
2	1075.18
3	1133.35
4	1194.66
5	1259.29

**ANEXO # 20**

**AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

Cuadro # 86

<b>CAPITAL:</b>	10000			<b>PAGO:</b>	TRIMESTRAL
<b>INTERÉS:</b>	11%				
<b>TIEMPO:</b>	5	AÑOS			
<b>PERIODO</b>	<b>SALDO INICIAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>SALDO FINAL</b>
0					10000.00
1	10000.00	<b>275.00</b>	500.00	775.00	9500.00
2	9500.00	<b>261.25</b>	500.00	761.25	9000.00
3	9000.00	<b>247.50</b>	500.00	747.50	8500.00
4	8500.00	<b>233.75</b>	500.00	733.75	8000.00
5	8000.00	<b>220.00</b>	500.00	720.00	7500.00
6	7500.00	<b>206.25</b>	500.00	706.25	7000.00
7	7000.00	<b>192.50</b>	500.00	692.50	6500.00
8	6500.00	<b>178.75</b>	500.00	678.75	6000.00
9	6000.00	<b>165.00</b>	500.00	665.00	5500.00
10	5500.00	<b>151.25</b>	500.00	651.25	5000.00
11	5000.00	<b>137.50</b>	500.00	637.50	4500.00
12	4500.00	<b>123.75</b>	500.00	623.75	4000.00
13	4000.00	<b>110.00</b>	500.00	610.00	3500.00
14	3500.00	<b>96.25</b>	500.00	596.25	3000.00
15	3000.00	<b>82.50</b>	500.00	582.50	2500.00
16	2500.00	<b>68.75</b>	500.00	568.75	2000.00
17	2000.00	<b>55.00</b>	500.00	555.00	1500.00
18	1500.00	<b>41.25</b>	500.00	541.25	1000.00
19	1000.00	<b>27.50</b>	500.00	527.50	500.00
20	500.00	<b>13.75</b>	500.00	513.75	0.00

## ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
SUMARY	6
c. INTRODUCCIÓN	10
d. REVISIÓN DE LITERATURA	13
e. MATERIALES Y MÉTODOS	34
f. RESULTADOS	38
g. DISCUSIÓN	53
h. CONCLUSIONES	114
i. RECOMENDACIONES	116
j. BIBLIOGRAFÍA	117
k. ANEXOS	119
ÍNDICE	137