



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMETACIÓN DE UNA ESCUELA
DE NATACIÓN PARA LA CIUDAD DE LOJA”**

*Tesis previa a la obtención del título de
Ingenieras Comerciales.*

Director De Tesis:

➤ **Ing. Com. Mauricio Alfredo Guillen Godoy**

Autoras:

➤ **Angélica Alejandra Saritama Díaz.**

➤ **Jhuliana del Cisne Suin Narváez.**

LOJA - ECUADOR
2011

ING. COM. MAURICIO ALFREDO GUILLEN GODOY.

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y
DIRECTOR DE TESIS.**

CERTIFICA:

Haber guiado el trabajo investigativo realizado por las egresadas: **ANGÉLICA ALEJANDRA SARITAMA DIAZ y JHULIANA DEL CISNE SUIN NARVÁEZ**, previo a la obtención del Grado de Ingenieras Comerciales y cuyo tema se denomina: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE NATACIÓN PARA LA CIUDAD DE LOJA”**, el mismo que luego de su ejecución cumple con los requerimientos de fondo y de forma que han sido establecidos por la Universidad Nacional de Loja; por tanto autoriza su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, Abril del 2011

Atentamente.

Ing. Com. Mauricio Alfredo Guillen Godoy
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Los conceptos, opiniones, ideas, resultados y recomendaciones vertidos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de sus autoras.

Angélica Alejandra Saritama Díaz

Jhuliana del Cisne Suin Narváez

AGRADECIMIENTO

Queremos dejar constancia de nuestra imperecedera gratitud a:

A la Universidad Nacional de Loja, en la persona de sus autoridades, por brindarnos la oportunidad de formarnos, para de esta manera ser entes activos al servicio de la sociedad.

A todos los docentes que con sacrificio contribuyeron en nuestra formación, especialmente al Ing. Mauricio Guillen Godoy, Director de nuestra tesis, por el asesoramiento y los conocimientos brindados, los mismos que fueron de vital importancia en el desarrollo de este trabajo.

A todos gracias.

Las Autoras.

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a Dios por ser mi guía día a día, a mis padres y hermanos por su apoyo incondicional, a mi hija Rubí Alejandra por ser mi fuente de inspiración, a demás familiares y amig@s que siempre estuvieron apoyándome en todo momento y ser parte importante en mi vida.

Angélica Saritama

A Dios por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y momentos difíciles que me han enseñado a valorarte cada día más. A ti madre por haberme educado y soportar mis errores, gracias a tus consejos, al amor que siempre me has brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad. A todos mis familiares que me impulsaron para llegar hasta este lugar. A mis amig@s y en especial a mi gran amiga y compañera de tesis, que junto a ella logramos llegar hasta la culminación de la misma.

Jhuliana Suin

**a. “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN
DE UNA ESCUELA DE NATACIÓN PARA LA CIUDAD
DE LOJA”.**

A horizontal green scroll-like graphic with a dark green border and a lighter green fill. The word "RESUMEN" is written in a dark green, serif font across the center of the scroll. The scroll has a slight 3D effect with a shadow on the bottom and sides.

RESUMEN

b. Resumen

El presente Plan de Negocios para la implementación de una Escuela de Natación para la Ciudad de Loja, se lo realizó debido a que en nuestra ciudad no existe una Escuela que se dedique exclusivamente a la enseñanza de la natación en forma permanente, considerando la natación, como uno de los deportes más completos, beneficiosos y seguros: estiliza la figura, mejora la forma física general y, además, relaja. No hay límite de edad ni se requiere una condición física especial para moverse y disfrutar dentro del agua. Es por ello que resultó de trascendental importancia para las autoras de este proyecto, desarrollar el tema en mención, además permitió poner en práctica todos los conocimientos teóricos impartidos por los docentes en las aulas universitarias.

Los resultados de este trabajo demuestran la factibilidad del proyecto y la rentabilidad que tendrá el mismo, ayudando de esta manera al crecimiento y desarrollo empresarial y a las condiciones socio-económicas de la región sur y especialmente a nuestra ciudad.

Para la realización del plan de negocios se empezó con la utilización de materiales, métodos y técnicas de investigación que permitieron recopilar la información necesaria para conocer las condiciones de oferta y demanda y las posibilidades que tendrá el servicio en el mercado.

La demanda insatisfecha de este servicio es de 68.639 personas o usuarios, lo que muestra que es viable la implementación de este proyecto, el tamaño del proyecto está en función de los resultados obtenidos en el estudio de mercado, la capacidad instalada que la escuela cubrirá de acuerdo a sus instalaciones y al servicio que brindara el instructor y los colaboradores es de 7.104 usuarios al año, utilizando de ella el 100% y para la puesta en marcha se necesita de un espacio físico de 1371,65m².

La escuela se ubicará en el sector de Amable María, junto ILELSA lugar que cuenta con vías de acceso de primer orden y servicios básicos indispensables para su funcionamiento. La organización empresarial será bajo la forma de Compañía de Responsabilidad Limitada, tendrá 3 socios los cuales están conformados por las 2 postulantes y un inversionista mayoritario.

Para su inversión se requiere de \$ 199.461,95 cuyo financiamiento se prevé será el 60% mediante el aporte de los socios de \$119.677,17 y el 40% restante con un crédito al Banco Nacional de Fomento por un valor de \$79.784,78 con un interés de 11.20% a un plazo de 10 años.

El costo total del primer año asciende a \$ 103.456,05 y el costo unitario de producción es de \$ 15,33 por curso de natación al cual se le incrementara un margen de utilidad del 83%, dando un precio para el público de \$ 28,00 por curso de natación. Los ingresos para el primer año son de \$189.324,58 dólares, lo cual asegura un incremento en el valor de la empresa al final de la vida útil del mismo. El punto de equilibrio en función de las ventas es de \$83.075,22 y en función de la capacidad instalada es 43,88% para el primer año.

Los resultados de la evaluación financiera para la determinación de la rentabilidad del proyecto demuestran que: la TIR de 13.96% indica que el proyecto es rentable, VAN positivo de 212.971,54 dólares es decir que el proyecto es viable, relación beneficio costo de \$1.83 lo que permite determinar que por cada dólar invertido la empresa recuperara \$0,83 centavos de dólar, el periodo de recuperación de capital demuestra que la inversión se la recuperar en 1 año, 10 meses y 16 días, el proyecto no es sensible a los cambios al incrementar el 3,35% en los costos y al disminuir el 2,25% en los ingresos.

Finalmente se muestran las conclusiones y recomendaciones a las cuales se llegó con la investigación, la bibliografía que sirvió como referente teórico para la culminación del proyecto así como los anexos y el índice.

b.1. Abstract

The Businesses for the implementation of a swimming School for the Loja City, this was made because in the Loja City isn't school that is dedicated exclusively teaching in permanently, considering that swimming is one of the most comprehensive, beneficial and safe sport: stylized body shape, improves overall fitness, and also relaxes, no age limit or require a special physical condition to move and enjoy into the water. That is why was of great importance for the authors of this project, develop this topic, also allowed the implementation of the theoretical knowledge taught by professors in university classrooms.

The results of this study, demonstrate the feasibility and profitability of the project will have the same, thus helping the growth and enterprise development and socio-economic conditions in the southern region and especially the Loja City.

To carry out the business plan began with the use of materials, methods and research techniques for collecting the information necessary to understand the conditions of supply and demand and the possibilities that have the service in the market.

The unmet demand for this service is 68.639 people or users, with shows that it is feasible to implement this project, the size of the project is based on the results of market research, the installed capacity of the school cover according to its facilities and services provided by the instructor and the employees is 7.104 users per year, using it 100% and the start-up needs a physical space of 1.371,65 m².

The school is located in the area of Amable Maria, along ILELSA place that has paths first order and basic services essential to its operation. The business organization will be in the form of Limited Liability Company, which will have 3 partners which are comprised of two candidates and majority investor.

For your investment is required \$ 199.461,95 for which funding is expected to be 60% by contributing \$ 119.677,17 partners and 40% with a loan to the National Development Bank amounting to \$ 79.784,78 with a 11.20% interest for a term of 10 years.

The costs for the first year assessment \$ 103.456,05 and the costs unitary of production is \$15,33 for curs the swimming will increase of margin utility the 83% dandy pricing of \$ 28,00 for curs the swimming. Revenue for the first year is \$ 189.324,58 dollars, which ensures an increase in the value of the company at the end of its useful life. The breakeven point in terms of sales is \$ 83.075,22 and depending on the installed capacity is 43,88% for the first year.

The results of the financial assessment to determine the profitability of the project show that: the TIR of 13,96% indicates that the project is profitable, positive VAN \$ 212.971,54 is to say that the project is viable, cost benefit ratio as \$ 1.83 which determines that for every dollars invested the company to return \$ 0.83 cents, the capital payback period of investment shows that the recovery in 1 year, 10 months and 16 days, the project is not sensitive to changes 3.35% increase in costs and decreasing revenues 2.25%.

Finally it shows the conclusions and recommendation which came with the research literature, that served as theoretical framework for the completion of the project and the annexes and index.



INTRODUCCIÓN

c. Introducción.

La **natación** nació de la necesidad que el ser humano ha tenido que adaptarse al medio que le rodea, y uno de ellos es el acuático. A lo largo de los últimos años, este deporte ha experimentado un avance espectacular como consecuencia del aumento, también asombroso, del número de practicantes. En opinión de muchos, la natación es uno de los deportes más bellos y más completos de los que se practican en la actualidad. No obstante, es también uno de los que requieren mayores sacrificios, fuerza de voluntad y dedicación, otorgándole a este la categoría de segundo deporte olímpico, detrás del atletismo.

La natación es por excelencia, el más recomendado y accesible para todo el mundo. No hay límite de edad ni se requiere una condición física especial para moverse y disfrutar en el agua. Además, es una excelente terapia en casos de rehabilitación o problemas funcionales. La gran ventaja de la natación es que las articulaciones y los músculos se mueven sin tener que soportar peso, por lo que el riesgo de lesión o daño es mínimo. Pero no por ello es menos efectivo: la resistencia al agua hace que el cuerpo gaste mucha energía para moverse, esculpe el cuerpo y combate la celulitis. Además, al desarrollarse en un medio relajante es uno de los mejores métodos para desestresarse.

La natación también es muy utilizada por los amantes de la estética y las buenas formas, ya que a través de la misma se consiguen quemar hasta 500 calorías en tan sólo una hora. De igual manera la natación es un deporte muy rico para que los niños aprendan además de las enseñanzas del propio deporte una serie de valores que los infantes captan muy pronto, el interés por la natación y las actividades acuáticas se ha venido incrementando progresivamente durante los últimos años.

Teniendo en cuenta los beneficios y los avances que la Natación ha tenido en los últimos años, resulta atractivo explorar este campo que permita como una nueva alternativa **“LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE NATACIÓN PARA LA CIUDAD DE LOJA”**, que consienta que este grupo de personas utilicen su tiempo en el aprendizaje de esta disciplina, además que permita aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera de Administración de Empresas, considerando indicadores de tipo financiero, de mercadeo y servicio entre otras.

El presente proyecto de tesis consta de: resumen, revisión de literatura que puntualiza la fundamentación teórica que es la explicación, la base que sustenta el tema que se investigó, luego se establece los materiales, métodos y técnicas, instrumentos que permitieron recolectar la información necesaria para el desarrollo de la misma.

Seguidamente se analizó e interpretó los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la zona urbana de la Ciudad de Loja y a las instituciones que se dedican a enseñar la natación, para conocer más a fondo la importancia que tiene el aprendizaje de la natación. Para posteriormente en la discusión fundamentar los resultados y realizar meticulosamente los siguientes estudios:

El Estudio de Mercado que permitió conocer la situación de los diferentes factores que inciden en la prestación del servicio tales como: las demandas y la oferta del servicio que se ofrecerá, las cuales permitieron no solo conocer a nuestros posibles usuarios, competidores y mercado, si no también elaborar las estrategias y políticas de mercado más adecuadas para el proyecto.

En el Estudio Técnico se determinó el tamaño de la escuela, considerando la capacidad instalada que tendrá el establecimiento durante un periodo de tiempo de funcionamiento y su capacidad a utilizarse, también se analizó la localización

considerando el entorno empresarial y el mercado local, los flujogramas del proceso, en donde constan los procesos del servicio y los recursos que se necesitan para el buen funcionamiento de la escuela de natación.

Otro de los estudios realizados es el Organizacional y Legal donde se consideró el marco formal y administrativo, los organigramas estructural, funcional y posicional de la escuela de natación, así mismo los manuales de funciones y de bienvenida, lo que hará posible que los recursos y especialmente el Talento Humano se desempeñen con eficiencia.

Una vez realizadas las tres fases anteriores se efectuó el Estudio Financiero donde se identificó los costos totales del proyecto como: los costos fijos y variables, el presupuesto de ingresos que la escuela va a generar en cierto periodo de tiempo en relación a la capacidad instalada y utilizada. Seguidamente el estado de pérdidas y ganancias el cual demuestra las utilidades o pérdidas que se pueden obtener durante el periodo económico de la escuela.

También se realizó la evaluación financiera a través del estudio de parámetros de decisión que identificaron la factibilidad del plan como: el Flujo de Caja, el Valor Actual Neto (VAN), Relación Beneficio Costo (B/C), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Periodo de Recuperación, y el Análisis de Sensibilidad, lo que permitirá a los inversionistas conocer los costos y beneficios que se podrán obtener y así tomar las mejores decisiones.

Finalmente se realizó las conclusiones a las que se llegaron y las respectivas recomendaciones, concluyendo con la bibliografía, el índice y los anexos.



REVISIÓN
DE
LITERATURA

d. Revisión de Literatura

d.1. MARCO TEORICO REFERENCIAL

d.1.1. Antecedentes de la Natación.

La natación nació de la necesidad que el ser humano ha tenido de adaptarse al medio que le rodea, y uno de ellos es el acuático. Si tenemos en cuenta que la superficie del planeta está formada por tres cuartas partes de agua, podremos comprender la importancia y la necesidad del ser humano de adaptarse a este medio.¹



d.1.2. Historia Moderna de la Natación.

En la era moderna la natación de competición se instituyó en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII. La primera organización de este tipo fue la National Swimming Society, fundada en Londres en 1837. En 1869 se creó la Metropolitan Swimming Clubs Association, que después se convirtió en la Amateur Swimming Association (ASA).



El primer campeón nacional fue Tom Morris, quien ganó una carrera de una milla en el Támesis en 1869. Hacia finales de siglo la natación de competición se estaba estableciendo también en Australia y Nueva Zelanda y varios países europeos habían creado ya federaciones. En los Estados Unidos los clubs de aficionados empezaron a celebrar competiciones en la década de 1870.

Los primeros Juegos Olímpicos de la era moderna, celebrados en Atenas, Grecia, en 1896, incluyeron también la natación. En 1908 se organizó la Fédération

¹ Kotler, Philip, "La Nueva Competencia, mas allá de la teoría", Editorial Norma, Japón.

Internationale de Natation Amateur para poder celebrar carreras de aficionados. La competición femenina se incluyó por primera vez en los Juegos Olímpicos de 1912. Aparte de las Olimpiadas, las competiciones internacionales en Europa han estado patrocinadas por clubs de aficionados a la natación desde finales del siglo XIX. Sin embargo, hasta la década de 1920 estas competiciones no quedaron definidas sobre una base estable y regular. Gran Bretaña había creado algunas competiciones entre las naciones del Imperio Británico antes de 1910. Los primeros juegos oficiales del Imperio Británico, en los que la natación fue un componente importante, se celebraron en Canadá en 1930. La natación juega ahora un papel fundamental en varias otras competiciones internacionales, siendo la más destacada los Juegos Pan-americanos y las competiciones asiáticas y mediterráneas.

Los Campeonatos del Mundo se celebraron por primera vez en 1973 y tienen lugar cada cuatro años. Los Campeonatos de Europa se celebraron por primera vez en Budapest en 1926; hubo cinco competiciones entre 1927 y 1947; de 1950 a 1974 se hicieron a intervalos de cuatro años y desde 1981 tienen lugar cada dos. Hubo una Copa del Mundo en 1979, cuando los Estados Unidos ganaron tanto en la competición masculina como en la femenina. La Copa de Europa se celebró por primera vez en 1969 y desde entonces tiene lugar cada dos años.

La natación es un deporte en el que la competición se centra sobre todo en el tiempo. Es por eso que en las últimas décadas los nadadores se han concentrado en el único propósito de batir récords. Lo que una vez fueron los sorprendentes récords de velocidad de competidores de la talla de Duke Paoa Kahanamoku, Johnny Weissmuller, Clarence "Buster" Crabbe, Mark Spitz, David Wilkie, Shane Elizabeth Gould y Martin López Zubero entre otros, ya han sido, o serán eclipsados por posteriores marcas. Del mismo modo se están batiendo continuamente los récords de distancia y resistencia impuestos por los nadadores de maratón, como es el caso de la nadadora estadounidense Gertrude

Caroline Ederle, la primera mujer que cruzó a nado el Canal de la Mancha. En consecuencia, las diferencias que separan a hombres y mujeres dentro de la natación de competición se han reducido mucho; ha descendido la edad en que los nadadores pueden competir con éxito y aún no se han alcanzado los límites físicos de la especialidad.²

d.1.3. Beneficios de la Natación.



La natación suma a los beneficios típicos de todos los deportes, la actividad de hacer ejercicio sin impactos, el gran desarrollo aeróbico y la implicación de todos los grandes grupos musculares. También aporta seguridad y su facilidad en la práctica a persona que por distintos motivos no pueden practicar otros deportes.³

d.1.3.1. Beneficios en el Sistema Cardiovascular.

La natación es un deporte aeróbico por excelencia, el trabajo moderado y continuado es el más aconsejado para el músculo más importante del organismo como es el corazón.

El corazón con el ejercicio aeróbico se muscula, se fortalece y pierde la grasa que lo rodea. Por lo que cada latido es hace más potente y puede trasladar más sangre al resto del organismo. Como resultado se produce una bajada de la frecuencia cardiaca en reposo, lo que mejora la economía y la eficacia del corazón.

Por la misma razón aumenta el calibre de las arterias coronarias, causantes de muchos de los problemas del sistema cardiovascular. Ayudando así al corazón a

² Kotler, Philip, "La Nueva Competencia, más allá de la teoría", Editorial Norma, Japón.

³ FranziskoVan, Almsick, "Los beneficios de la Natación", Editorial Grant-Hanch, Peking.

ser más eficaz en el transporte y el retorno de la sangre. Reduce la tensión arterial, por lo que todo el organismo sale beneficiado.

d.1.3.2. Beneficio en el Sistema Respiratorio.

Con la natación se fortalece todos los músculos, también los que se encargan de llenar y vaciar de aire los pulmones, haciendo que en cada respiración podamos tomar más aire con menos gasto energético, haciendo la respiración más eficiente, aumentando la oxigenación y reduciendo el estrés de estos músculos respiratorios, esto motiva una baja de la frecuencia respiratoria.⁴

Cuando se nada a crol se mantiene la respiración y se produce una deuda de oxígeno que motiva al organismo a aumentar la densidad de los glóbulos rojos de la sangre y la capacidad de estos para transportar oxígeno.

Aumentar la superficie de transmisión del oxígeno a la sangre, esto se produce por una mayor capitalización y por un mayor número de alvéolos en funcionamiento. Además aumenta la capacidad pulmonar y limpia los pulmones.

d.1.3.3. Beneficio en el Sistema Muscular.

La natación bien planificada ejercita todas las articulaciones aumentando la flexibilidad dinámica de estas, por lo que el rango de movimiento aumenta. Los músculos aumentan de tamaño haciéndose más fuertes y resistentes a lesiones.



Los huesos aumentan de grosor haciéndose más resistentes a golpes y lesiones.

El aumento de la eficacia de las articulaciones debido a la musculación de tendones y ligamentos y a una mejora de la lubricación interna, sumado al

⁴ Matt, Biondi "Natación, salud y Belleza", Editorial Omeba, México.

aumento de la masa muscular y de su resistencia, hace que la calidad de vida aumente exponencialmente. Pudiendo retrasar el envejecimiento y aumentar las posibilidades de expansión como persona móvil e independiente.

d.1.3.4. Beneficio Contra el Dolor y las Lesiones.

El aumento de la capacidad física y la autoestima afecta reduciendo drásticamente muchos dolores difusos. El fortalecimiento del organismo, hace que se esté más alerta, con más equilibrio. A medida que pasa el tiempo este equilibrio se va perdiendo, por lo que se producen los golpes y lesiones, pero la natación es un deporte que todo lo antes mencionado puede ayudar a disminuir. El fortalecimiento de los músculos, el engrosamiento de los huesos, hace que las caídas sean menos traumáticas y reduce el estado normal antes que una persona sea sedentaria.

d.1.3.5. Beneficio Contra el Envejecimiento.

Muchos autores afirman que una persona de 65 años que haga ejercicio a diario tiene una mayor capacidad física y vital que una persona de 45 años que no realiza ninguna actividad física. Estamos hablando de retrasar muchas variables del envejecimiento casi 20 años.⁵

d.2. PLAN DE NEGOCIOS

d.2.1. Concepto.

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. El plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollaran para alcanzarlos. Lo que

⁵ Matt, Biondi. "Natación, salud, belleza", Editorial Omeba, México.

busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuanto llama la atención, cuan “amigable”, contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado.⁶

d.2.2. Para qué sirve un plan de negocios.

El plan de negocios es una herramienta de comunicación escrita que sirve **a nivel interno**, como una guía para las operaciones de la empresa y como un punto de referencia para la evaluación del desempeño. De este modo, permite identificar tanto los puntos fuertes y débiles de la empresa, posibilita evaluar su marcha y sus desviaciones sobre el escenario previsto, y a su vez, es una valiosa fuente de información para realizar presupuesto e informes.

Por otro lado, la función **financiera o externa** del plan de negocios está orientada a:

- ✓ La búsqueda y consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros.
- ✓ Informar a posibles inversionistas, sean entidades de crédito o cualquier otra persona natural o jurídica, acerca de la rentabilidad esperada y el periodo de retorno de la inversión.
- ✓ Buscar proveedores y clientes, con quienes establecer relaciones confiables y de largo plazo, que generen compromisos entre los interesados.
- ✓ Vender la idea a potenciales socios como accionistas, proveedores, clientes sociedad en su conjunto.

⁶ Karen Weinberger V. Plan de Negocios. Herramienta para Evaluar la Viabilidad de un negocio. Junio 2009. Perú.

- ✓ En general la esencia de un plan de negocios es comunicar a todos los stakeholders (grupos de interés), que la empresa:
- ✓ Dispone de un excelente producto o servicio como muchos clientes dispuestos a adquirirlos.
- ✓ Cuenta con un excelente equipo empresarial y gerencial, con habilidades humanas, técnicas y administrativas destacadas.
- ✓ Mantiene bien informados a sus clientes y proveedores, acerca de la forma de operación, los resultados esperados y las estrategias que permitirán alcanzar los objetivos establecidos y cumplir con la visión del empresario.⁷

d.2.3. Estructura del plan de negocios.

En la estructura del plan, hay que señalar que no existen reglas predeterminadas sobre ella, al no constituir el plan de negocios ningún documento oficial en el que se deban respetar formatos prefijados. Por ello el empresario debe ser capaz de definir cuál es la mejor estructura de acuerdo a sus objetivos, asegurándose que esta le otorgue orden al plan y lo haga fácilmente entendible para cualquiera que lo lea. A continuación proponemos una estructura común de un plan de negocios:

- Resumen ejecutivo.
- Definición del negocio.
- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Organización.
- Estudio económico-financiero.
- Estudio de ingresos y egresos.

⁷ Karen Weinberger V. Plan de Negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Junio 2009. Perú.

➤ Evaluación.⁸

d.3. ESTUDIO DE MERCADO.

d.3.1. Concepto.

“Se denomina así a la primera parte de la investigación formal del estudio, Constan básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de precios y el estudio de la comercialización.”⁹

d.3.1.1. Mercado.

“Se entiende por mercado al área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.”¹⁰

d.3.2. La Demanda.

“La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad”.

Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas”.

Con el análisis de la demanda se logran determinar las condiciones que afectan y determinan el consumo de un producto o servicio en función del tiempo.

⁸.Ignacio de la Vega G.(2004).El Plan de Negocios Una Herramienta Indispensable. Instituto de Empresa. Madrid, España.

⁹ Baca Urbina, Gabriel, Op.Cit, Páginas, 21 y 24

¹⁰ Baca Urbina, Gabriel, OP CIT, 28 y 29

d.3.2.1. Tipos de demanda.

d.3.2.1.1. Demanda Potencial.

Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real. Dicho de otra manera es la cantidad de bienes y servicios que se podrían consumir o utilizar de un determinado producto o servicio, en el mercado, por ejemplo, para los que ofrecen pañales descartables, las mujeres embarazadas constituyen una demanda potencial (por el niño que está por venir).

d.3.2.1.2. Demanda Efectiva.

Es la demanda potencial (toda la población en estudio) por él % de gustos y preferencias.¹¹

d.3.2.1.3. Demanda Satisfecha.

Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él, por ejemplo alguna vez hemos consumido una hamburguesa y al final que hemos dicho que bien que está (bueno esta es una demanda satisfecha porque quedaste conforme y a la vez accedisteis al producto).

d.3.2.1.4. Demanda Insatisfecha.

Es la diferencia entre la demanda Total y la Oferta Total. Para analizar la demanda es necesario que se realice una investigación del mercado, sobre nuestros potenciales

¹¹ GREEN, Paúl. TULL, Donald, Investigación de Mercadeo. Editorial Prentice Hall Interamericana México 1997.

clientes, para ello debemos segmentar el mercado, los cuales conforman el mercado meta. “

En el análisis de la demanda consideramos:

- ✓ **La demanda Actual:** Información local, Regional, Nacional, e internacional.
- ✓ **La demanda Futura:** Su objetivo es conocer cuál será la cantidad que se podría vender y producir, con sus respectivos precios y costos.
Proyecciones Y Pronósticos:

d.3.3. Oferta.

También se define como la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos en el mercado a un precio determinado, durante un periodo determinado.

d.3.3.1. Determinantes de la oferta.

- El precio del producto en el mercado.
- Los costos de los factores necesarios para tal producción.
- El tamaño del mercado o volumen de la demanda.
- Disponibilidad de los factores.
- Número de empresas competidoras.
- Cantidad de bienes producidos¹²

¹² Rojas Soriano Raúl, “Guía para realizar proyectos de investigación social”, Séptima Edición.

d.3.4. Asistencia Per cápita/ Anual.

Indicador que se utiliza para estimar la cantidad promedio de consumo o visitas anuales, de algún bien, producto o servicio en el mercado. Pues el consumo medido por el consumo que hace cada habitante de un país o de una región.

d.3.5. Que Son Las Cuatro P.

Dentro del conjunto de esta mezcla se encuentran las llamadas "Cuatro P" que como recordará significan Producto, Precio, Plaza y Promoción. Así mismo, cada una de estas divisiones está conformada por todas las variables de mercadotecnia que analiza y desarrolla una empresa para buscar, como dijimos antes, cambiar los hábitos de consumo en favor de la misma.

d.3.5.1. Servicio.

Es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente.

d.3.5.2. Plaza.

Es un conjunto de personas que tienen una necesidad o deseo de un producto, bien y/o servicio que tiene la capacidad económica y legal para comprarlo y hacer uso de él.¹³

d.3.5.3. Comercialización.

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

¹³ J:M: ROSEMBERG, "Administración y Planificación", segunda edición, 2003 pág. 17.

d.3.5.4. Competencia.

“Se considera competencia a aquellas que venden mercancía comparable al mismo tiempo de clientela y proporciona servicios similares”

d.3.5.5. Calidad.

“Es un grado de excelencia por medio de la cual juzgamos la capacidad de las cosas para satisfacer una necesidad

d.3.5.6. Precio.

“Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio; en otras palabras, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios”

d.3.5.7. Promoción.

“Fomento de demanda de un artículo realizado mediante el empleo de publicidad y de campañas que atraigan el interés de los consumidores.”¹⁴

d.3.5.8. Publicidad.

“Conjunto de actividades dirigidas a promover las ventas de una empresa, ampliar o crear la necesidad de sus productos y a mantener o perfeccionar la imagen de la empresa en el ámbito de consumidor”.

d.3.6. Estrategia de mercado.

Es el conjunto de técnicas de Marketing, planificadas y diseñadas, para permitir que el servicio satisfaga las necesidades del mercado y a la vez permita cumplir los objetivos establecidos de la empresa.¹⁵

¹⁴ Fernández Escalante, Fernando M; “Dirección y Organización de Empresas”, Edición Macchi.

d.3.7. Política de mercado.

Representa el marco de referencia para la realización de las acciones que se deben emprender en una empresa en un periodo de tiempo.

Nos comprometete a:

Respetar las leyes, llevar a cabo nuestro negocio con integridad y respetar la dignidad humana y los derechos individuales en todos los lugares en los que estamos presentes.

Crear beneficio mutuo en todas nuestras relaciones, de tal manera que la gente confíe en nosotros y quiera hacer negocios con nosotros.

Respetar el entorno natural y persistir en nuestro objetivo de no tener accidentes y no causar daños a las personas ni al medio ambiente.

Gestionar nuestros resultados económicos para maximizar el valor de nuestra compañía a largo plazo para nuestros accionistas.¹⁶

d.4. ESTUDIO TÉCNICO

d.4.1. Concepto.

Es aquella parte que se relaciona con la fase técnica, es decir el estudio de instalaciones, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto, destinado a conseguir la máxima eficiencia.¹⁷

¹⁵ Internet www.monografias.com

¹⁶ Internet www.altavista.com

¹⁷ Sapag Chain, Nassir, Sapag Chain Reinaldo, "Preparación y Evaluación de Proyectos" Tercera Edición.

d.4.2. Objetivo.

El objetivo de la parte del estudio técnico es el de mostrar de cómo serán las operaciones diarias de la escuela.

d.4.3. Localización del Proyecto.

“El Objetivo de la localización es determinar el sitio donde se va a instalar la planta, cuya determinación está dada por el estudio de mercado”.

Servicios básicos.- Los servicios básicos, en un centro poblado, barrio o ciudad son las obras de infraestructuras necesarias para una vida saludable. Entre otros son reconocidos como servicios básicos:

- El sistema de abastecimiento de agua potable;
- El sistema de alcantarillado de aguas servidas;
- El sistema de desagüe de aguas pluviales, también conocido como sistema de drenaje de aguas pluviales;
- El sistema de vías;
- El sistema de alumbrado público;
- La red de distribución de energía eléctrica;
- El servicio de recolección de residuos sólidos.

d.4.4. Macro localización.

Se define como la zona general, ciudad o región donde se va a ubicar la unidad de producción.

d.4.5. Micro Localización.

Una vez definido el lugar en forma general, el micro localización es ubicar el lugar exacto donde se va a estar produciendo el bien o servicio.¹⁸

¹⁸ Sapag Chain, Nassir, Sapag Chain Reinaldo, “Preparación y Evaluación”, Tercera Edición.

d.4.6. Tamaño del Proyecto.

“Es la capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año”.

d.4.7. Capacidad instalada.

Es la capacidad que tiene la empresa para producir sea un bien o servicio.

d.4.8. Capacidad utilizada.

Es la parte de la capacidad instalada que se va a utilizar para la producción.

d.4.9. Ingeniería del Proyecto.

“Es resolver todo lo concerniente a la instalación el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de la organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva”.¹⁹

- **Procesos**

Conjunto de pasos que se realizan de forma sucesiva en distintas dependencias, con el objeto de transformar una serie de entradas específicas en una salidas (bienes o servicios) deseadas, añadiendo valor.

- **Flujo gramas**

Es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso.

Además de la secuencia de actividades, el flujo grama muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las

¹⁹ Fernández Escalante, Fernando “Dirección y Organización de Empresas Privadas y Públicas” ediciones Macchi.

decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor).

El flujo grama hace más fácil el análisis de un proceso para la identificación de:

Las entradas de proveedores; las salidas de sus clientes y de los puntos críticos del proceso.

- **Diagramas**

Un Diagrama de Flujo representa la esquematización gráfica de un algoritmo , el cual muestra gráficamente los pasos o procesos a seguir para alcanzar la solución de un problema.

d.4.9.1. Ingeniería de la planta.

Se la define como el establecimiento que produce o distribuye bienes o servicios para satisfacer las necesidades.

d.5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

d.5.1. Concepto.

Cualquier sistema estructurado de reglas y relaciones funcionales diseñado para llevar a cabo las políticas empresariales.²⁰

d.5.2. Empresa.

Grupo social en que, a través de la administración del capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios, tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.

²⁰ Rojas Sonario Raúl, "Guía para realizar Proyectos de Investigación Social", Séptima edición.

d.5.3. Constitución Jurídica.

Cuando una o varias personas pretenden llevar a cabo una actividad económica en común, se debe tomar la decisión sobre cuál será la forma jurídica que regule la vida de la empresa y las relaciones entre los socios, la misma que debe estar acorde con los intereses de los fundadores y la legislación vigente.

d.5.4. Organización administrativa.

Las actividades de trabajo y dirección a realizarse en una empresa deben ser clasificadas en grupos de deberes o funciones para que puedan ser asignadas a determinadas personas, y hay que establecer las relaciones entre estas personas para asegurarse que sus esfuerzos sean coordinados por el mismo objetivo.

d.5.5. Niveles Jerárquicos.

El conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen, independientemente de la función que realicen.²¹

- Nivel Legislativo
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Asesor
- Nivel Auxiliar
- Nivel Operativo

d.5.6. Organigrama.

²¹ Carrasco Belinchon, Juan "Organización de Empresas y Administración de Personal" Editorial INDEX, Madrid.

Es la representación gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa, sus relaciones, sus niveles de jerarquía y las principales funciones que se desarrollan.²²

d.5.6.1. Organigrama Estructural.

Representa el esquema básico de una organización, que permite conocer las unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo aprovechar la organización de la empresa.

d.5.6.2. Organigrama Funcional.

Consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa, estableciendo el grado de responsabilidad.

d.5.6.3. Organigrama Posicional.

Representa la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación, se puede incluir la remuneración y el nombre del empleado.

d.5.7. Manual.

Breve tratado de carácter administrativo, que contiene en forma sistemática, información, guías de acción, fases de un proceso, funciones a seguir por parte del personal.²³

²² Fernández Escalante, Fernando “Dirección y Organización de Empresas Privadas y públicas” Edición Macchi.

²³ Internet.www.monografias.com

d.5.7.1. Manual De Funciones.

Es un libro que confiere todas las actividades relacionadas con el funcionamiento y operación del área correspondiente. Este manual documenta los conocimientos, experiencia y tecnología del área, para hacer frente a sus retos y funciones, con el propósito de cumplir adecuadamente con su misión.

El manual describe la organización formal, mencionado, para cada puesto de trabajo, los objetivos del mismo, funciones, autoridad y responsabilidades.

d.5.7.2. Manual De Bienvenida.

El manual de inducción o de bienvenida, contiene la información necesaria que el empleado de nuevo ingreso debe saber acerca de la compañía para poder desempeñar su trabajo satisfactoriamente. Es útil para orientar a los nuevos empleados así como una guía de referencias para empleados de mayor antigüedad. Es de gran valor pues se considera como un promotor auxiliar en mejorar las relaciones entre patrón y empleado.

d.6. ESTUDIO FINANCIERO

d.6.1. Concepto.

Permite proyectar a la empresa conociendo sus antecedentes, sus Estados Financieros, Su capacidad de generar fondos, y en base a estas variables, proyectarla en el futuro. Es importante destacar que esta parte de simular, proyectar, es manejar un escenario optimista de la empresa.²⁴

²⁴ CASTRO, Luisa y LOPEZ, Joaquín. Dirección Financiera. Editorial Prentice Hall Madrid 2001.

d.6.2. Inversión.

“Significa el financiamiento de una nueva producción; es decir, que permite al empresario reintegrarse de los gastos iniciales dándoles incluso una renta neta, un excedente”.²⁵

d.6.2.1. Activos Fijos.

Son los bienes tangibles que posee una empresa, que están destinados a explotación, sin que sean objeto de transacciones comerciales en el transcurso de sus operaciones y están sujetos a depreciaciones.

d.6.2.2. Activos Diferidos.

Son los desembolsos que la empresa tiene que hacer con el propósito de obtener resultados positivos, en el futuro, así tenemos: patentes, organización, legislación.

d.6.2.3. Activos Circulantes.

Son todos los activos de una empresa que se puedan convertir en efectivo, gozan de gran liquidez y generan actividades de producción y comercialización.

d.6.3. Financiamiento.

Aporte del dinero necesario para el funcionamiento financiero de una entidad o empresa, para sufragar los gastos de una actividad, obra o inversión, que no son más que un empréstito interno o externo con un interés fijo para un determinado tiempo.

²⁵ Sapag Chain, Nassir, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Tercera edición.

d.6.3.1. Crédito.

Contrato táctico jurídico que conlleva un doble aspecto, originando, ya sea en un préstamos o en una venta a plazos a través de los que; por un lado, existe una promesa formal de efectuar el pago, y, en ciertos casos, de cubrir los intereses correspondientes en una fecha determinada o por otro lado la prestación o entrega de dinero, bienes o servicios.

d.6.4. Costo de Producción.

Valor de las mercancías o bienes producidos integrados por las materias primas, la mano de obra directa y los gastos de fabricación”.

d.6.5. Presupuesto de Operación.

Presupuesto que cubre los ingresos y los gastos de las operaciones, contrasta con el presupuesto de capital.

d.6.5.1. Ingresos.

Entradas de dinero o valores, que representan, se originan en la venta de bienes o servicios durante un período.

d.6.5.2. Egresos.

Cualquier gasto u otro coste que interviene en la puesta en marcha de la empresa.

d.6.6. Costos.

Conjunto de gastos, consumo y más cargas atribuibles aplicadas a un período determinado y que se encuentran relacionadas con la actividad de producción, administración, distribución y financiamiento de una entidad o empresa.²⁶

d.6.6.1. Costos Fijos.

Gastos que se mantienen constantes dentro de ciertos límites o circunstancias que, por su naturaleza resultan inversamente proporcionales al volumen de la producción de bienes o de sus ventas.

d.6.6.2. Costos Variables.

Gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto a los aumentos o disminuciones de los volúmenes de producción de sus ventas.

d.6.7. Estado de Pérdidas y Ganancias.

Es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, el que se obtiene restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar.²⁷

Rentabilidad.

Grado de capacidad para generar una renta o utilidad a favor de la empresa, en función de los capitales propios y ajenos invertidos o de la productividad obtenida.

²⁶ DUMARAUF, Guillermo. Guía de Finanzas. Editorial Grupo Guía Argentina. 2003.

²⁷ Rojas Soriano Raúl, "Guía para realizar Proyectos de Investigación Social", séptima edición.

d.6.8. Punto de Equilibrio.

Nivel de las operaciones financieras o productivas de una entidad o empresa, en la que no existen ni pérdidas, ni ganancias, o sea el punto donde los ingresos igualan a los egresos.

d.7. Evaluación Financiera.

La evaluación financiera consiste en determinar si el proyecto es factible o no, a fin de obtener los coeficientes de evaluación.²⁸

d.7.1. Flujo De Caja.

Es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa, puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

²⁸ CASTRO, Luisa y LOPEZ, Joaquín. Dirección Financiera. Editorial Prentice Hall Madrid 2001

d.7.2. Valor Actual Neto.

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

d.7.3. Beneficio Costo.

Relación resultante entre la comparación de los costos incurridos, en determinada actividad en un período y los beneficios alcanzados, en términos monetario, para un costo dado o ya por el nivel de beneficios requeridos al costo más bajo.

d.7.4. Tasa Interna de Retorno.

Tasa por la cual se expresa el lucro o beneficio neto que proporciona una determinada inversión en función de un porcentaje anual, que permite igualar el valor de los beneficios y costo, y, en consecuencia, el resultado del valor actual neto es igual a cero.²⁹

d.7.5. Periodo De Recuperación.

Es el número de períodos que tomará con base a los flujos de efectivo netos futuros esperados, la recuperación de la inversión inicial. Sobra decirlo, a menor tiempo de recuperación, mejor. El tiempo en sí es un riesgo, por eso rápidas recuperaciones son vitales.

²⁹ DUMARAUF, Guillermo. Guía de Finanzas. Editorial Grupo Guía Argentina. 2003.

d.7.6. Análisis de Sensibilidad.

Se denomina análisis de sensibilidad al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta la tasa interna de retorno ante cambios en determinadas variables del proyecto.



MATERIALES

Y

MÉTODOS

e. Materiales y Métodos

Para la realización del presente plan de negocios se utilizaron algunos materiales, métodos y técnicas, los cuales ayudaron a obtener la información requerida:

e.1. Materiales.

Para la elaboración del presente proyecto se manejaron los siguientes materiales:

- ✓ Encuestas.
- ✓ Útiles de escritorio.
- ✓ Material bibliográfico.
- ✓ Equipo de computación.
- ✓ Internet
- ✓ Materiales de oficina.

e.2. Métodos.

Los métodos que se utilizaron para el desarrollo del proyecto fueron:

En el **Método Inductivo** que se logro determinar la oferta y la demanda del servicio, estableciendo los gustos y preferencias de los usuarios.

Método Deductivo nos ayudó al estudio de mercado para determinar el tamaño de la muestra en base a datos generales y reales de la población por medio de la cual se llego a determinar la demanda efectiva de la Escuela.

En el **Método Analítico** se realizó el análisis respectivo de los diferentes cuadros y cálculos correspondientes, interpretando además los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a la población por familias de la Ciudad de Loja.

e.3. Técnicas y Muestreo.

En el presente proceso investigativo se hizo uso de las siguientes técnicas de investigación:

La **Observación Directa** permitió determinar aspectos técnicos relacionados con el servicio, como es la ingeniería del proyecto, su localización; también fue utilizada para observar aspectos relacionados con la competencia, la promoción, publicidad, que tiene este tipo de servicio a ofrecer en el mercado.

La **Entrevista** que se la realizó a los ofertantes de las instituciones dedicadas a la enseñanza de La Natación en la Ciudad de Loja.

CUADRO N° 1
INSTITUCIONES DE LA CIUDAD DE LOJA

N°-	NOMBRE DE LAS INSTITUCIONES
1	Coliseo "Ciudad de Loja"
2	Piscina de Caballería
3	Academia de natación Aquaroecole 1
4	Academia de natación Aquaroecole 2 (piscina del Cabo Minacho).
5	Sammy's exclusive club
6	Piscina de Jipíro

Fuente: Entrevista a ofertantes.

Elaboración: Las Autoras.

En la **Encuesta** se realizó el respectivo cuestionario de preguntas las mismas que se aplicó a la población por familias de la Ciudad de Loja, con el fin de obtener información previa, para saber si la Escuela de Natación tendrá la acogida en el

mercado, así como las características, las preferencias y la calidad que el posible usuario prefiera.

Para la obtención de la información se la determinó en función de los datos proporcionados por el INEC (Censo 2001), debido a que el último censo 2010 aun no tiene datos reales de la población. Considerando estos datos se realizó las proyecciones al año 2010, con una tasa de crecimiento del 2,08%, que corresponde a la Ciudad de Loja, determinando que la población en estudio es de **142,660** habitantes de las cuatro parroquias urbanas de la Ciudad de Loja, valor que se tomó como base para proyectar los 10 años de vida útil del proyecto.

CUADRO N° 2
POBLACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA 2001 - 2010
TASA DE CRECIMIENTO 2.08%

PARROQUIAS	PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
El Sagrario	16.078	16.412	16.754	17.102	17.458	17.821	18.192	18.570	18.956	19.351
El Valle	20.969	21.405	21.850	22.305	22.769	23.242	23.726	24.219	24.723	25.237
San Sebastián	38.589	39.392	40.211	41.047	41.901	42.773	43.662	44.571	45.498	46.444
Sucre	42.896	43.788	44.699	45.629	46.578	47.547	48.536	49.545	50.576	51.628
TOTAL	118.532	120.997	123.514	126.083	128.706	131.383	134.116	136.905	139.753	142.660

Fuente: INEC 2001

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 3
PROYECCION DE LA POBLACION URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA 2010 – 2020
TASA DE CRECIMIENTO 2.08%

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	POBLACIÓN URBANA CIUDAD DE LOJA	NUMERO DE FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA
2010	2,08%	142.660	35.665
2011	2,08%	145.627	36.407
2012	2,08%	148.656	37.164
2013	2,08%	151.748	37.937
2014	2,08%	154.905	38.726
2015	2,08%	158.127	39.532
2016	2,08%	161.416	40.354
2017	2,08%	164.773	41.193
2018	2,08%	168.200	42.050
2019	2,08%	171.699	42.925
2020	2,08%	175.270	43.818

Fuente: Censo 2001 del INEC

Elaboración: Las Autoras

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la técnica **Muestral** la que permitió realizar el cálculo respectivo a través de la fórmula, para establecer el número total de la población por familias a encuestar, considerando el segmento del año 2010 que en este caso es de 35,665 familias de la Ciudad de Loja y para su cálculo se uso la siguiente fórmula estadística:

MUESTRA

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

EN DONDE:

n= Tamaño de la muestra

N= tamaño del universo total o población total de la Ciudad de Loja proyectada al 2010 (142,660/4) integrantes por familia = 35,665 familias.

e= 5% margen de error.

z= 1.96 (nivel de confianza al 95%).

1= desviación.

Q= Probabilidad de fracaso (0.50)

P= Probabilidad de éxito. (0.50)

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50) * (0.50) * (35665)}{(35665 - 1) * (0.05)^2 + (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}$$

$$n = \frac{34252 .67}{(35664) * (0.0025) + 0.9604}$$

$$n = \frac{34252 .67}{90.1204}$$

$$n = 380 \text{ encuestas}$$

Como resultado del ejercicio se obtuvo 380 encuestas a ser aplicadas a una muestra por parroquias de la Ciudad de Loja. A continuación se muestra el cuadro con la distribución muestral.

CUADRO N° 4
DISTRIBUCIÓN MUESTRAL
NUMERO DE ENCUESTAS APLICADAS
SECTOR URBANO DE LA CIUDAD DE LOJA

PARROQUIAS	POBLACION (Habitantes) 2010	FAMILIAS	FRECUENCIA	N° DE ENCUESTAS
El Sagrario	19351	4838	14	52
El Valle	25237	6309	18	67
San Sebastián	46444	11611	32	124
Sucre	51628	12907	36	137
TOTAL	142660	35665	100	380

Fuente: INEC 2001

Elaboración: Las Autoras

Con los datos obtenidos de la aplicación de la encuesta y la entrevista se realizó la respectiva tabulación.

e.4. Procedimiento.

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad proponer la implementación de una escuela de natación para la Ciudad de Loja, para lo cual se realizó un estudio minucioso de las cuatro fases de un proyecto tomando en cuenta el estudio de mercado, el mismo que se elaboró en base a la información recabada mediante la encuesta aplicada a las familias de la Ciudad de Loja, la entrevista y la observación directa a los ofertantes que enseñan la natación, logrando determinar la oferta y la demanda en el mercado objetivo y las estrategias de mercado más adecuadas según los gustos y preferencias de los usuarios.

El estudio técnico se lo elaboró seleccionando los requerimientos técnicos necesarios, el equipo mobiliario, los materiales directos, el recurso humano y el análisis de los costos. Determinando así el tamaño y la localización de la escuela.

Posteriormente se procedió a la parte organizacional o legal de la escuela, donde se elaboró los organigramas, los manuales, las políticas, normas, y reglamentos, asignando responsabilidades, obligaciones y derechos a cada uno de los integrantes, lo que permitirá el buen funcionamiento organizacional dentro de la escuela.

Con la información que se obtuvo en las tres fases anteriores se buscó en las entidades financieras un capital de menor costo para poder financiar el proyecto, en base a las necesidades de las inversiones fijas y capital de trabajo. Para la evaluación financiera se aplicó los indicadores financieros como Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo y el respectivo Análisis de Sensibilidad para determinar su rentabilidad.

Para culminar se muestran las conclusiones y recomendaciones, las mismas que se realizaron durante el desarrollo de la investigación, siendo esta la presentación de los resultados.



RESULTADOS

f. Resultados

DEMANDANTES

ENCUESTA APLICADA LAS FAMILIAS

1. ¿Determine el ingreso económico mensual de su familia?

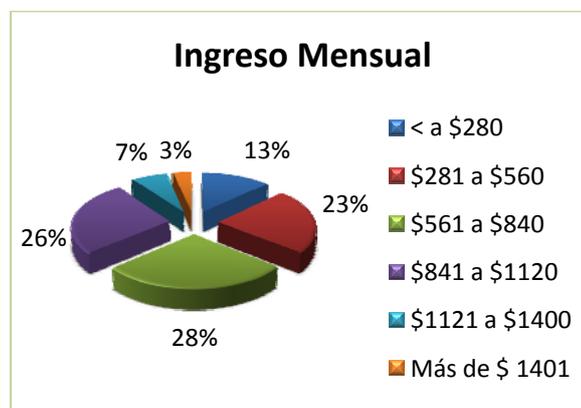
CUADRO N° 5

INGRESOS	%	F
< a \$280	13	49
\$281 a \$560	23	87
\$561 a \$840	28	106
\$841 a \$1120	26	100
\$1121 a \$1400	7	25
Más de \$ 1401	3	13
TOTAL	100	380

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 1



Interpretación

Esta pregunta nos brindó información acerca del nivel de ingresos económicos por familia que existe en la Ciudad de Loja, dándonos a conocer que el 34% del sector encuestado percibe un ingreso económico de \$561 a \$840 mensuales, el 26% de \$841 a \$1120, el 19% de \$281 a \$560, el 12% de \$280, el 6% de \$ 1121 a

\$ 1400 y el 3% más de 1401, está a su vez no realiza ninguna segmentación ya que nuestro proyecto está dirigido a todas las familias de la zona urbana de la Ciudad de Loja.

2. ¿Acostumbran en su familia practicar algún deporte?

CUADRO N° 6

PRACTICAN	%	F
Si	78	295
No	22	85
TOTAL	100	380

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 2



Interpretación

Mediante esta pregunta se pudo establecer que el 74% del sector encuestado, en las familias si practican algún deporte, mientras que el 26% no lo hace; así mismo esta pregunta nos permitió realizar la primera segmentación de mercado para conocer la demanda potencial existente en nuestra ciudad.

3. ¿Cuál de las siguientes disciplinas deportivas practican con mayor frecuencia?

CUADRO N° 7

DISCIPLINAS DEPORTIVAS	%	F
Atletismo	4	13
Básquet	12	35
Fútbol	39	115
Karate	1	4
Natación	37	110
Tenis	3	8
Vóley	3	10
TOTAL	100	295

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 3



Interpretación

A través de los datos obtenidos en esta pregunta, se pudo conocer que de las 295 familias encuestadas, el 37% que representa a 110 familias si les gusta practicar la natación, mientras que un 63% que representa a 185 familias restantes no lo hace porque practican otros deportes como el atletismo,

básquet, fútbol, karate, tenis y vóley, permitiéndonos así segmentar a nuestra demanda real, la misma que estará enfocada en la natación.

4. ¿Los servicios que brindan las instituciones públicas y privadas a las que asisten a practicar la natación satisfacen sus exigencias?

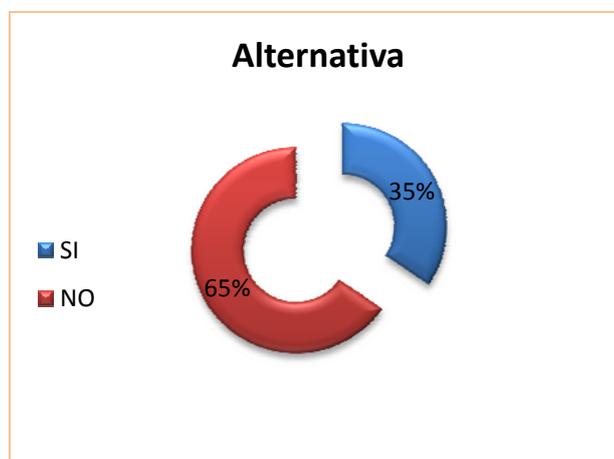
CUADRO N° 8

ALTERNATIVA	%	F
SI	35	38
NO	65	72
TOTAL	100	110

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 4



Interpretación

Mediante la información recopilada a través de esta pregunta se pudo determinar que de las 110 familias encuestadas, el 65% de las familias consideran que las instituciones tanto públicas como privadas a las que acuden a practicar la natación no satisfacen sus exigencias, debido a que el servicio que brindan no es el adecuado y que la mayoría de los asistentes no aprenden,

aunque el 35% considera lo contrario, permitiéndonos así conocer que si existe una demanda insatisfecha.

5. ¿Ha escuchado usted y su familia cuáles son los beneficios que brinda la práctica de la natación?

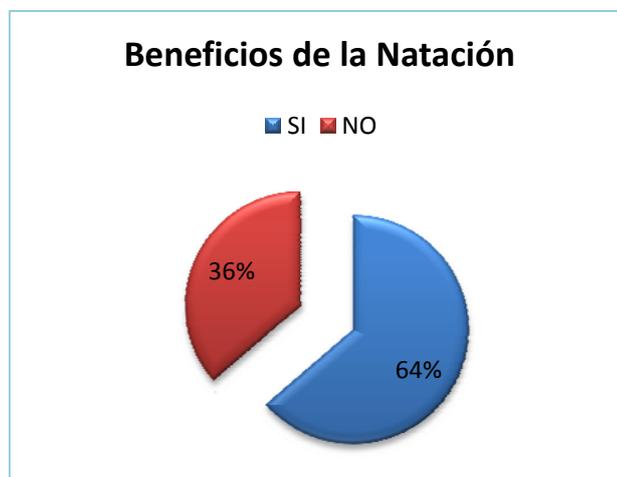
CUADRO N° 9

BENEFICIOS	%	F
Si	64	70
No	36	40
TOTAL	100	110

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 5



Interpretación

Al analizar los datos obtenidos en esta pregunta, se pudo establecer que de las familias encuestadas, el 64% de ellas si conocen y han escuchado cuales son los beneficios que brinda la práctica de la natación, pero el 36% no sabe, ni tampoco ha escuchado, por ello es importante considerar esta pregunta en nuestro plan para dar a conocer los beneficios de esta disciplina.

6. ¿En caso de que se implementara una “Escuela de Natación” en la Ciudad de Loja, que brinde un servicio de calidad, seguridad e higiene en sus instalaciones, además que el precio por los cursos de natación estén dentro de los márgenes razonables en relación a la competencia, estaría usted dispuesto a inscribirse?

CUADRO N° 10

PREFERENCIA	%	F
Si	94	103
No	6	7
TOTAL	100	110

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 6



Interpretación

Con la información recopilada en esta pregunta, se pudo establecer que de 110 familias encuestadas, el 94% que representa a 103 familias si están dispuestas a inscribirse en la nueva escuela de natación, por el excelente servicio, la seguridad e higiene que se ofrecerá, y porque su precio estaría en relación con la competencia; mientras que el 6% no está dispuesto. Dándonos a conocer de esta manera la demanda efectiva para nuestra escuela.

7. ¿Qué condiciones consideran que debe reunir la nueva Escuela de Natación?

CUADRO N° 11

CONDICIONES	%	F
Instructores Capacitados	25	26
Seguridad	24	25
Medico Nutricionista	18	19
Calidad en el Servicio	18	18
Horarios Adecuados	15	15
TOTAL	100	103

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 7



Interpretación

Las 103 familias encuestadas a través de esta pregunta nos manifestaron que la escuela de natación debe reunir todas las condiciones que se menciona anteriormente porque consideran que son de vital importancia para el buen funcionamiento de la misma.

8. ¿Cada qué tiempo asistirán a requerir de nuestros servicios?

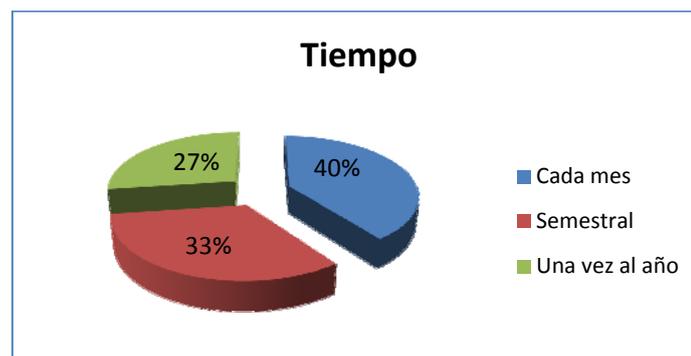
CUADRO N° 12

TIEMPO	%	F
Cada mes	40	41
Semestral	33	34
Una vez al año	27	28
TOTAL	100	103

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 8



Interpretación

De acuerdo con esta pregunta se pudo determinar con qué frecuencia acudirán las familias encuestadas a requerir de nuestros servicios; constatando que el 40% cada mes, el 33% semestral y el 27% una vez al año, lo que nos sirvió para conocer las visitas anuales per/capital a la escuela. Por lo tanto nos podemos dar cuenta que en forma mensual es el porcentaje más alto que los miembros de las familias asistirán.

9. ¿Qué medios de comunicación utilizan en su familia para informarse con mayor frecuencia?

CUADRO N° 13

MEDIOS DE COMUNICACIÓN	%	F
Televisión	36	37
Radio	29	30
Prensa	25	26
Hojas Volantes	10	10
TOTAL	100	103

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 9



Interpretación

Mediante esta pregunta se pudo conocer los medios de comunicación que utilizan las familias con mayor frecuencia para informarse acerca de los servicios que se ofertan en el mercado, dándonos como resultado que el medio de mayor sintonía es la televisión con un 36%, seguido de la prensa con 29%, la radio con el 25% y con el 10% a través de hojas volantes.

10. ¿Si su respuesta fue la televisión, que canal local sintoniza con mayor frecuencia y en que horario?

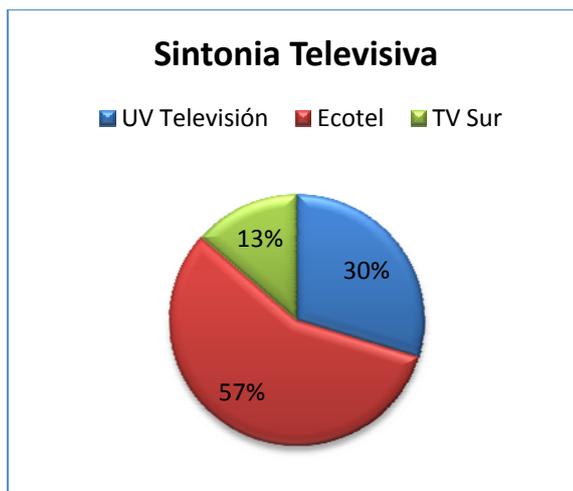
CUADRO N° 14

SINTONIA TELEVISIVA	%	F
UV Televisión	30	11
Ecotel	57	21
TV Sur	13	5
TOTAL	100	37

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 10



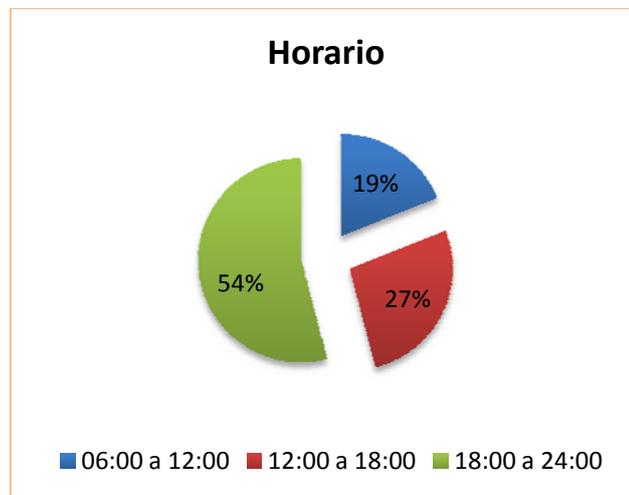
CUADRO N° 15

HORARIO	%	F
06:00 a 12:00	19	7
12:00 a 18:00	27	10
18:00 a 24:00	54	20
TOTAL	100	37

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 11



Interpretación

Al consultar que canal local sintoniza con mayor frecuencia se pudo conocer que el canal de mayor sintonía es Ecotel Tv con el 57%, en un horario de 18h00 – 24h00, indagación que nos servirá para la publicidad televisiva de nuestra escuela.

11. ¿Si su respuesta fue la radio, que emisora local sintoniza con mayor frecuencia y en que horario?

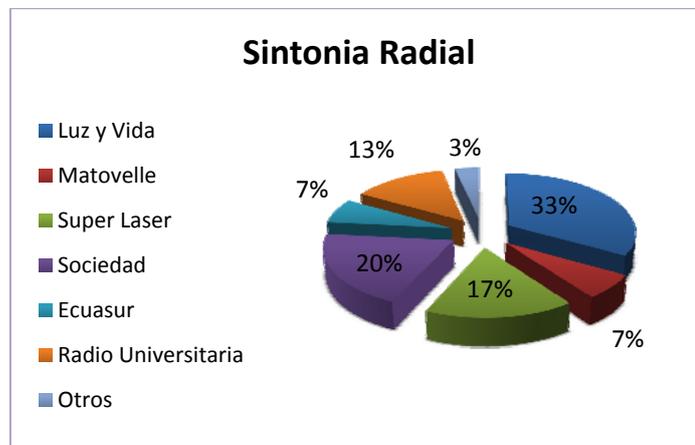
CUADRO N° 16

SINTONIA RADIAL	%	F
Luz y Vida	33	10
Matovelle	7	2
Súper Laser	17	5
Sociedad	20	6
Ecuasur	7	2
Radio Universitaria	13	4
Otros	3	1
TOTAL	100	30

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 12



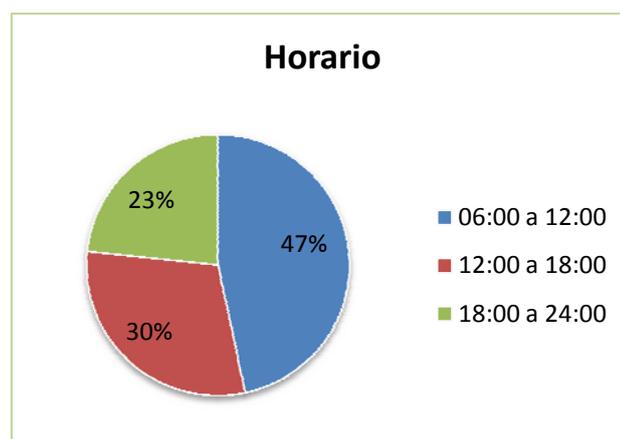
CUADRO N° 17

HORARIOS	%	F
06:00 a 12:00	47	14
12:00 a 18:00	30	9
18:00 a 24:00	23	7
TOTAL	100	30

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 13



Interpretación

Con la información recopilada a través de esta pregunta se pudo establecer que la emisora de mayor audiencia es Luz y Vida con un 33% en un horario de 06h00

– 12h00 de la mañana. La misma que se utilizara en un inicio para la publicidad radial de la escuela de natación.

12. ¿Si su respuesta fue la prensa, que periódicos local más lee?

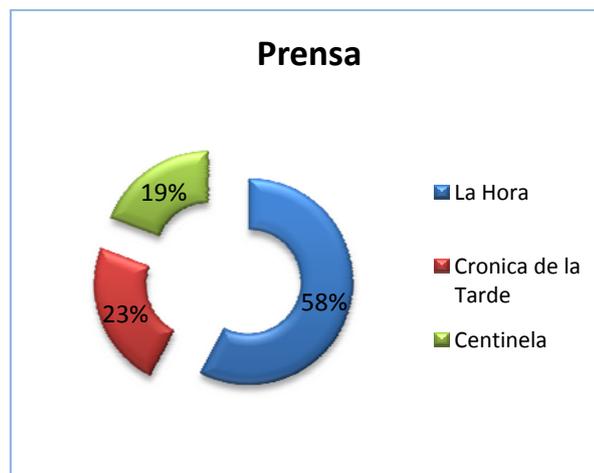
CUADRO N° 18

PERIODICOS	%	F
La Hora	58	15
Crónica de la Tarde	23	6
Centinela	19	5
TOTAL	100	26

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 14



CUADRO N° 19

PREFERENCIA	%	F
Lunes a Viernes	69	18
Sábados y Domingos	31	8
TOTAL	100	26

Fuente: Encuesta aplicada a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 15



Interpretación

A través de esta pregunta se pudo determinar que el periódico de mayor preferencia es diario La Hora con el 58%, el mismo que es leído con mayor frecuencia de Lunes a Viernes. Dándonos como resultado que la publicidad escrita para la escuela será a través de este diario.

OFERTANTES

ENTREVISTA APLICADA A LOS OFERTANTES

1. ¿Cuáles son los servicios deportivos que presta su institución?

Análisis

Con la información obtenida en la entrevista aplicada a las distintas instituciones públicas y privadas se pudo conocer a través de esta pregunta, cuáles son los servicios deportivos que prestan cada una de ellas:

- **Coliseo Ciudad de Loja:** Cursos de Natación, piscina, sauna y turco.
- **Academia de Natación Aquaroecole 1:** Cursos de natación, sauna y turco.
- **Academia de Natación Aquaroecole 2 Piscina Cabo Minacho:** Cursos de Natación, piscina, sauna, turco e hidromasaje.
- **Sammy's club exclusive:** Cursos de natación, piscina, sauna, turco, hidromasaje, gimnasio y bailo terapia.
- **Piscina de Caballería:** Cursos de natación, piscina sauna, turco y gimnasio.
- **Piscina Jipíro:** Piscina, sauna y turco.

2. ¿Cuántas piscinas tiene su institución?

- ☉ **Coliseo Ciudad de Loja:** 1 piscina.
- ☉ **Academia de Natación Aquaroecole 1:** 1 piscina.
- ☉ **Academia de Natación Aquaroecole 2 Piscina Cabo Minacho:** 1 piscina.
- ☉ **Sammy's club exclusive:** 1 piscina.
- ☉ **Piscina de Caballería:** 1 piscina.
- ☉ **Piscina Jipíro:** 1 piscina.

3. ¿Cuáles son los horarios establecidos en su institución por los servicios que prestan?

Análisis

Los horarios que tienen establecidos las instituciones por los servicios son los siguientes:

Coliseo Ciudad de Loja

Vacaciones

Cursos de natación de martes a viernes de 09:00 a 12:00 y de 14:00 a 20:00, durante un mes.

Permanentes

Piscina, sauna y turco de martes a domingo de 09:00 a 12:00 y de 14:00 a 20:00.

Academia de Natación Aquaroecole 1

Vacaciones

Cursos de natación de lunes a viernes

Mañana

Corrección de estilos 08:00 am.

Aprendizaje 09:00 am.

Estimulación 10:00

Tarde

Estimulación 14:00 a 15:00

Aprendizaje 16:00

Corrección de estilos 17:00

Academia de Natación Aquaroecole 2 Piscina Cabo Minacho

Vacaciones

Cursos de natación de martes a viernes de 09:00 a 11:00 y de 14:00 a 18:00, durante un mes, 3 días a la semana.

Permanentes

Piscina, sauna, turco e hidromasaje de martes a domingo de 09:00 a 19:00.

Sammy's club exclusive**Vacaciones**

Cursos de natación de martes a viernes de 09:00 a 12:00 y de 16:00 a 20:00, durante dos meses, 3 días a la semana.

Permanentes

Piscina, sauna, turco, gimnasio, bailo terapia e hidromasaje de martes a domingo de 09:00 a 20:00.

Piscina de Caballería**Vacaciones**

Cursos de natación de martes a viernes de 09:00 a 11:00 y de 14:00 a 16:00, durante un mes, 3 días a la semana.

Permanentes

Piscina, sauna, turco y gimnasio de martes a domingo de 09:00 a 18:00.

Piscina Jipíro**Vacaciones**

Cursos de natación de martes a viernes de 09:00 a 11:00 y de 14:00 a 18:00, durante un mes, 3 días a la semana.

Permanentes

Piscina, sauna y turco de martes a domingo 09:00 a 18:00.

4. ¿Qué valor tiene la inscripción por los cursos de natación y los demás servicios que presta su institución?

Coliseo Ciudad de Loja

Cursos de natación \$ 20.00

Piscina, sauna y turco \$ 2.00

Academia de Natación Aquaro Ecole 1

Cursos de natación \$ 25.00 para Aprendizaje y \$ 35.00 para Estimulación y Corrección de estilos.

Academia de Natación Aquaroecole 2 Piscina Cabo Minacho

Cursos de natación \$ 35.00

Piscina, sauna, turco e hidromasaje \$ 1.50

Sammy's club exclusive

Cursos de natación \$ 35

Piscina, sauna, turco, gimnasio, bailo terapia e hidromasaje \$ 1.50

Piscina de Caballería

Cursos de natación \$ 30.00

Piscina, sauna, turco y gimnasio \$ 19.00 por grupo de 10 personas y \$ 1,50 por persona.

Piscina Jipíro

Cursos de natación \$ 20.00

Piscina \$ 1.00 jóvenes y adultos \$ 0,50 niños.

Sauna y turco \$ 2.00

5. ¿En promedio cuantas personas visitan su institución por los cursos de natación anualmente?

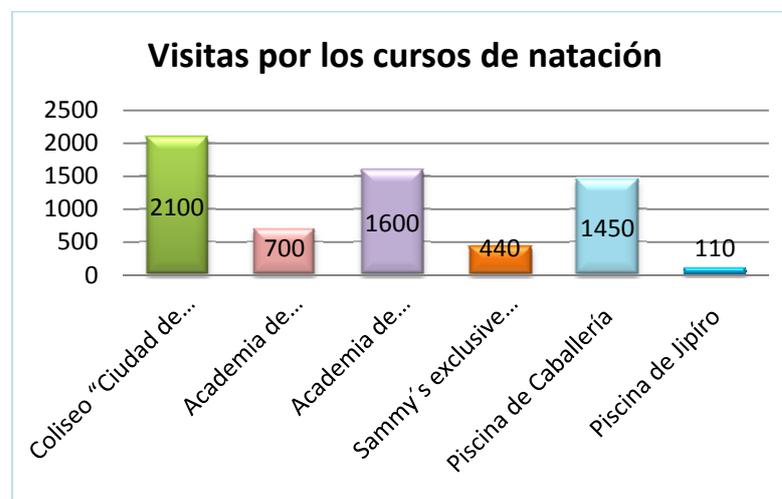
CUADRO N° 20

INSTITUCIONES	# PERSONAS ANUAL
Coliseo "Ciudad de Loja"	2100
Academia de natación Aquaroecole 1	700
Academia de natación Aquaroecole 2 (Piscina del Cabo Minacho)	1600
Sammy's exclusive club	440
Piscina de Caballería	1450
Piscina de Jipíro	110
TOTAL	6400

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 16



Análisis

Los entrevistados nos supieron manifestar que las visitas anuales por los cursos de natación en el Coliseo "Ciudad de Loja" es de 2100 personas, en la Academia de natación Aquaroecole 1 es de 700, en la Academia Aquaroecole 2 (piscina del Cabo Minacho) de 1600, en Sammy's exclusive club 440, en la piscina de

Caballería es de 1450 y en la piscina de Jipíro de 110 personas, lo que nos ayudo para realizar la proyección de la oferta.

6. ¿Indique en qué porcentaje se han incrementado los alumnos desde el año anterior por los cursos de natación?

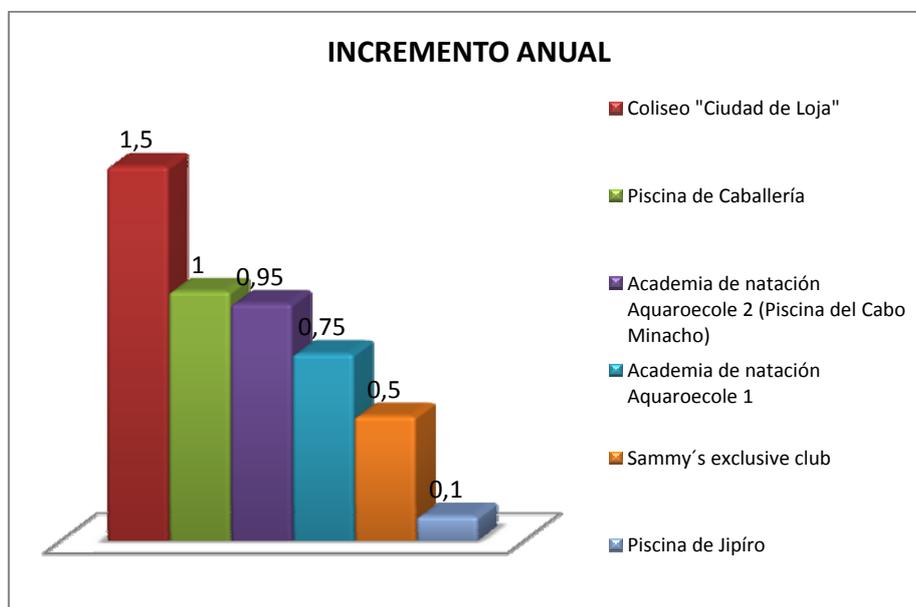
CUADRO N° 21

INSTITUCIONES	INCREMENTO ANUAL %
Coliseo "Ciudad de Loja"	1.5
Piscina de Caballería	1
Academia de natación Aquaroecole 2 (piscina del Cabo Minacho)	0.95
Academia de natación Aquaroecole 1	0.75
Sammy's exclusive club	0.50
Piscina de Jipíro	0.10

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 17



Análisis

Los entrevistados de las instituciones nos supieron indicar que han tenido un incremento de alumnos anualmente de la siguiente manera:

Coliseo Ciudad de Loja con el 1,5%, la piscina de Caballería el 1%, la Academia Aquaroecole 2 (piscina del Cabo Minacho) el 0,95%, la Academia Aquaroecole 1 el 0,75, Sammy's exclusive club el 0,50% y la piscina de jipiro el 0,10%, lo que nos sirvió para realizar la proyección de la oferta.



DISCUSIÓN

Discusión

g.1. ESTUDIO DE MERCADO

El **estudio de mercado** es la primera parte del desarrollo del proyecto, el mismo que es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los posibles usuarios, competidores y el mercado. Su uso incluye ayudar a crear un **plan de negocios**, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

Este análisis implica un compendio ordenado de la información básicamente sobre la oferta y la demanda de la natación en nuestra Ciudad, a través de la aplicación de encuestas y la entrevista directa, las cuales; nos permitirán determinar no solamente a que mercados potenciales se dirigirá la promoción y publicidad, sino también señalar las estrategias y políticas de mercado más adecuadas para el proyecto.

g.1.1. OBJETIVOS

- Identificar las características y beneficios que da la práctica de la natación, así como las necesidades de los usuarios, lo cual nos permita ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de los mismos.
- Establecer los diferentes tipos de demanda mediante las segmentaciones realizadas en base a la investigación de mercado.
- Determinar la oferta total que existe en el mercado de la ciudad de Loja.
- Conocer la asistencia anual por familia de usuarios que practican la natación.

- Establecer las estrategias y políticas de mercado más adecuadas mediante la utilización de las 4P en base a los resultados de la investigación de mercado.

g.1.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ESCUELA DE NATACIÓN.

La Escuela de Natación presentará las siguientes características:

- ✓ Logotipo atractivo a la vista del usuario.
- ✓ Amplias instalaciones.
- ✓ Amplios vestuarios masculinos, femeninos e infantiles independientes.
- ✓ Acceso directo a la zona de piscina.
- ✓ Baños para niños(as), hombres y mujeres.
- ✓ Piscina con una profundidad máxima de 1,25m y mínima de 0,80 cm, para alumnos que parten de cero.
- ✓ Piscina con una profundidad máxima de 2,70m y mínima de 0,90 cm, para alumnos con conocimientos medios y avanzados de natación.
- ✓ Horarios adecuados de lunes a viernes de 09:00 a 12:00 y de 14:00 a 19:00pm, dependiendo del nivel.
- ✓ Medico nutricionista, instructores y colaborador capacitados.
- ✓ Clases particulares de nivelación los días sábados.
- ✓ Mantenimiento continuo de las piscinas (domingos); e instalaciones de la escuela todos los días.

g.1.3. CARACTERÍSTICAS DEL USUARIO

El proyecto captará el mercado de la población de la Ciudad de Loja, de acuerdo a la acogida que tenga la Escuela.

- ✓ No hay límite de edad, ni requiere condición física especial.

- ✓ Para niños, jóvenes y adultos que deseen aprender de este deporte.
- ✓ Como terapia en casos de rehabilitación o problemas funcionales.
- ✓ Para personas que necesitan mejorar su salud, debido a que la práctica de esta disciplina permite desarrollar las diferentes destrezas y habilidades.
- ✓ Para personas que desean mantener una figura estilizada.
- ✓ Para personas que deseen desestresarse en un ambiente relajado como es el acuático.

Es importante mencionar que el servicio que se ofrecerá está enfocado en satisfacer las necesidades del mercado local en general.

g.1.4. ASISTENCIA PER CAPITA

Las asistencias per-cápita es el número de veces que una persona adquiere el servicio o asistirá a practicar la natación. Para determinar el promedio de asistencias anuales a la práctica de natación se requiere conocer con qué frecuencia acudirán las familias de la Ciudad de Loja a practicar esta disciplina, lo cual nos permitió primeramente calcular la asistencia mensual, semestral y anual. Para ello a continuación presentamos el siguiente cuadro explicativo.

CUADRO N° 22

CÁLCULO PROMEDIO DE LA ASISTENCIA ANUAL DE LA PRÁCTICA DE NATACIÓN

ESPECIFICACIÓN	F	Tiempo	CANTIDAD ANUAL
Cada mes	41	12	492
Semestral	34	2	68
Una vez al año	28	1	28
TOTAL	103		588
TOTAL	588*4(número de miembros por familia)		2.352

Fuente: Cuadro N° 12 de la encuesta a las familias.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N°23

FRECUENCIA DE VISITAS	TOTAL DE VISITANTES (encuestados) (familias(103)*4)	VISITAS ANUALES POR PERSONA	VISITAS ANUALES POR CURSO DE NATACIÓN
2352	412	6	2

Fuente: Cuadro N° 22

Elaboración: Las Autoras.

Para calcular la frecuencia promedio de asistencia al año se tomo en cuenta el total de las asistencias por familia que es 588 y se multiplicó por cuatro para de esta forma obtener datos individuales por persona dando como resultado 2.352 y se lo dividió para el total de asistentes que en este caso es de 412, dando como resultado 6 visitas por persona, pero como se necesita conocer cuantas veces asistirán por los cursos de natación se divide para 3 que en este caso son los tres niveles, obteniendo 2 visitas anuales .

g.1.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del servicio, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.

Para establecer la demanda se realizó encuestas a las familias de la Ciudad de Loja de acuerdo a la información estadística, siendo la muestra de 380 encuestas, las mismas que se las aplicó para obtener información y realizar el respectivo análisis para obtener la demanda potencial, demanda real y la demanda efectiva.

g.1.5.1. DEMANDA POTENCIAL

En nuestro proyecto la demanda potencial se la estimó a través de la encuesta realizada a las familias de la Ciudad de Loja, en donde se les consultó si practican algún tipo de deporte en sus hogares, dándonos como resultado la primera

segmentación del estudio de mercado. **(Ver cuadro N°6 de la tabulación e interpretación de datos de la encuesta aplicada a las familias.)**

CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL

Demanda Potencial=Total Encuestas familias – N° de personas que no practican algún deporte.

Demanda Potencial= 380 - 85

Demanda Potencial= 295

Demanda Potencial= 78%

g.1.5.2. DEMANDA REAL

Para estimar la demanda real se consideró la muestra de la población que corresponde a las familias de la Ciudad de Loja, a quienes mediante información recolectada a través de la encuesta se les indago cuál de las disciplinas deportivas que se indican practican con mayor frecuencia, determinando de esta manera la segunda segmentación del estudio de mercado, en la cual nos centraremos en 110 familias que representan al 37% de nuestra demanda real. **(Ver cuadro N°7 de la tabulación e interpretación de datos de la encuesta aplicada a las familias.)**

CÁLCULO DE LA DEMANDA REAL

Demanda Real=Demanda Potencial – N° de encuestados que no practican la natación.

Demanda Real= 295 - 185

Demanda Real= 110

Demanda Real= 37%

g.1.5.3. DEMANDA EFECTIVA

Considerando que la demanda real es de **42.028** personas, es factible calcular la demanda efectiva que es la que realmente se encarga de atender al proyecto; en nuestro trabajo la demanda efectiva la constituyen las familias que si estarían dispuestas a inscribirse en la nueva Escuela de Natación, de aquí en adelante nos centraremos en 103 familias que corresponde al 94% de la demanda efectiva. **(Ver cuadro N°10 de la tabulación e interpretación de datos de la encuesta aplicada a las familias).**

CÁLCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA

Demanda Efectiva=Demanda Real – N° de familias que no se inscribirán a la escuela.

Demanda Efectiva= 110 - 7

Demanda Efectiva= 103

Demanda Efectiva= 94%

Para determinar el total de visitas a la Escuela de Natación en el año, multiplicamos la demanda efectiva (39.506) por el número de visitas promedio por persona que es de 2, dando como resultado el total de visitas.

CUADRO N° 24

CUADRO EXPLICATIVO DE LA SEGMENTACION DE MERCADO Y PROYECCION DE LA DEMANDA EFECTIVA PARA LOS AÑOS DE VIDA UTIL DEL PROYECTO

AÑOS DE VIDA UTIL	N° FAMILIAS CIUDAD DE LOJA	POBLACION (POR PERSONA (familias*4))	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA	ASISTENCIA PERCAPITA ANUAL (por persona)	DEMANDA EFECTIVA (Visitas Anuales)
			PRACTICAN DEPORTE	PRACTICAN DEPORTE (Natación)	SI SE INCRIBIRAN		
			78%	37%	94%		
1	36.407	145.627	113.589	42.028	39.506	2	75.177
2	37.164	148.656	115.952	42.902	40.328	2	76.741
3	37.937	151.748	118.364	43.795	41.167	2	78.337
4	38.726	154.905	120.826	44.705	42.023	2	79.966
5	39.532	158.127	123.339	45.635	42.897	2	81.630
6	40.354	161.416	125.904	46.585	43.789	2	83.328
7	41.193	164.773	128.523	47.554	44.700	2	85.061
8	42.050	168.200	131.196	48.543	45.630	2	86.830
9	42.925	171.699	133.925	49.552	46.579	2	88.636
10	43.818	175.270	136.711	50.583	47.548	2	90.480

Fuente: Estudio de Mercado Cuadros N°6, 7, 10 y 23.

Elaborado: Las Autoras.

Para facilitar el cálculo en la columna de POBLACIÓN se precede: al total de la población por familias (36.407) multiplicada por 4(=145.627) para obtener el número por personas.

g.1.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Se considera a la cantidad de bienes o servicios que los oferentes están dispuestos a ofrecer a los usuarios o consumidores en el mercado a un precio determinado, durante un periodo determinado.

En lo que se refiere a la oferta de este tipo de servicios, se recopiló información mediante la entrevista a las instituciones tanto públicas como privadas que se dedican a enseñar la natación en la Ciudad de Loja, las mismas que fueron reforzadas con la observación directa, esto se lo realizó con el propósito de tener

referencias sobre los servicios que prestan, los precios, el horario, el tiempo de duración y las visitas anuales por los cursos de natación.

A continuación se detallan las siguientes instituciones o academias de natación:

Coliseo “Ciudad de Loja”

Dirección: Manuel Agustín Aguirre y Brasil

Servicios	Horario	US \$	Duración	Usuarios al Año
Cursos de Natación	Vacaciones Mañana 09:00 a 12:00 Tarde 14:00 a 20:00	\$ 20.00	Cursos Vacacionales Un mes Martes a Viernes	2.100 solo usuarios por los cursos de natación
Piscina, sauna y turco	Permanentes 09:00 a 12:00 14:00 a 20:00	\$ 2.00	Permanentes Martes a Domingo	

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaborado: Las Autoras.

Academia de Natación Aquaroecole 1

Dirección: Sabiango # 13-50 y Lourdes a pocos pasos del estadio “Reina del Cisne”.

Servicios	Horario	US \$	Duración	Usuarios al Año
Corrección de estilos Aprendizaje Estimulación	Mañana 08:00 09:00 10:00	\$ 35.00 para Aprendizaje \$ 25.00 para Estimulación y Corrección.	Cursos Vacacionales Lunes a Viernes 3 días a la semana	700 niños 2 a 10 años
Estimulación Aprendizaje Corrección de estilos	Tarde 14:00 a 15:00 16:00 17:00			

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaborado: Las Autoras.

Academia de Natación Aquaroecole 2

Dirección: Piscina del Cabo Minacho.

Servicios	Horario	US \$	Duración	Usuarios al Año
Cursos de Natación	Vacaciones Mañana 09:00 a 11:00 Tarde 14:00 a 18:00	\$ 35.00	Cursos Vacacionales Un mes Martes a Viernes 3 días a la semana.	1.600 solo usuarios por los cursos de natación
Piscina, sauna, turco hidromasaje	Permanentes 08:00 a 19:00 (Martes a Domingo) 15:00 a 19:00 (Viernes) 10:00 a 19:00 (Sábados a Domingo)	\$ 1.50	Permanentes Martes a Domingo	

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaborado: Las Autoras.

Sammy's exclusive club

Servicios	Horario	US \$	Duración	Usuarios al Año
Cursos de Natación	Vacaciones Mañana 09:00 a 12:00 Tarde 16:00 a 20:00	\$ 35.00	Cursos Vacacionales Dos mese 3 días a la semana	440 solo usuarios por los cursos de natación
Gimnasio, Bailo terapia, Piscina, sauna, turco e hidromasaje	Permanentes 09:00 a 12:00 14:00 a 18:00	\$ 1.50	Permanentes Martes a Domingo	

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaborado: Las Autoras

Piscina de Caballería.

Servicios	Horario	US \$	Duración	Usuarios al Año
Cursos de Natación	Vacaciones Mañana 09:00 a 11:00 Tarde 14:00 a 16:00	\$ 20.00	Cursos Vacacionales Un mes Martes a Viernes	1.450 solo usuarios por los cursos de natación
Piscina, sauna, turco y gimnasio	Permanentes 09:00 a 18:00	\$ 19.00 (x grupo de 10 personas).	Permanentes Martes a Domingo	

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaborado: Las Autoras.

Piscina de Jipíro

Servicios	Horario	US \$	Duración	Usuarios al Año
Cursos de Natación	Vacaciones Mañana 09:00 a 11:00 Tarde 14:00 a 17:00	\$ 20.00	Cursos Vacacionales Un mes Martes a Viernes	110 solo usuarios por los cursos de natación
Piscina	Permanentes 09:00 a 11:00	\$ 1.00(ad.-jóvenes)	Permanentes Martes a Domingo	
Sauna-turco	14:00 a 18:00	\$ 0.50(niños)		
		\$ 2.00		

Fuente: Entrevista aplicada a los ofertantes.

Elaborado: Las Autoras.

g.1.6.1. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para realizar la proyección de la oferta de la Natación consideramos las seis instituciones, a las cuales mediante la entrevista se les consultó en que porcentaje han incrementado los alumnos desde el año anterior por los cursos de natación, ellos supieron manifestar que no disponen de un registro estadístico exacto del porcentaje, pero que si nos pueden dar un valor estimado en base al año anterior (2009), por ello la tasa de crecimiento anual está representada así; Coliseo “Ciudad de Loja” con el 1,50%, Academia de natación Aquaroecole 1 con el 0,75%, Academia de natación Aquaroecole 2 (piscina del Cabo Minacho) con 1,00%, la Piscina de Caballería con 0,95%, Sammy’s exclusive club el 0,50% y el 0,10% la piscina de Jipíro, porcentajes que permitirán calcular la oferta total que tendrá el servicio en el mercado, la misma que se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 31
PROYECCION DE LA OFERTA

AÑOS	Coliseo “Ciudad de Loja”	Academia de Natación Aquaroecole 2 (Piscina Cabo Minacho)	PISCINA DE CABALLERIA	Academia de Natación Aquaroecole 1	Sammy’s Exclusive Club	Piscina Jipíro	OFERTA TOTAL
	1,50%	1,00%	0,95%	0,75%	0,50%	0,10%	
2009	2.100	1.600	1.450	700	440	110	6.400
2010	2.132	1.616	1.464	705	442	110	6.469
2011	2.163	1.632	1.478	711	444	110	6.538
2012	2.196	1.648	1.492	716	447	110	6.609
2013	2.229	1.665	1.506	721	449	110	6.680
2014	2.262	1.682	1.520	727	451	111	6.752
2015	2.296	1.698	1.535	732	453	111	6.825
2016	2.331	1.715	1.549	738	456	111	6.899
2017	2.366	1.733	1.564	743	458	111	6.974
2018	2.401	1.750	1.579	749	460	111	7.050
2019	2.437	1.767	1.594	754	463	111	7.126
2020	2.474	1.785	1.609	760	465	111	7.204

Fuente: Cuadro N° 20 y 21 de la encuesta dirigida a los ofertantes.

Elaboración: Las Autoras.

Nota: los valores que se presentan en la tabla con respecto al año 2009 corresponden al número de personas que asisten al año, a cada una de las instituciones, valores que utilizamos para realizar la proyección.

g.1.6.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

g.1.6.2.1. DEMANDA INSATISFECHA

Se llama Demanda Insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la Oferta.

Luego de haber obtenido la oferta total procedemos a determinar la demanda insatisfecha, a través de un balance entre la demanda efectiva y la oferta.

CUADRO N° 32

DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS DE VIDA UTIL	DEMANDA EFECTIVA (Visitas Anuales)	OFERTA TOTAL	DEMANDA INSATISFECHA (ASISTENCIAS)
1	75.177	6.538	68.639
2	76.741	6.609	70.132
3	78.337	6.680	71.657
4	79.966	6.752	73.214
5	81.630	6.825	74.804
6	83.328	6.899	76.428
7	85.061	6.974	78.087
8	86.830	7.050	79.780
9	88.636	7.126	81.510
10	90.480	7.204	83.276

Fuente: Cuadros N° 24 y 31.

Elaboración: Las Autoras.

De acuerdo a los resultados obtenidos, deducimos que si existe una Demanda Insatisfecha con relación a las instituciones y academias de natación, debido a que los servicios que brindan no satisfacen las exigencias de los usuarios. Por esta razón concluimos que nuestro plan de negocios si es factible.

g.1.7. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

A continuación elaboramos las estrategias y las políticas de mercado de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta y la entrevista planteadas en el presente proyecto.

g.1.7.1. SERVICIO

Estrategias

- El principal servicio lo constituyen los cursos de natación en forma permanente para los niveles básico, intermedio y avanzado, el mismo que estará orientado a niños, jóvenes y adultos. Adicional la escuela brindara calidad en el servicio, seguridad, instructores capacitados, medico nutricionista, horarios adecuados e higiene en sus instalaciones, condiciones que han sido identificadas en el estudio de mercado, lo que permitirá satisfacer las exigencias de los usuarios que actualmente acuden a instituciones de natación. **(Ver cuadro N°11, pregunta 7 y pregunta 4 de la encuesta aplicada a las familias).**
- A diferencia de la competencia la escuela contará con dos piscinas, las mismas que estarán acordes a cada nivel, logrando así la calidad en el servicio. **(Ver pregunta 2 de la entrevista realizada a los ofertantes).**
- Cada instructor laborará en jordanas de 8 horas diarias, de lunes a viernes por la mañana de 09:00 a 12:00 y en la tarde de 14:00 a 20:00 según el

nivel. Adicional se contará con 4 colaboradores los mismos que trabajaran por horas.

- Se darán clases particulares de nivelación los días sábados en horario de 09:00 a 13:00.
- Realizar cada año un plan de mejoramiento continuo del servicio, en donde consten: revisiones periódicas para el mantenimiento adecuado de las piscinas y las instalaciones de la escuela, capacitaciones a los instructores y el control médico a los alumnos, logrando brindar un servicio de calidad.

LOGOTIPO

El logotipo es una estrategia de marketing que se utilizará para lograr posicionar a la escuela de natación en la Ciudad de Loja en el mercado. Como se puede observar, el logotipo lleva de fondo el color azul celeste que representa el agua, elemento indispensable para el aprendizaje de la natación y el desarrollo de las habilidades de los usuarios de nuestra escuela; en el centro lleva una mascota muy querida y reconocida por los niños, jóvenes y adultos, como es SID de la era de hielo el cual representa la constancia y perseverancia de enseñar a nadar a sus amigos aunque para alguno de ellos parezca imposible.

El Isotipo esta identificado por el nombre: “SID REN@’S ” Escuela de Natación, que se encuentra en color amarillo y fucsia.

El slogan será “Nadar es divertido, si lo haces conmigo” lo cual hace referencia al ambiente que tendra el servicio a prestar e invita a los usuarios a divertirse.

Grafico N° 18: Logotipo de la Escuela de Natación



g.1.7.2. PRECIO DEL SERVICIO

Estrategias

- Se fijara un precio inicial, dentro de los márgenes razonables de acuerdo a la calidad del servicio y a la competencia, para lograr conseguir una amplia cobertura de usuarios y posicionar la Escuela de Natación en el mercado; El valor de la inscripción será considerando la información de la entrevista a los ofertantes. **(Ver pregunta 4 de la entrevista realizada a los ofertantes).**
- Se establecerá un porcentaje de descuento en temporadas con mayor concurrencia.

g.1.7.3. PLAZA

Estrategias

- Para dar a conocer al usuario o cliente de la existencia de la Escuela de natación se utilizara el canal de comercialización más directo. Que en este caso será personal de la escuela que se encargará de ofrecer los cursos de natación a los usuarios, considerando la observación directa y un exhaustivo análisis de la competencia.

Grafico N° 19: Canal de Comercialización.

Relación entre Escuela - Usuario o Cliente



Fuente: Observación directa; Ciudad de Loja.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.7.4. PROMOCIÓN

Estrategias

- La promoción de los cursos de natación se lo hará a través de los medios de comunicación: televisión, radio y prensa, para incentivar a los usuarios la práctica de este deporte, en ella se mencionarán las principales características y beneficios de la natación. Adicional en nuestro proyecto se ha considerado promocionar los cursos de natación mediante el sorteo de

cursos gratuitos en los medios de comunicación. **(Ver cuadro N°13, pregunta 9 de la encuesta aplicada a las familias).**

g.1.7.5. PUBLICIDAD

Estrategias

La Escuela de Natación maneja su publicidad a través de los medios de comunicación como: televisión, medios escritos y la radio.

- Se establecerá un presupuesto para la continua publicidad de la Escuela de Natación, a través de los medios más adecuados al caso.

CUADRO N°33
PRESUPUESTO DE COSTO PUBLICITARIO

Publicidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Ecotel Tv	14	\$ 10,00	\$ 140,00
Luz y Vida	120	\$ 1,68	\$ 201,60
Diario la Hora	10	\$ 10,34	\$ 103,40
TOTAL			\$ 445,00

Fuente: Empresas televisiva, radial y prensa.

Elaboración: Las Autoras.

- Para la publicidad televisiva se contratará “Ecotel tv” por ser el medio con mayor acogida por la ciudadanía Loja durante 3 meses, en un horario de 18h00 a 24h00 por el espacio de 35 segundos, con el objetivo de dar a conocer los beneficios que da la práctica de la natación y los servicios que ofrece la escuela. **(Ver cuadros N°14 y 15, pregunta 10 de la encuesta aplicada a las familias).**

- Se pactará la publicidad radial a partir de la inauguración de la Escuela en la emisora Luz y Vida, durante 3 meses en la programación de 06h00 a 12h00, desglosados de la siguiente manera: 120 cuñas mensuales de lunes a viernes, con el fin de llevar al mercado objeto de estudio la imagen de la Escuela y los cursos de natación. **(Ver cuadros n° 16 y 17, pregunta 11 de la encuesta aplicada a las familias).**

Grafico N° 20: Cuña Radial



- La publicidad escrita se la hará en el diario “La Hora” durante 2 meses, por tener una buena aceptación en nuestra ciudad, en ella se mencionarán los beneficios de la natación, el horario y los cursos que la escuela ofrece. **(Ver cuadros N°18 y 19, pregunta 12 de la encuesta aplicada a las familias).**

Grafico N° 21: Publicación en el Diario La Hora.



SID REN@'S
ESCUELA DE NATACIÓN

Sabes cuáles son los Beneficios de la Natación.....

Practicar la Natación es beneficioso para:

- ☉ El sistema Cardiovascular.
- ☉ El sistema Respiratorio.
- ☉ El sistema Muscular (evita la celulitis y mantiene la masa muscular).
- ☉ Contra el Dolor y las Lesiones (sirve como terapia en casos de rehabilitación).
- ☉ Contra el envejecimiento.
- ☉ No hay límite de edad, ni se requiere de condición física alguna.

Por ello ven y divierte en los cursos de natación que nuestra escuela ofrece para niños, jóvenes y adultos (Nivel básico, intermedio y avanzado) Horarios a su elección. Contamos con profesionales altamente capacitados.

TE ESPERAMOS!!!

Dir. Av. Salvador Bustamante Celi (a lado de ILELSA)
Cel. 083422631 o 2541263

g.2. ESTUDIO TÉCNICO

Luego del estudio de mercado, la siguiente parte del plan de negocios es el estudio técnico, cuya importancia consiste en determinar los requerimientos y necesidades que se incluyen al momento de consolidar una decisión: dentro de los aspectos que involucran a este estudio tenemos: la localización de la empresa, el tamaño y diseño de la misma, la ingeniería del proyecto, requerimientos de mano de obra, bienes muebles e inmuebles además de el personal necesario para llevar a cabo nuestro proyecto.

g.2.1. LOCALIZACION

La finalidad de contemplar este punto en el proyecto es llegar a determinar el lugar exacto donde se va a instalar la Escuela de Natación.

En este estudio evaluaremos aspectos localizacionales, teniendo en cuenta los diversos criterios y objetivos que busca la empresa, considerando que una buena selección del lugar óptimo de localización incide directamente en los costos y por ende, en el éxito del proyecto.

g.2.1.1. ASPECTOS LOCALIZACIONALES

Para instalar la escuela de natación, hemos considerado los siguientes aspectos:

a) Vías de Acceso

Se refiere a la existencia de carreteras, servicios adecuados, comunicaciones para fines industriales y comerciales, es decir la facilidad que tendrán los usuarios para trasladarse a la escuela de natación, por lo tanto importante planificar la facilidad de acceso de vehículos y de esta manera minimizar los costos.

b) Mano de Obra

En este aspecto es importante manifestar que la escuela necesitará mano de obra tanto calificada como no calificada para las distintas actividades; además es necesario garantizar confianza y credibilidad al usuario sobre la legalidad del mismo.

c) Servicios Básicos

- **Energía Eléctrica**

Es uno de los factores que inciden en el buen funcionamiento de nuestra escuela ya que proveerá de la energía necesaria para el normal funcionamiento de los equipos electrónicos, luminarias y maquinaria.

- ***Agua Potable***

Es uno de los elementos básicos para la puesta en marcha de nuestra escuela, ya que es indispensable para el funcionamiento de las piscinas, así como también para realizar la limpieza de pisos, equipos; baterías sanitarias y para el cuidado de la higiene personal; es así que tendrá una gran influencia dentro de los factores localizacionales, su disponibilidad para su utilización.

- ***Servicio Telefónico***

Este medio de comunicación es importante para mantenernos comunicados con nuestros clientes o usuarios y proveedores, de igual manera nos facilitará la adquisición oportuna de materiales y suministros que requiera la empresa.

- ***Alcantarillado***

Es indispensable dentro de la localización de nuestra escuela, este factor permitirá la eliminación de desechos y aguas servidas, evitando la contaminación del medio ambiente.

- ***Internet***

Es una herramienta indispensable en este medio ya que nos servirá para promocionar y publicar los servicios que brindara la escuela, además de mantenernos comunicados con nuestros proveedores - usuarios y hacer declaraciones al SRI. Entre otras.

La localización del nuestro plan se define en dos ámbitos: el de la macro localización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y la micro localización, que determina el lugar específico donde se instalara la escuela.

g.2.1.1.1. MACROLOCALIZACION

Para establecer la localización óptima del proyecto, se consideró cada uno de los factores que señalamos anteriormente, llegando a determinar que el lugar para ubicar la escuela de natación será en la Región Sur del Ecuador, en la Ciudad de Loja, además se ha considerado otro factor importante en lo referente al fomento de empleo y desarrollo micro empresarial que mejorará las condiciones de vida de los habitantes.

Grafico N° 22
PLANO DE LA CIUDAD DE LOJA



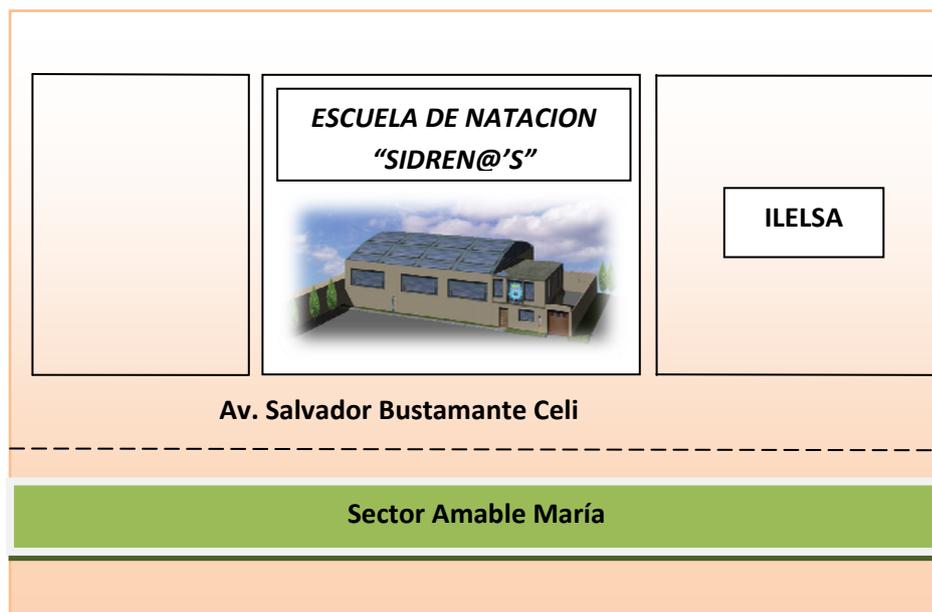
Fuente: Diario "La Hora"

g.2.1.1.2. MICROLOCALIZACION

Para determinar la ubicación exacta en la que se encontrará la Escuela de Natación se ha realizado un análisis minucioso basándonos en el estudio de mercado, llegando a establecer que el lugar óptimo para su ubicación será en el sector Amable María junto a ILELSA de la Ciudad de Loja, considerando que existen vías de acceso de primer orden, servicios básicos como: agua potable, alcantarillado, energía eléctrica etc., que facilitan la instalación de la escuela de natación.

- **Provincia:** Loja.
- **Ciudad:** Loja.
- **Sector:** Amable María.
- **Dirección:** Av. Salvador Bustamante Celi junto a ILELSA.

Grafico Nº 23
UBICACIÓN DE LA ESCUELA “SIDREN@’S”



Elaboración: Las Autoras

g.2.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Basados en los resultados del estudio de mercado, especialmente en lo que tiene que ver con el análisis de la oferta y la demanda, se llega a establecer el tamaño de la escuela, teniendo en consideración que en un futuro la escuela necesitará ampliar su capacidad de atención, en caso que así lo requiera el mercado, es decir, el tamaño de la escuela en un inicio estará planificado para cubrir la demanda insatisfecha pero con proyecciones para años posteriores, esto debido a la relatividad de la demanda ya que podría aumentar o disminuir según las preferencias de los clientes o usuarios.

En cuanto al servicio que prestará la escuela, se ha previsto laborar en jornadas normales de 8 horas diarias, de lunes a sábado en horarios de 09:00 a 12:00 y de 14:00 a 19:00, por 12 meses al año (trabajando 52 semanas al año y restando 7 días festivos a nivel nacional), marginando dos horas diarias para el almuerzo. Los sábados se darán clases particulares de nivelación y los domingos se hará el mantenimiento a las piscinas y a las instalaciones de la escuela.

g.2.2.1. CAPACIDAD ADMINISTRATIVA

La Escuela de Natación "SID REN@'S" estará administrada por un Gerente, con suficiente experiencia cuya dirección y gestión estará encaminada a la captación de usuarios y a la prestación de servicios con calidad y oportunidad.

g.2.2.2. CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad de atención se determina de acuerdo a las siguientes variables:

Numero de piscinas: 2 piscinas.

Instructores: 1

Colaboradores: 4

Piscina 1

Jornadas: 1 hora diaria.

Capacidad: 106 alumnos.

Colaboradores: 1

Piscina 2

Jornadas: 1 a 2 horas diarias dependiendo del nivel de aprendizaje.

Capacidad: 486 alumnos.

Colaboradores: 3

CUADRO N° 34
CAPACIDAD DE ATENCIÓN POR LOS CURSOS DE NATACIÓN

JORNADA	HORARIO	N° DE USUARIOS POR PISCINA	
		Piscina Uno	Piscina Dos
Mañana	09:00 a 12:00	40	192
Tarde	14:00 a 19:00	66	294
Total		106	486
TOTAL		592	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Las Autoras.



La piscina uno atenderá 8 grupos de enseñanza que asistirán de lunes a viernes en dos horarios distintos (mañana y tarde). De acuerdo al nivel de rendimiento de los alumnos, se conformaran grupos de nivel básico, intermedio y avanzado, se trabajara por grupo una hora. Participaran de la actividad alumnos de distintos grupos de edades (niños, jóvenes y adultos)

PISCINA UNO					
Mañana			Tarde		
Hora	Nivel	N° Alumnos	Hora	Nivel	N° Alumnos
09:00 a 10:00	N. Básico	12	14:00 a 15:00	N. Básico	12
10:00 a 11:00	N. Intermedio	14	15:00 a 16:00	N. Avanzado	14
11:00 a 12:00	N. Avanzado	14	16:00 a 17:00	N. Intermedio	14
TOTAL MAÑANA		40	17:00 a 18:00	N. Básico	12
			18:00 a 19:00	N. Intermedio	14
			TOTAL TARDE		66

Fuente: Cuadro N°34.

Elaboración: Las Autoras.



En la piscina dos se atenderán 30 grupos de enseñanza que asistirán de lunes a viernes en dos horarios distintos (mañana y tarde). De acuerdo al nivel de rendimiento de los alumnos, se conformaran grupos de nivel básico, intermedio y avanzado, se trabajara por una hora o dos horas de acuerdo al nivel de aprendizaje. Participaran de la actividad alumnos de distintos grupos de edades (niños, jóvenes y adultos).

PISCINA DOS					
Mañana			Tarde		
Hora	Nivel	N° Alumnos	Hora	Nivel	N° Alumnos
09:00 a 10:00	2 Niveles(B-I)	64	14:00 a 15:00	3 Niveles(B-I-A)	66
10:00 a 11:00	2 Niveles (B-I)	64	15:00 a 16:00	3 Niveles (B-I-A)	48
11:00 a 12:00	2 Niveles (B-I)	64	16:00 a 17:00	3 Niveles (B-I-A)	66
TOTAL MAÑANA		192	17:00 a 18:00	3 Niveles(B-I-A)	48
			18:00 a 19:00	3 Niveles(B-I-I)	66
			TOTAL TARDE		294

Fuente: Cuadro N°34.

Elaboración: Las Autoras.

En la mañana serán 12 grupos distribuidos 4 por cada hora y en la tarde serán 18 grupos distribuidos de igual manera.

En nuestro proyecto la capacidad instalada es la máxima cantidad que la escuela puede cubrir de acuerdo a sus instalaciones y en este caso está en función del servicio que dará cada instructor a los estudiantes. Cabe mencionar que los factores de demanda se analizaron debidamente en el estudio de mercado.

La capacidad instalada de la escuela de natación "SID REN@'S" estará dada de acuerdo a la capacidad de atención de cada instructor, laborando de Lunes a Sábado 8 horas diarias, por 12 meses lo que representa el 100% de la capacidad instalada debido a que en la piscina uno el instructor o el ayudante atenderán 106 alumnos o usuarios por día, mientras en la piscina dos el instructor y los ayudantes atenderán 486 alumnos o usuarios por día, dando un total de 592 alumnos o usuarios al mes.

Si se atienden 592 alumnos o usuarios al mes, al laborar 12 meses al año se tiene una atención de 7104 alumnos o usuarios.

Por lo tanto la capacidad instalada de la escuela de natación será:

592 alumnos o usuarios

$592 * 12 = 7104$ alumnos o usuarios, al 100% de la capacidad.

**CUADRO N° 35
CAPACIDAD INSTALADA**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA (Personas o Usuarios)	CAPACIDAD INSTALADA (Personas o Usuarios)	% PARTICIPACION EN EL MERCADO
1	68.639	7.104	10
2	70.132	7.104	10
3	71.657	7.104	10
4	73.214	7.104	10
5	74.804	7.104	9
6	76.428	7.104	9
7	78.087	7.104	9
8	79.780	7.104	9
9	81.510	7.104	9
10	83.276	7.104	9

Fuente: Cuadro N° 26.

Elaboración: Las Autoras.

Para el cálculo de porcentaje de atención al mercado, multiplicamos la capacidad instalada por 100 y dividimos para la demanda insatisfecha.

g.2.2.3. CAPACIDAD UTILIZADA

Una vez que está decidida la capacidad instala del servicio de la escuela, debe estimarse la capacidad a utilizarse, considerando diversos factores como son el ingreso al mercado, la competencia, todos estos elementos hacen pensar al técnico que es imposible de iniciar la prestación del servicio con el 100% de capacidad instalada.

Las consideraciones anteriores, hacen que el programa de prestación de servicios se lo proponga de la siguiente manera:

La escuela en base a la demanda a cubrir ha decidido que prestara el servicio para la ciudad de Loja con el 95% de la capacidad Instalada, esto es que para el

primer año de funcionamiento se atenderá a 6.749 personas y a partir del segundo al decimo año con el 100%, lo que representa a 7.104 personas o usuarios.

En el cuadro abajo descrito se detalla lo explicado.

CUADRO N° 36
CAPACIDAD UTILIZADA

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (Personas o Usuarios)	% PRESTACIÓN DEL SERVICIO	CAPACIDAD UTILIZADA (Personas o Usuarios)
1	7.104	95%	6.749
2	7.104	100%	7.104
3	7.104	100%	7.104
4	7.104	100%	7.104
5	7.104	100%	7.104
6	7.104	100%	7.104
7	7.104	100%	7.104
8	7.104	100%	7.104
9	7.104	100%	7.104
10	7.104	100%	7.104

Fuente: Cuadro N° 29

Elaboración: Las Autoras.

g.2.3. INGENIERIA DEL PROYECTO (ESQUEMAS Y PROCEDIMIENTOS TECNICOS)

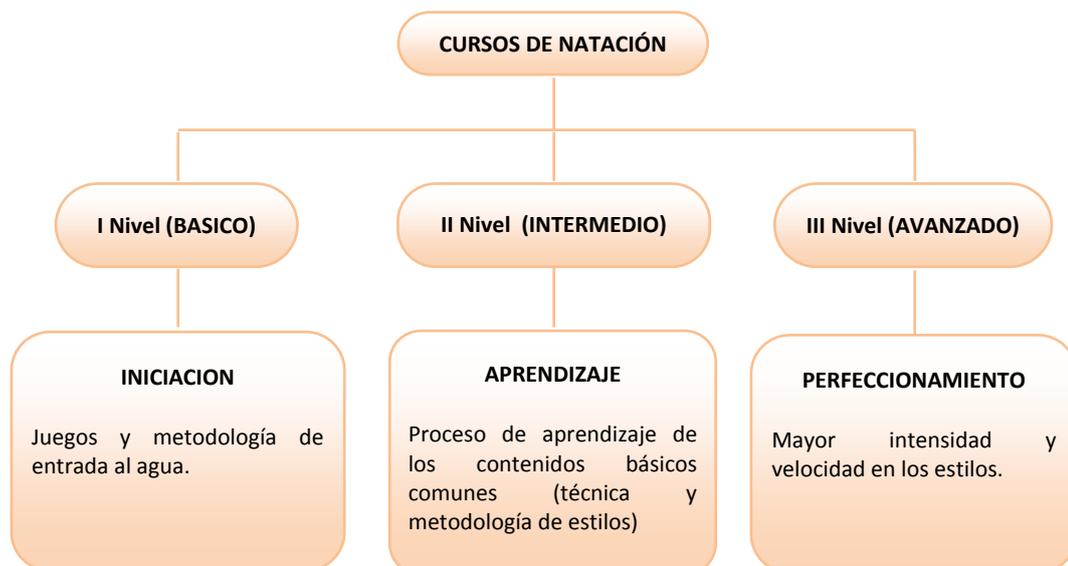
El estudio de la ingeniería del proyecto tiene como objetivo el de llegar a determinar el proceso de servicio optimo para la utilización efectiva y eficaz de los recursos disponibles para la prestación del servicio.

De acuerdo con la selección del proceso se definirá las necesidades de equipos, herramientas, requerimiento de mano de obra, espacio de obras físicas.

g.2.3.1. GENERALIDADES TECNICAS DE LOS SERVICIOS

Entre los servicios que prestara la escuela, será el ofrecer cursos de natación permanentes para los tres niveles: básico (principiantes), intermedio y avanzado, con instructores capacitados, calidad en el servicio, además de contar con seguridad e higiene en sus instalaciones, los mismos que han sido identificados en el estudio de mercado, tomando en consideración la preferencia y las condiciones de los usuarios que actualmente acuden a instituciones de natación.

Grafico N° 24



Fuente: Estudio de Mercado, ciudad de Loja 2010

Elaboración: Las Autoras

g.2.3.2. PROCESO DEL SERVICIO

El procedimiento a seguir para la práctica de cada sesión será de acuerdo a cada nivel. Cada curso de natación, presenta una variación en cuanto a la forma e intensidad de los movimientos; esta variación está en función de las características físicos-biológicas de los individuos.

Descripción del Proceso de Inscripción

El proceso de inscripción a implementar es un procedimiento que se lleva a cabo de forma continua, la cual detallamos a continuación.

PASOS DEL PROCESO

1. Información (5 min)

Se brindara la información necesaria que requieren los usuarios al momento de averiguar los requisitos para la inscripción, entre ellos:

- Constancia medica.
- 2 Fotografías tamaño carnet.
- Gorra: niños, niñas y jóvenes.
- Niñas: traje de una sola pieza.
- Niños: trusa.
- Gafas.
- Se aceptará como responsables solo a los padres de familia.
- Hacer su inscripción con anticipación.

2. Recepción de Documentos (5 min)

En la recepción de la documentación estará la persona encargada, la cual verificara si los documentos presentados están en orden, dentro de este proceso se deberá llenar la ficha de inscripción la misma que pasara al médico nutricionista para el chequeo respectivo. **Ver anexo N° 3**

3. Examen Cardiovascular y Control de Peso (30 min)

Consiste en un examen que llevara no más de 30 min; en el cual se revisara como se encuentra el niño(a) o joven dentro de su estado cardiovascular y controlar si su peso es el ideal, debido a que esta disciplina requiere de buen estado físico.

4. Inscripción y Entrega del Carnet (5 min)

Después del chequeo médico el niño(a) o joven está listo para la inscripción, aquí sus padres deberá traer la ficha de inscripción con las observaciones del médico para proceder al pago de la inscripción y a su vez con la entrega del carnet.

5. Archivo (5 min)

Una vez realizada la inscripción se procederá a archivar la documentación, para llevar el registro correspondiente.

CUADRO N° 37
DIAGRAMA DE RECORRIDO

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO
	Operación o Actividad
	Transporte
	Demora
	Inspección
	Almacenamiento
	Actividad Combinada

Elaboración: Las Autoras.

Grafico N° 25
DIAGRAMA DEL PROCESO DE INSCRIPCIÓN

N°	DENOMINACIÓN	ACTIVIDAD					TIEMPO
							
1	Información						5 min
2	Recepción de documentación						5 min
3	Examen Cardiovascular						20 min
4	Inscripción y entrega de Carnet						5 min
5	Archivo						5 min
TOTAL							40 min.

Fuente: Estudio de Mercado, Ciudad de Loja.

Elaboración: Las Autoras.

g.2.3.3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ENTRENAMIENTO DE NATACIÓN NIVEL BÁSICO O PRINCIPIANTE (1 mes)

A continuación se describe el proceso de aprendizaje de natación para el nivel básico, la cual menciona las actividades que se desarrollaran durante el periodo. El tiempo estimado es de 60 min; la misma que se ejecutara tres días a la semana, con un total de 12 sesiones al mes.

PASOS DEL PROCESO

1. Indicaciones Generales

Para introducirse en el mundo de la práctica deportiva, se han de tener unos conocimientos previos conseguidos con un adecuado aprendizaje. Este se ha de perseguir algunos objetivos fundamentales que comportan las distintas etapas de este período.

- Vueltas longitudinales hacia ambos lados.

- Vueltas frontales hacia delante y hacia atrás submarinas.
- Posiciones de flotación.
- Control del equilibrio.
- Control del buceo.
- Zambullida de pie con control de la profundidad.
- Zambullida de cabeza al agua básica.
- Rolidos en distintas direcciones.

Dentro de las indicaciones generales los niños(as), jóvenes y adultos deben tener siempre en cuenta que antes de ingresar a la piscina deberán realizar lo siguiente:

- Cambiarse de ropa en los vestidores.
- Ducharse
- Ingresar con todos los accesorios (gorro, toalla, zapatillas y gafas).

Al igual que al momento de salir deberán ir a ducharse para retirarse de las instalaciones.

2. Calentamiento (5 min)

Dentro del calentamiento se realizara los siguientes:

- **Movilidad de brazos:**
 - Giros adelante y atrás
 - Cruzando brazos por delante y por detrás

- **Movilidad de piernas:**
 - Sentadillas
 - Saltos varios: Pies juntos, alternos, adelante, atrás.

3. Adaptación al Medio Acuático

En primer lugar, se deberá conseguir que la persona que desea aprender a nadar se familiarice con el nuevo medio. Esto se puede obtener mediante juegos acuáticos. Por ejemplo, a los niños, jóvenes y adultos se les puede proponer el ejercicio de hacer burbujas sumergiéndose en el agua. Con ello conseguimos que el niño, el joven y el adulto se familiaricen con el agua y aprenda a expeler el líquido en un medio que muestra más resistencia que el aire. Otro ejercicio consiste en abrir y cerrar los ojos para conseguir que el aprendizaje no tenga problemas al poner en contacto los ojos con el agua; todo esto siempre con vigilancia.



4. La Respiración

Una vez que sea conseguido que el principiante pierda completamente el miedo al agua y mantenga un nivel de flotación aceptable, se le debe enseñar a respirar, tomando el aire por la boca y exhalándolo por la boca y la nariz bajo el agua.

Para el principiante, la mejor forma de aprender a respirar bajo el agua es la que se indica en el ejercicio siguiente:

- a) Situarse de pie, con las manos sujetas al rebosadero.
- b) Tomar aire por la boca y flexionar las piernas para que entre la cabeza dentro del agua.
- c) Expulsar todo el aire por la nariz de una manera continua.
- d) Sacar la cabeza del agua y tomar aire nuevamente.

Mediante este ejercicio, el alumno aprenderá que al introducirse en el interior del agua, debe realizar una leve presión para expulsar el aire y evitar la entrada de agua en los conductos respiratorios.

5. La Flotación

Las razones principales para la flotación consisten en que el cuerpo humano tiene su peso específico superior al agua. Este peso específico varía con la cantidad de aire que se tenga en los pulmones y según el peso de cada persona. Si los músculos están relajados y respiramos normalmente, la flotación es posible.

EJERCICIOS DE FLOTACIÓN

Para enseñar las Diversas formas de flotación se practican los siguientes ejercicios:

FLOTAR BOCA ABAJO

- a. En una zona donde el agua no cubra, el alumno se sitúa de pie, extiende los brazos hacia delante e inclina el cuerpo hacia esa dirección, mientras inspira el máximo posible de aire.
- b. Mediante un impulso, se introduce la cara en el agua, aguantando la respiración.
- c. Esta posición se mantiene hasta notarse flotar y cuando ya no se puede soportar la falta de aire, se expulsa por la nariz el que se tiene en los pulmones.
- d. Al final, se flexionan las piernas y se impulsa con las manos para volver a la posición inicial.

«LA PLANCHA» O FLOTAR BOCA ARRIBA

- a. Situados también de pie, en la zona que el agua no cubre y con los brazos a lo largo del cuerpo, se va echando la cabeza hacia atrás y los brazos hacia delante, hasta que el cuerpo queda flotando boca arriba.
- b. Esta posición no ofrece ninguna dificultad de respiración, por lo que puede mantenerse el tiempo deseado.
- c. Para retornar a la posición inicial, se presionan las manos hacia abajo, se levanta la cabeza y se flexionan las piernas. Este ejercicio sólo tiene el inconveniente de que el alumno, si lo realiza demasiado rápidamente, puede introducirse algo de agua en la nariz.

FLOTAR ENCOGIDO

1. Estando de pie, se dobla el cuerpo hacia delante, se encogen las piernas hasta que los brazos rodeen a las rodillas y se toma el máximo de aire.
2. Como consecuencia de estos movimientos, la cabeza se hunde en el agua y la cara está muy próxima a las rodillas. Se retiene el aire al máximo tiempo posible mientras el cuerpo flota en esta extraña posición.
3. Cuando no se resista más, se suelta el aire por la nariz, se abren los brazos para que las piernas se estiren y el cuerpo se eleva hasta recuperar la posición.

Una vez el principiante ha realizado en suficientes ocasiones estos ejercicios, se dará cuenta de que no resulta tan difícil sostenerse en el agua.

6. Movimientos de Avance

Cuando el alumno ya no teme al agua, sabe flotar y conoce la forma adecuada de respirar, se ha de iniciar la enseñanza de los movimientos de los brazos y piernas para desplazarse y avanzar



en el agua. Estos movimientos de tracción de brazos y batido de pies se le enseñarán mediante ejercicios adecuados, para que el alumno pueda nadar una distancia mínima. Una vez que se conoce los movimientos correctos, se le enseñará a zambullirse, a tirarse al agua con zambullida desde el exterior y seguir nadando hasta el extremo opuesto de la piscina.

Cuando el principiante posee todos estos conocimientos puede considerarse acabada la fase de aprendizaje de la natación.

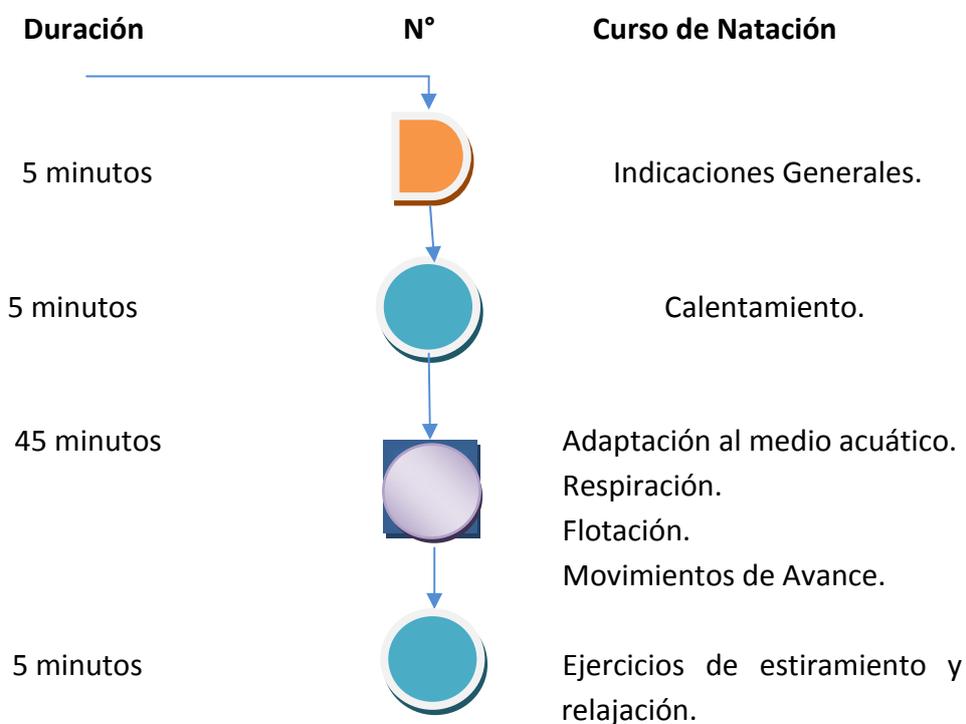
Grafico N° 26
DIAGRAMA DEL PROCESO PARA SESION DE ENTRENAMIENTO DE NATACIÓN
NIVEL BASICO.

Nº	DENOMINACIÓN	ACTIVIDAD					TIEMPO
							
1	Indicaciones Generales						5 min
2	Calentamiento						5 min
3	Adaptación al medio acuático. Respiración. Flotación. Movimientos de Avance.						45 min
4	Ejercicios de relajamiento						5 min
TOTAL							60 min.

Elaboración: Las Autoras.

Nota: Es preciso recalcar que en la etapa 3 del diagrama de proceso, cada actividad señalada se realizara de acuerdo al avance de aprendizaje de cada alumno o usuarios.

Grafico 27: Flujograma de Proceso de Sesión de Entrenamiento de Natación Nivel Básico



g.2.3.4. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ENTRENAMIENTO DE NATACIÓN NIVEL INTERMEDIO (1 mes)

A continuación se describe el proceso de aprendizaje de natación para el nivel intermedio, la cual menciona las actividades que se desarrollaran durante el periodo. El tiempo estimado es de 60 min; la misma que se ejecutara cuatro días a la semana, con un total de 16 sesiones al mes.

PASOS DEL PROCESO

1. Indicaciones Generales

El niño, el joven y el adulto aprende y descubre como se hace y como se debe hacer.

En este nivel se crearan las bases técnicas comunes a todos los estilos.

El objetivo principal del nivel es crear las bases técnicas comunes a todos los estilos, por lo que el recorrido del nivel es muy amplio.... “propulsiones efectivas, sensibilidad, capacidad motora”

Siendo este el nivel más importante en la enseñanza del niño, el joven y el adulto, ya que un aprendizaje sostenido, controlado y progresivo, afianzara todos los conocimientos básicos de técnica y destrezas, y esto le permitirá un rápido aprendizaje cuando la coordinación y resistencia muscular del niño, el joven y el adulto lo permitan.

El objetivo intrínseco de este nivel es la automatización y mejora de la eficacia de todo lo aprendido hasta ahora.

Antes de comenzar la práctica es necesario que los niños(as), jóvenes y los adultos deban ingresar a la piscina con los siguientes accesorios:

- Bañador Femenino - Masculino.
- Ducharse.
- Gorro.
- Toalla.
- Zapatillas.
- Gafas.

Al igual que al momento de salir deberán ir a ducharse para retirarse de las instalaciones.

Objetivo en las habilidades

- Control total del salto de cabeza, longitud, altura, profundidad.
- Control total de giros y vueltas.

- Impulsos desde la pared tanto dorsal como ventral con posterior control de las acciones.
- Nado subacuático.

OBJETIVOS EN LAS TECNICAS ESPECÍFICAS DE NADO

Objetivos en el estilo crol

- Control de ejercicio de crol con la tabla delante coordinando la respiración bilateral.
- Ejecución de los ejercicios de crol con recobro acuático, crol alternado.
- Ejecución correcta del recobro y la propulsión.

Objetivos en el estilo espalda

- Mantenimiento de la postura horizontal, un recobro correcto y la flexión del codo en la brazada.
- Ejecución de los ejercicios de espalda, brazos alternados, espalda doble.
- Conocimientos básicos de la rotación de los hombros.
- Control del nado dorsal realizando solo finales de la brazada. (nado de salvamento y socorrismo)
- Dominio del impulso dorsal en la pared con posterior control del buceo dorsal.

Objetivos del estilo pecho

- Dominar la técnica básica de brazada y patada.

Objetivos del estilo mariposa

- Conocimiento y dominio global de la patada de mariposa (pies de sirena).

Los objetivos principales relativos a la técnica de estilos, son encaminar del nado básico hacia el nado técnico.

2. Técnica y Metodología de Estilos

En esta fase o etapa intermedia se concentra los patrones básicos de los distintos estilos de nado (crol, espalda, pecho y mariposa), aprender a relajarse, controlar el ritmos respiratorio y lograr una mayor profundidad en el nado subacuático.

Dentro de la técnica y metodología de estilos se explicara cada una de las técnicas y sus métodos para el aprendizaje dependiendo de las habilidades y destrezas de los alumnos, a continuación detallamos cada una:

- **Crol:** En este estilo, uno de los brazos del nadador se mueve en el aire con la palma hacia abajo dispuesta a entrar en el agua, y el codo relajado, mientras el otro brazo avanza bajo el agua. Las piernas se mueven de acuerdo a lo que en los últimos años ha evolucionado como patada oscilante, un movimiento alternativo de las caderas arriba y abajo con las piernas relajadas, los pies hacia adentro y los dedos en punta. Por cada ciclo completo de brazos tienen lugar de dos a ocho patadas oscilantes. En este estilo es muy importante respirar de modo adecuado. Se puede tomar una respiración completa por cada ciclo de los brazos, inhalando por la boca al girar la cabeza a un lado cuando pasa el brazo y exhalando después bajo el agua cuando el brazo avanza de nuevo.


- **Espalda:** Este estilo es similar al crol, pero el nadador flota con la espalda en el agua. La secuencia de movimientos es alternativa: un brazo en el aire con la



palma de la mano hacia afuera saliendo de debajo de la pierna, mientras el otro impulsa el cuerpo en el agua. También se utiliza aquí la patada oscilante.

- **Mariposa:** En la variante de braza conocida como mariposa, ambos brazos se llevan juntos al frente por encima del agua y luego hacia atrás al mismo tiempo. El movimiento de los brazos es continuo y siempre va acompañado de un movimiento ondulante de las caderas. La patada, llamada de delfín, es un movimiento descendente y brusco de los pies juntos.



- **Braza o Pecho:** En este estilo, el nadador flota boca abajo, con los brazos apuntando al frente, las palmas vueltas, y ejecuta la siguiente secuencia de movimientos horizontales: se abren los brazos hacia atrás hasta quedar en línea con los hombros, siempre encima o debajo de la superficie del agua. Se encogen las piernas para aproximarlas al cuerpo, con las rodillas y los dedos de los pies hacia afuera, y luego se estiran con un impulso al tiempo que los brazos vuelven al punto de partida, momento en el cual comienza de nuevo todo el ciclo. El nadador exhala debajo del agua. Las brazadas deben ser laterales, no verticales. Éste es un punto muy importante y debatido en la natación de competición.



- **Brazada de costado:** Tiene muchos usos en la natación no competitiva. Es muy útil como técnica de salvamento. Además, como no exige tanto esfuerzo físico como otros estilos, es apropiado para largas distancias. También es popular para la natación de recreo porque la cabeza

siempre permanece fuera del agua. El nadador flota sobre uno de los dos costados de su cuerpo y mueve los brazos alternativamente. El brazo que está debajo del agua da impulso hasta la altura de la cabeza, asoma y vuelve a la cintura; el brazo que está encima cruza la cintura y luego da impulso otra vez hasta el pecho. Las piernas se abren despacio y luego se contraen bruscamente, dando una patada de impulso, tipo tijeras, antes de estirarse del todo.

3. Ejecución y Corrección de Estilos

En la ejecución de los estilos se pondrá en práctica lo aprendido, en la cual el instructor estará atento a cada uno de los alumnos en la piscina y a sus movimientos, para realizar las correcciones que sean necesarias en cada uno de los estilos de la natación, con el único objetivo de que el alumno salga aprendiendo.

4. Ejercicios de Relajamiento

Una vez que se termina con la rutina de la práctica se realizara ejercicios para la relajación del cuerpo.

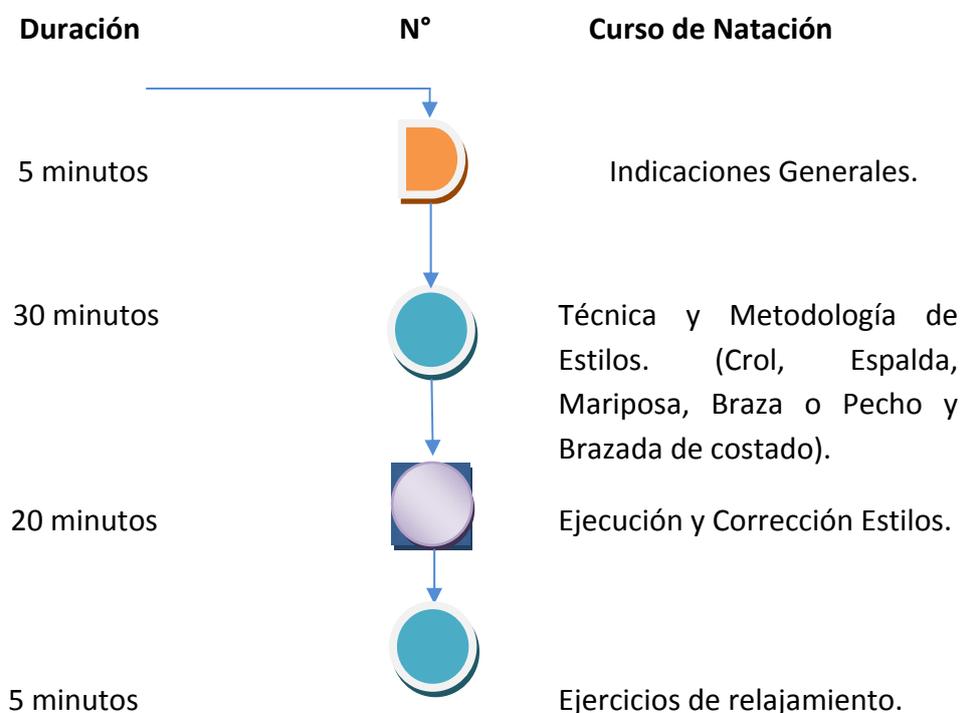
Grafico N° 28
DIAGRAMA DEL PROCESO PARA SESION DE ENTRENAMIENTO DE NATACIÓN
NIVEL INTERMEDIO.

N°	DENOMINACIÓN	ACTIVIDAD					TIEMPO
							
1	Indicaciones Generales						5 min
2	Técnica y metodología de estilos. Crol. Espalda. Mariposa. Braza o pecho. Brazada de costado.						30 min
3	Ejecución y Corrección de estilos.						20 min
4	Ejercicios de relajamiento						5 min
TOTAL							60 min.

Elaboración: Las Autoras.

Nota: En la etapa 2 del diagrama de proceso, cada estilo se realizará de acuerdo al avance de aprendizaje de cada alumno o usuario.

Grafico 29: Flujograma de Proceso de Sesión de Entrenamiento de Natación Nivel Intermedio.



g.2.3.5. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ENTRENAMIENTO DE NATACIÓN NIVEL AVANZADO (3 meses)

A continuación se describe el proceso de aprendizaje de natación para el nivel avanzado, la cual menciona las actividades que se desarrollaran durante el periodo. El tiempo estimado es de 120min; la misma que se ejecutara cuatro días a la semana, con un total de 16 sesiones al mes.

PASOS DEL PROCESO

1. Indicaciones Generales

Esta última fase se concentra en el dominio total del cuerpo en el agua y en el perfeccionamiento de la técnica de nado de cada niño, joven y adulto en particular.

Los objetivos a lograr en la etapa final son:

- Dominar las técnicas de crol, espalda, pecho y mariposa,
- Dominar las técnicas de partidas y vueltas,
- Logar velocidad y resistencia y mayor distancia en el nado subacuático.

Antes de comenzar la práctica es necesario que los niños(as), jóvenes y adultos deban ingresar a la piscina con los siguientes accesorios:

- Bañador Femenino - Masculino.
- Ducharse
- Gorro
- Toalla
- Zapatillas
- Gafas

Al igual que al momento de salir deberán ir a ducharse para retirarse de las instalaciones.

2. Calentamiento de 15 minutos

- **Movilidad de brazos:**
 - Giros adelante y atrás
 - Cruzando brazos por delante y por detrás
 - Cruzando brazos en cruz
 - Combinación de balón con compañero en seco

- **Movilidad de piernas:**
 - Sentadillas

- Saltos varios: Pies juntos, alternos, adelante, atrás.

Caminar alrededor de la piscina por el filo o bordillo con cuidado de no caerse, buscando equilibrio y sensaciones de equilibrio, el que se caiga al agua, hace 2 largos a mariposa.

Realización De Ejercicios

Ejercicio parecido al del calentamiento de andar por los bordillos, pero con un balón en cada mano, manteniendo ambos brazos estirados hacia arriba o en cruz, variando la posición de los brazos con el pitido del monitor cada minuto más o menos. De 10 a 15 minutos.

En el agua, con churros entre las piernas, los muchachos deberán hacer largos con los dos balones en las manos, vertical y horizontalmente puesto los brazos según el sentido a donde vayan, ida vertical vuelta horizontal. De 10 a 15 minutos.

Con churros entre las piernas la mitad de los alumnos, los otros 6 alumnos restantes deberán quitarle el balón de la mano al que lleva churro entre las piernas, en el momento que el balón haga contacto con el agua, se cambiaran las posiciones y el churro pasara al que antes era atacante. De 10 a 15 minutos de ejecución.

3. Perfeccionamiento en los estilos y en las salidas y virajes

En esta etapa avanzada se concentra en dominar las tecinas de nado así como las de las partidas y vueltas, lograr velocidad y resistencia en el nado subacuático. En esta última etapa, el foco de la enseñanza está puesto en el entrenamiento.

Las Salidas: Todas las pruebas de natación se inician con una salida que consiste en un salto desde la plataforma de salida con entrada en el agua de cabeza, excepto en las pruebas de espalda, donde el nadador toma la salida desde el agua, de cara a la pared y agarrados a los asideros, impulsándose contra la pared hacia atrás.

Los Virajes: Son los giros que realiza el nadador para dar la vuelta al llegar al extremo del vaso.

- ✓ Braza y mariposa: las manos deben tocar la pared
- ✓ Crol: Con cualquier parte del cuerpo (normalmente pies),
- ✓ Espalda: con una mano

4. Ejercicios de Relajamiento

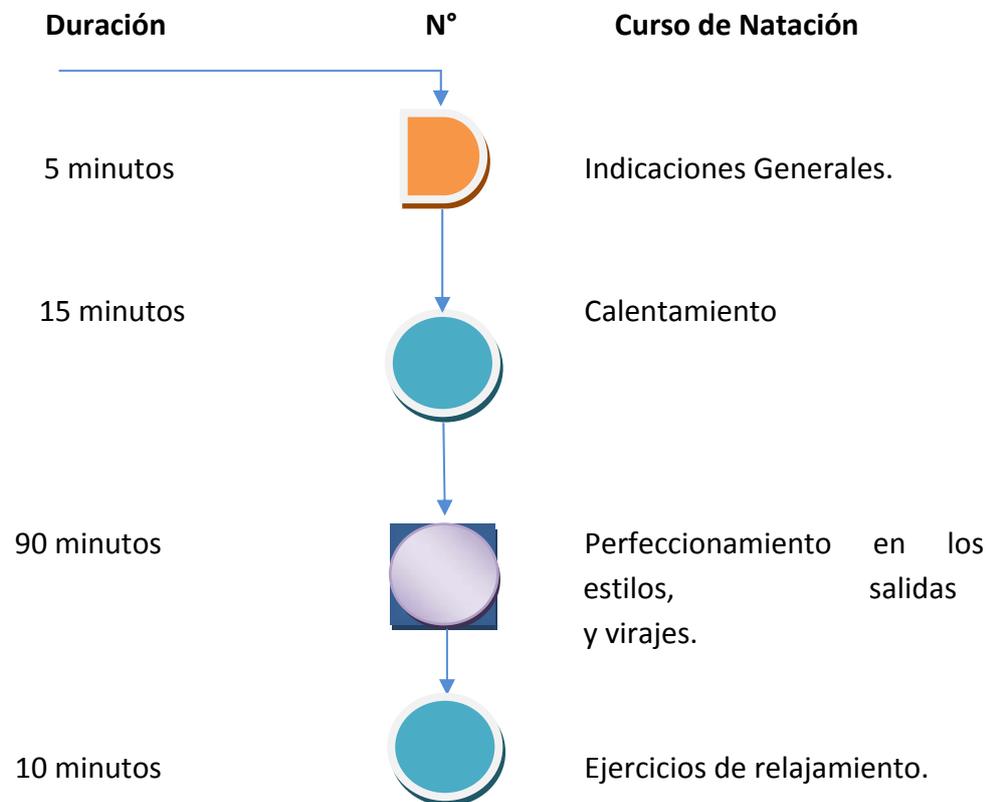
Una vez que se termina con la rutina de la práctica se realizara ejercicios para la relajación del cuerpo.

Grafico N° 30
DIAGRAMA DEL PROCESO PARA SESION DE ENTRENAMIENTO DE NATACIÓN
NIVEL AVANZADO.

N°	DENOMINACIÓN	ACTIVIDAD					TIEMPO
							
1	Indicaciones Generales						5 min
2	Calentamiento						15 min
3	Perfeccionamiento en los estilos, salidas y virajes.						90 min
4	Ejercicios de relajamiento						10 min
TOTAL							120 min.

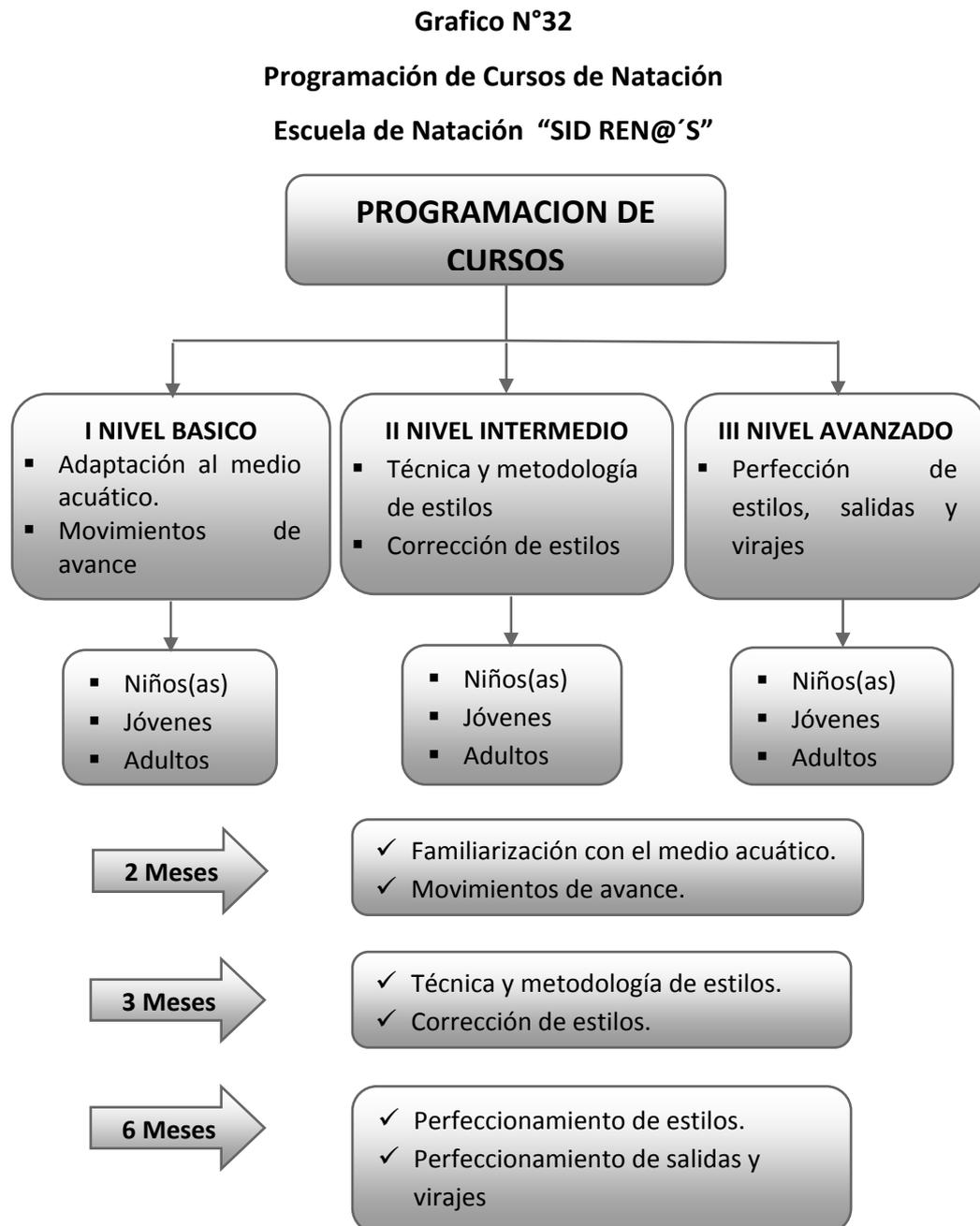
Elaboración: Las Autoras.

Grafico 31: Flujograma de Proceso de Sesión de Entrenamiento de Natación Nivel Avanzado.



g.2.4. PROGRAMACION DE LOS CURSOS DE NATACIÓN

Se prevé tres modalidades de atención a los cursos de natación, como se indica en la siguiente figura.



Fuente: Estudio de Mercado, Ciudad de Loja 2010

Elaboración: Las Autoras.

g.2.5. INGENIERIA DISTRIBUCION DE LA PLANTA

Nos permitirá planificar y organizar aspectos de la escuela en lo que se refiere a instalación, funcionamiento, descripción de los procesos de enseñanza y equipo, además se precisara la distribución de la planta.

La planta estará distribuida en de la siguiente manera:

TOTAL TERRENO

- 1371,65 m² de terreno

Área Administrativa

- 20 m² Gerencia
- 6,32 m² Recepcionista-Contadora.
- 16 m² Conserje Guardia.
- 12 m² Jefe de Publicidad
- 5,10 m² Baterías Sanitarias
- 27,36, m² Sala de Espera
- 16 m² Medico Nutricionista
- 20 m² Sala de Junta.
- 30,15m² Pasillo Vertical
- 5,94m² Pasillo Horizontal
- 34,28m² Espacio entre oficina & oficina.

Total Área Administrativa 193,15m²

Nota: Estas medidas corresponden a la segunda planta del edificio. Medidas proporcionadas de acuerdo al plano realizado por el egresado en arquitectura Alexander Jumbo.

Área Operativa

- 9,52m² Vestidores Mujeres
- 9,52m² Vestidores Hombres
- 9,52m² Duchas Mujeres
- 9,52m² Duchas Hombres
- 7,77m² Baños Mujeres
- 7,77m² Baños Hombres
- 6,39m² Casilleros Mujeres
- 6,39m² Casilleros Hombres
- 7,75m² Acceso a las piscinas
- 119m² Espacio entre acceso a la escuela, duchas, baños & vestidores

Total Área Operativa 193,15m²

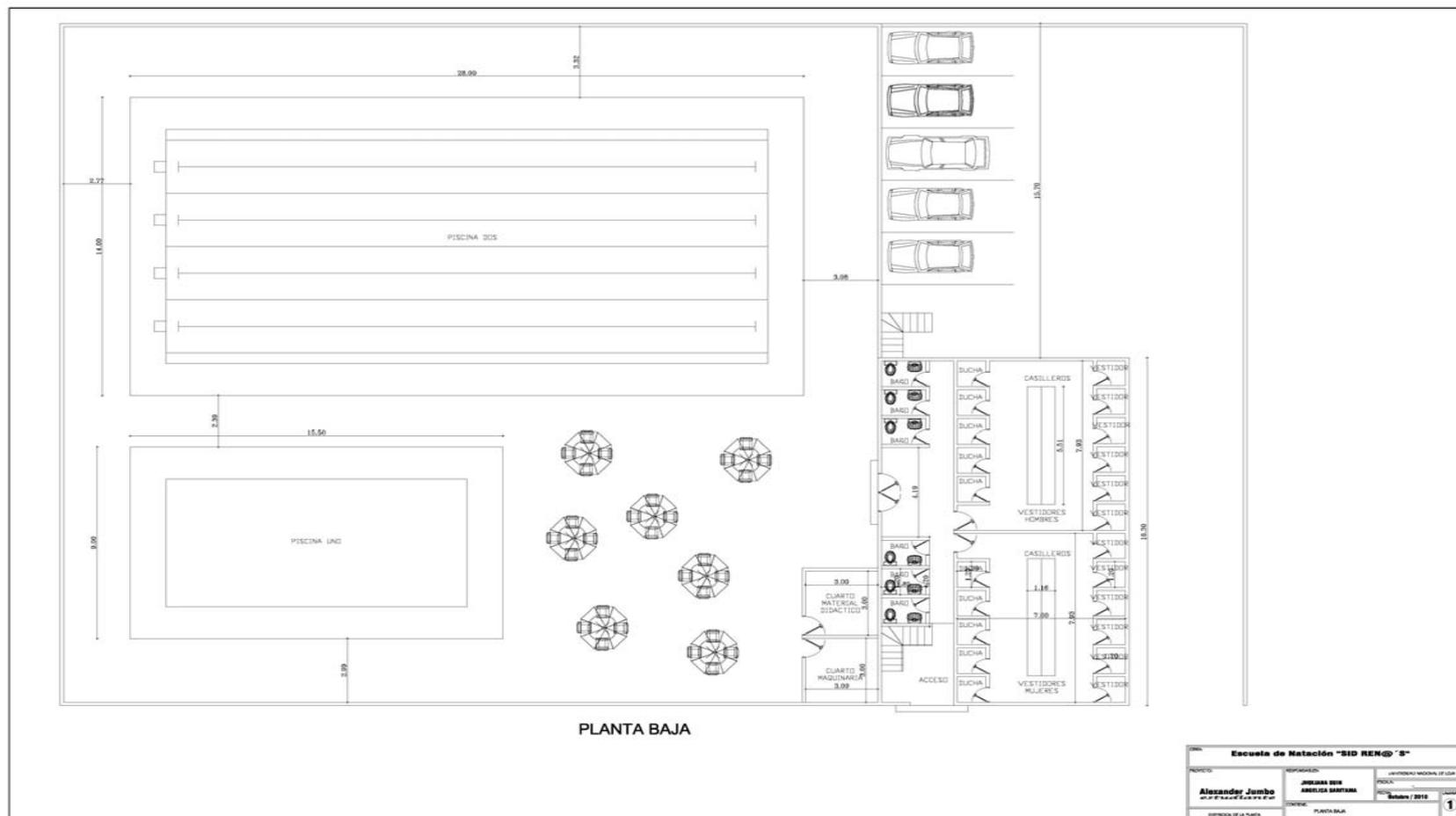
Área de Piscinas

- 139,5m² Piscina Uno
- 392m² Piscina Dos
- 9m² Bodega para guardar materia didáctico-practico
- 9m² Cuarto de maquinaria.
- 519,10 m² Espacio entre piscina & piscina y área libre (mesas).

Total Área Piscinas 1068,60 m²

Área de Parqueo

- 109,90m² Parqueadero.



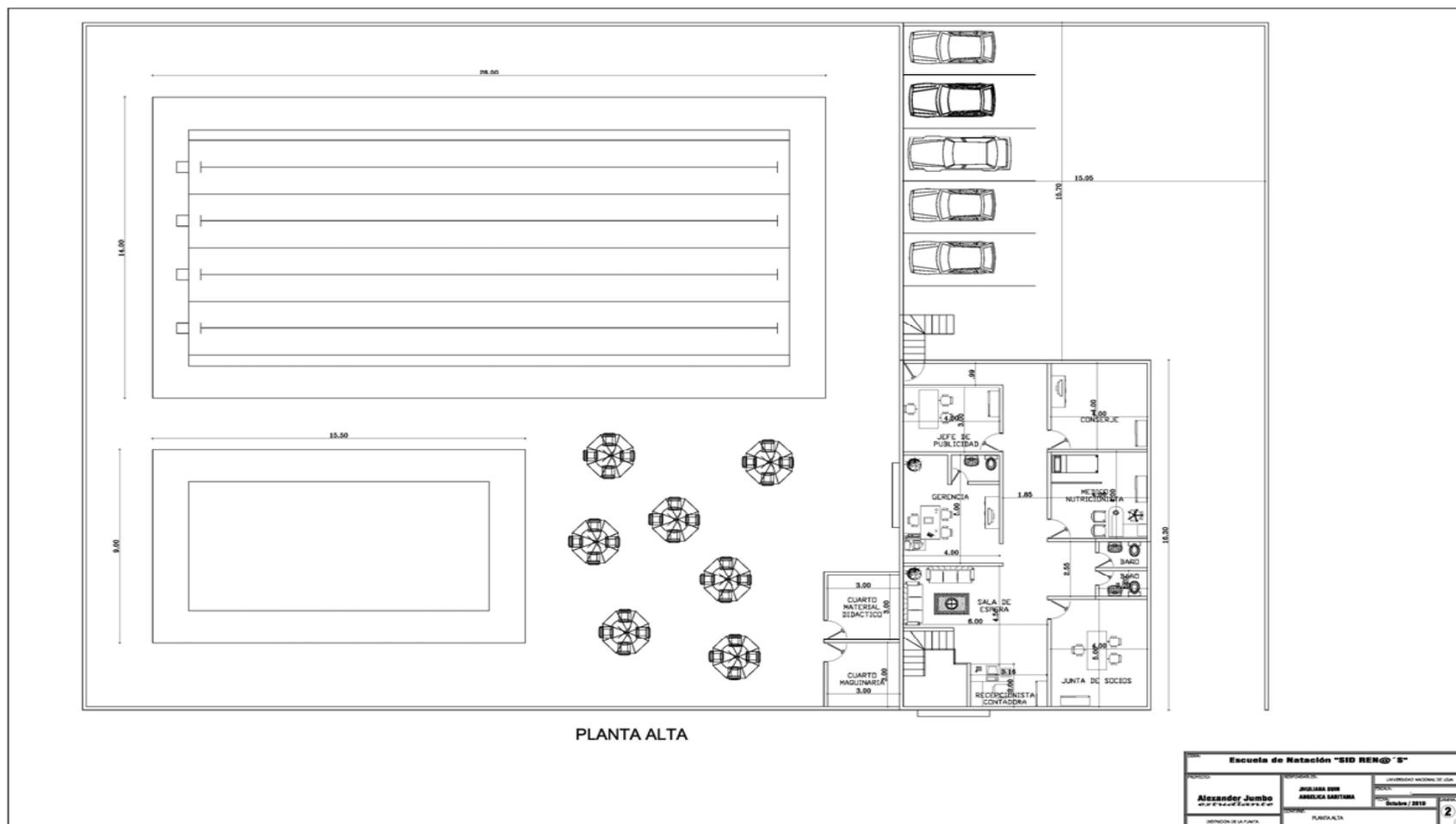


Grafico N° 34
AXIOMETRIA



Maquinaria y Equipo

Requerimiento de equipo y maquinaria para las piscinas

CUADRO N° 38

EQUIPOS DE PISCINA	CANTIDAD
Bomba Pentair WHISPERFLO,140 gpm 220/110v-3 hp	2
Bomba Pentair WHISPERFLO,140 gpm 220/110v-2 hp	2
Escalera de 3 peldaños en bronce cromado	3

Fuente: Piscinas Diseño, Construcción, Mantenimiento.

Elaboración: Las Autoras.

El equipo o accesorios a utilizarse para el entrenamiento de la natación y el material educativo es el siguiente:

CUADRO N° 39

EQUIPO O ACCESORIOS PARA NATACIÓN

Nro.	ESPECIFICACION	CARACTERISTICAS
01	Bañador Femenino y Masculino (Terno de baño)	Una sola pieza puede ser en: Polyester, elasthan, lycra, nylon, etc., que permita la máxima libertad de movimientos con los brazos y piernas.
01	Gorro	Puede ser lycra o tela, de látex y los de silicona.
01	Toalla	Toalla de algodón
01	Gafas	Sistema ajustable de separación nasal.
01	Zapatilla	Plástico no poroso

Fuente: Proveedores de equipos o accesorios de natación

Elaboración: Las Autoras.

Bañadores**Gorros****Toalla****Gafas****Zapatillas**

**CUADRO N° 40
MATERIAL EDUCATIVO**

Nro.	ESPECIFICACION	CARACTERISTICAS
16	Tablas	Fabricado en espuma de polietileno suave.
16	Pullbuoys	Fabricado en espuma de polietileno suave para reducir el nivel de fricción con la piel.
12	Barras de Flotación (Churos o bastones)	Barra de espuma flexible de diferentes longitudes y diámetro. El material con el que está construido debe ser homologado para evitar alergias
12	Colchonetas Flotantes	Puedes ser cuadrada, rectangular, con perforaciones, el material en espuma de polietileno.
12	Pares de aletas	Las aletas prolongan el pie y hacen que la batida sea mucho más eficiente, ayudando a incrementar la flexibilidad del tobillo, a aumentar la fuerza de la pierna y activar más la masa muscular.

Fuente: Proveedores de equipos o accesorios de natación

Elaboración: Las Autoras.

Tablas



Pullbuoys



Barras de Flotación



Colchonetas Flotantes



Aletas



CUADRO N° 41
MATERIAL DE SEGURIDAD

Nro.	ESPECIFICACION	CARACTERISTICAS
12	Manguitos o brazaletes	Los materiales para su construcción son muy variables, y van desde los de plástico inflable hasta los de espuma.
12	Chalecos	Ofrecen rellenos inflables que permiten ajustar el nivel de flotación a medida que mejoran las habilidades del niño.
12	Cinturones Flotador	Fabricados en espuma suave y dependiendo de su fabricante adoptaran distintas formas.

Fuente: Proveedores de equipos o accesorios de natación

Elaboración: Las Autoras.

Manguitos o brazaletes



Chalecos



Cinturón flotador



MANO DE OBRA

Dentro de la Mano de obra que va a operar la maquinaria; se encuentran:

CUADRO N° 42 MANO DE OBRA DIRECTA

Nro.	ESPECIFICACION, CARACTERISTICAS
1	Instructores de Natación: encargados de impartir las clases.
4	Colaboradores que ayudarán a controlar el rendimiento de cada alumno.

Fuente: Alumnos de la U.N.L. de la Carrera de EE.FF.

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 43
PERSONAL ADMINISTRATIVO**

Nro.	ESPECIFICACION
1	Gerente
1	Recepcionista-Contadora
1	Jefe de Publicidad

Elaboración: Las Autoras

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS Y MOBILIARIO DE ADMINISTRACIÓN

**CUADRO N° 44
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA**

Nro.	CANTIDAD UNITARIA
1	Escritorio tipo gerente
3	Sillas giratorias
1	Sillón tipo gerente
3	Escritorios
1	Juego de muebles
2	Archivadores
4	Casilleros x 25
4	Sillas

Fuente: La Casa del Mueble.

Elaboración: Las Autoras.

CASILLEROS



**CUADRO N° 45
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

Nro.	DESCRIPCION
3	Computadoras
1	Impresora Multifuncional hp

Fuente: SetComPc.

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 46
EQUIPO DE OFICINA**

Nro.	DESCRIPCION
1	Calculadora Sumadora CASIO
3	Teléfonos Panasonic Oficina
1	Teléfono Fax Panasonic

Fuente: Tv Electrodomésticos.

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 47
SUMINISTROS DE OFICINA**

ESPECIFICACION	UNIDAD	CANTIDAD ANUAL
Papel Bon	caja	4
Esferográficos	caja	3
Lápices	caja	3
Correctores	caja	3
Borradores	caja	1
Notitas 10	unidades	6
Separadores	unidades	6
carpetas	unidades	25
Crema humec	unidad	3
Tijeras	unidad	3
Estilete	unidad	3
Juego de reglas	unidad	2
Cuaderno espiral pequeño	unidad	20
cintas de embalaje	unidad	10
Gomas grandes	unidad	10
Saca grapas	unidad	3
Perforadoras	unidad	3
Grapas	caja	6
Clips	caja	6
Portapapeles	unidad	3
Basureros	unidad	4

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 48
MATERIALES DIRECTOS**

DESCRIPCIÓN
Agua
Energía Eléctrica

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N°49
MATERIALES INDIRECTOS**

ESPECIFICACION	CANTIDAD
Clorador lineal	12
Analizador de cloro y ph	12
Alguicin	12
Cristalin perla	12
Desox	12
Shock correctivo	12
Shock preventivo	12
Trizide	12
Clorimetro	12
Manguera de 50 pies 1 1/2	2
tubo telescópico	2
Aspiradora de fondo	2
Cernidera de hojas	2
Cepillo de nylon	2
Kit de prueba	2

Elaboración: Las Autoras.

g.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

En este estudio se define el marco formal: los niveles de responsabilidad y autoridad, además se presentan las estructuras legales, haciendo mención de las pautas que deberán seguir para la constitución de la misma como tal, necesarias para la puesta en marcha y ejecución del proyecto, de ello dependerá el buen funcionamiento de la Escuela. Incluye organigramas, descripción de cargos y funciones.

g.3.1. MARCO JURÍDICO LEGAL DE LA ESCUELA

Para la organización jurídica la escuela funcionara bajo la denominación de Compañía de Responsabilidad Limitada "CIA. LTDA", la misma que se dedicara a ofrecer cursos de natación permanentes para los tres niveles: básico (principiantes), intermedio y avanzado. Se ha creído conveniente organizar la escuela bajo este tipo de compañía, debido a las ventajas que nos ofrece la Ley de Compañías de acuerdo al **Art. 92** para su constitución.

Este tipo de compañías presenta las siguientes características:

- ✓ Para su conformación se necesita un mínimo de tres personas y un máximo de quince personas.
- ✓ Se hará el comercio bajo una razón social o denominación objetiva a la que se le añadirá, en todo caso las palabras Compañía Limitada o su abreviatura.
- ✓ La administración está ligada los socios.
- ✓ No admite suscripción pública del capital.
- ✓ Los títulos son intransferibles.
- ✓ No existe libre negociación de acciones.

- ✓ La empresa podrá disolverse y liquidarse conforme lo establece la Ley o de acuerdo a lo que establece la escritura pública, los estatutos y reglamentos internos de la Escuela.
- ✓ En la escritura de constitución se debe expresar la identidad de los socios, las aportaciones realizadas y las participaciones asignadas en pagos, los estatutos, el modo en que se organiza la administración y quiénes serán los administradores.
- ✓ En los estatutos se hará constar la denominación de la sociedad, el objeto, domicilio y capital social, la fecha de cierre del ejercicio social y el modo de organizar la administración de la sociedad.
- ✓ La constitución de las sociedades se harán mediante escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá personalidad jurídica.

La empresa se registrará por las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y la Ley de Compañías, puesto que adoptara la forma jurídica antes mencionada. Así mismo estará enmarcada bajo el Código de Trabajo que le permitirá desarrollar sus actividades en un ambiente armónico.

g.3.1.1. RAZON SOCIAL

La razón social será Escuela de Natación “SID REN@’S Cía. Ltda.”

g.3.1.2. OBJETO SOCIAL

La compañía tendrá como objeto social la prestación del servicio de ofrecer cursos de natación, para los niveles: básico (principiantes), intermedio y avanzado, para Ciudad de Loja.

g.3.1.3. PLAZO DE DURACION

La escuela de natación "SID REN@'S" tendrá un periodo de duración de 10 años de vida útil a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil.

g.3.1.4. DOMICILIO

El domicilio de la escuela estará ubicado en:

Provincia: Loja

Ciudad: Loja

Parroquia: El Valle

Sector: Amable María.

Calles: Av. Salvador Bustamante Celi junto a ILELSA.

g.3.1.5. NUMERO DE SOCIOS

Para la constitución de la escuela de natación se requiere de tres socios, los cuales tendrán que cumplir con los deberes y obligaciones que señala la Ley de Compañías.

g.3.1.6. CAPITAL SOCIAL

El capital de la escuela de natación estará formado por el aporte de los 3 socios que va hacer el socio principal Michael Slaughter \$83.774,02 Angélica Saritama y Jhuliana Suin \$35.903,15 (60% de la inversión) y el 40% con el financiamiento del Banco Nacional de Fomento cuyo monto es \$79.784,78 a una tasa de interés del 11,20% dando un total de la inversión de \$199.461,95. Las aportaciones estarán íntegramente suscritas y pagadas por lo menos en un 50% y dicho capital será el 100% nacional.

g.3.2. PAUTAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA ESCUELA. REGISTROS LEGALES

g.3.2.1. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

Para poder establecer la empresa, será necesaria la elaboración de una escritura pública de constitución de la sociedad, mediante la comparencia de los socios ante un notario público; la escritura deberá contener lo siguiente:

- a) Lugar y fecha en que se celebre el acto;
- b) Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- c) La clase de sociedad constituya;
- d) La finalidad de la sociedad;
- e) Su razón social o su denominación;
- f) Su duración o la declaración expresa de constituirse por tiempo indeterminado;
- g) El importe del capital social; cuando el capital sea variable, se indicará el mínimo;
- h) La expresión de lo que cada socio aporta en dinero o en otros bienes y el valor atribuido a éstos;
- i) El domicilio de la sociedad;
- j) La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- k) El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;
- l) La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas entre los socios;
- m) El importe de las reservas;
- n) Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente;

- o) Las bases para practicar la liquidación de la sociedad; y
- p) El modo de proceder a la elección de las liquidaciones cuando no hayan sido designados anticipadamente.

g.3.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Parte fundamental en la etapa de operación de la escuela de natación, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada una de las personas que conforman la misma. Lo que hace posible que el Talento humano sea manejado eficientemente. La organización administrativa de la escuela estará representada por medio de los organigramas, los niveles jerárquicos de autoridad y los manuales de funciones y bienvenida.

g.3.3.1. NIVELES JERARQUICOS DE AUTORIDAD

Las empresas establecen sistemas integrados que permiten su ordenamiento a través de los niveles jerárquicos, los cuales determinan las funciones y responsabilidades asignadas al personal que labora en ella, para logara las metas y objetivos establecidos.

Estructuralmente la escuela de natación “SID REN@’S Cía. Ltda.”, tendrá los siguientes niveles jerárquicos.

-  **NIVEL LEGISLATIVO.-** Es el máximo nivel de dirección de la escuela, cuya función básica es la de legislar sobre la política que debe seguir la empresa, normar procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc.; y decidir sobre los aspectos de mayor importancia para la organización. Este órgano representa el primer nivel jerárquico, y está conformado por la Junta General de Socios; es decir por los socios que integran sus capitales en calidad de acciones en la empresa.

- ✚ **NIVEL EJECUTIVO.-** Está representado por el Gerente, el mismo que debe ser nombrado por el nivel Legislativo, su función es la de planificar, organizar, dirigir, controlar y la de ejecutar los planes y programas impuestos por la Junta General de Socios, el mismo que ejercerá la autoridad para garantizar el fiel cumplimiento a lo planificado. El éxito o fracaso de la escuela se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

- ✚ **NIVEL ASESOR.-** En este nivel se contará con un Asesor Jurídico cuya función será asesorar, informar, analizar decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la escuela con otras organizaciones o clientes. En este caso la contratación del asesor será temporal.

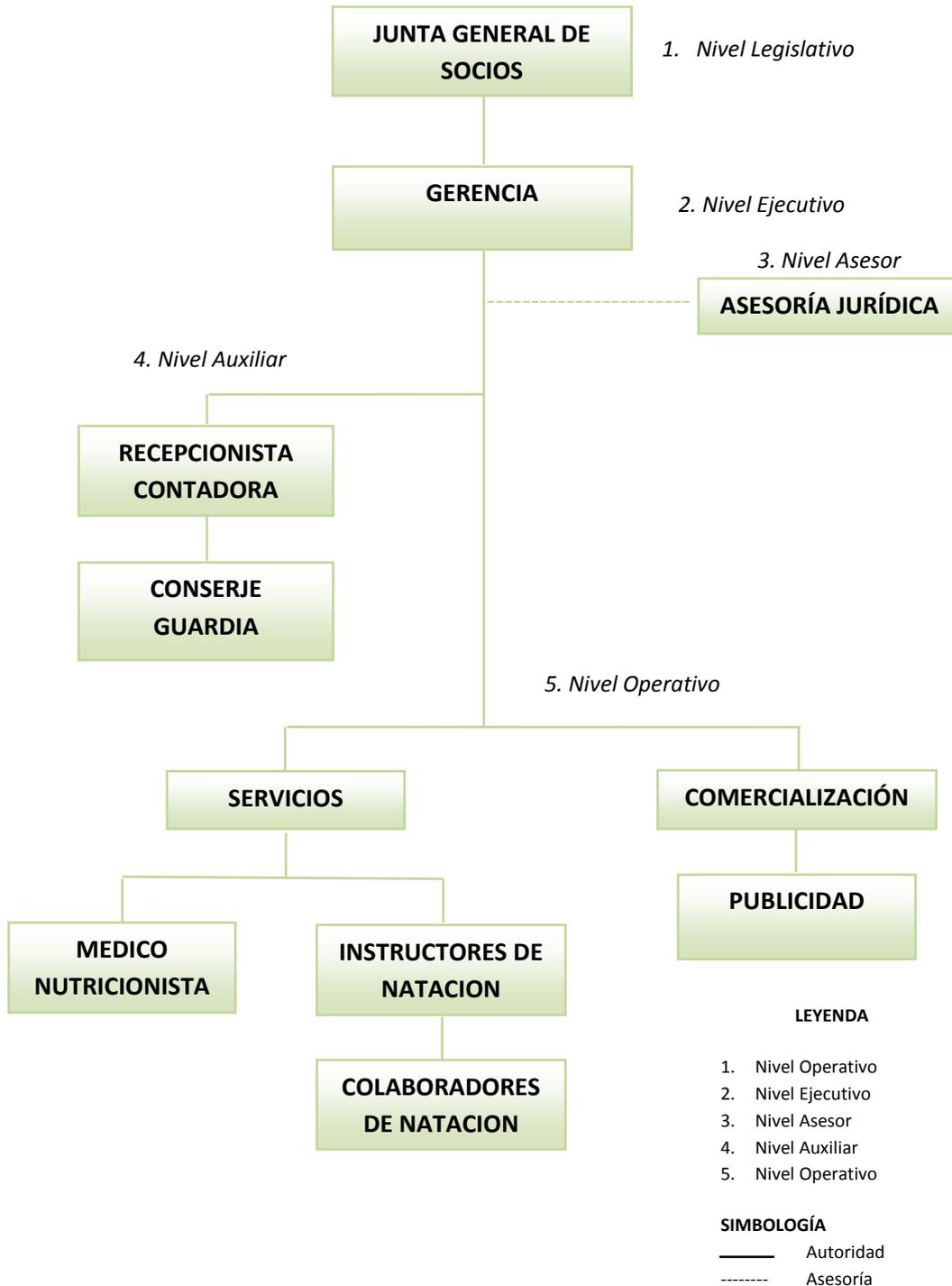
- ✚ **NIVEL AUXILIAR.-** Este nivel sirve como una ayuda o apoyo a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia. El grado de autoridad es mínimo, y su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional o ejecutar actividades administrativas de rutina. En la escuela el nivel auxiliar estará representado por la Recepcionista - Contadora.

- ✚ **NIVEL OPERATIVO.-** Este nivel es el responsable directo de ejecutar, transformar, organizar y programar las actividades básicas. En la escuela estará formada por el Departamento de Publicidad, Médico Nutricionista y los Instructores de Natación; los mismos que tienen plenos conocimientos en las técnicas de natación; ya que son los responsables directos de la calidad del servicio que ofrecerá la Escuela de Natación.

g.3.3.2. ORGANIGRAMAS

El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica interna de la organización formal de la escuela, que refleja en forma esquemática los puestos de trabajo, las unidades existentes, sus niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría y las conexiones entre los distintos puestos.

Grafico N° 35
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA ESCUELA DE NATACION
“SID REN@’S Cia. Ltda.”



Nota: La misma persona realizara las actividades de Recepcionista-Contadora.

Grafico N° 36
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA ESCUELA DE NATACION
“SID REN@’S Cia. Ltda.”

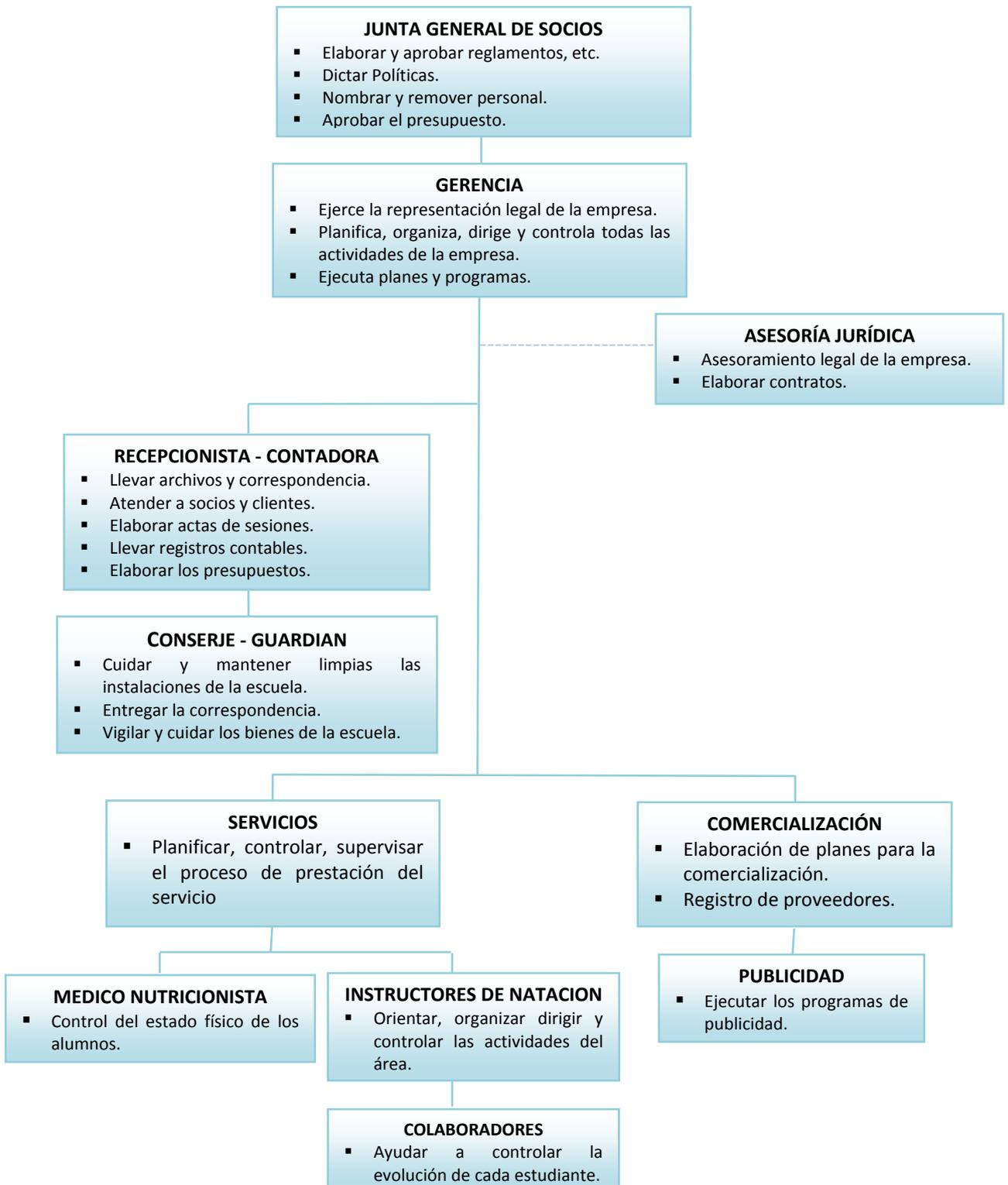
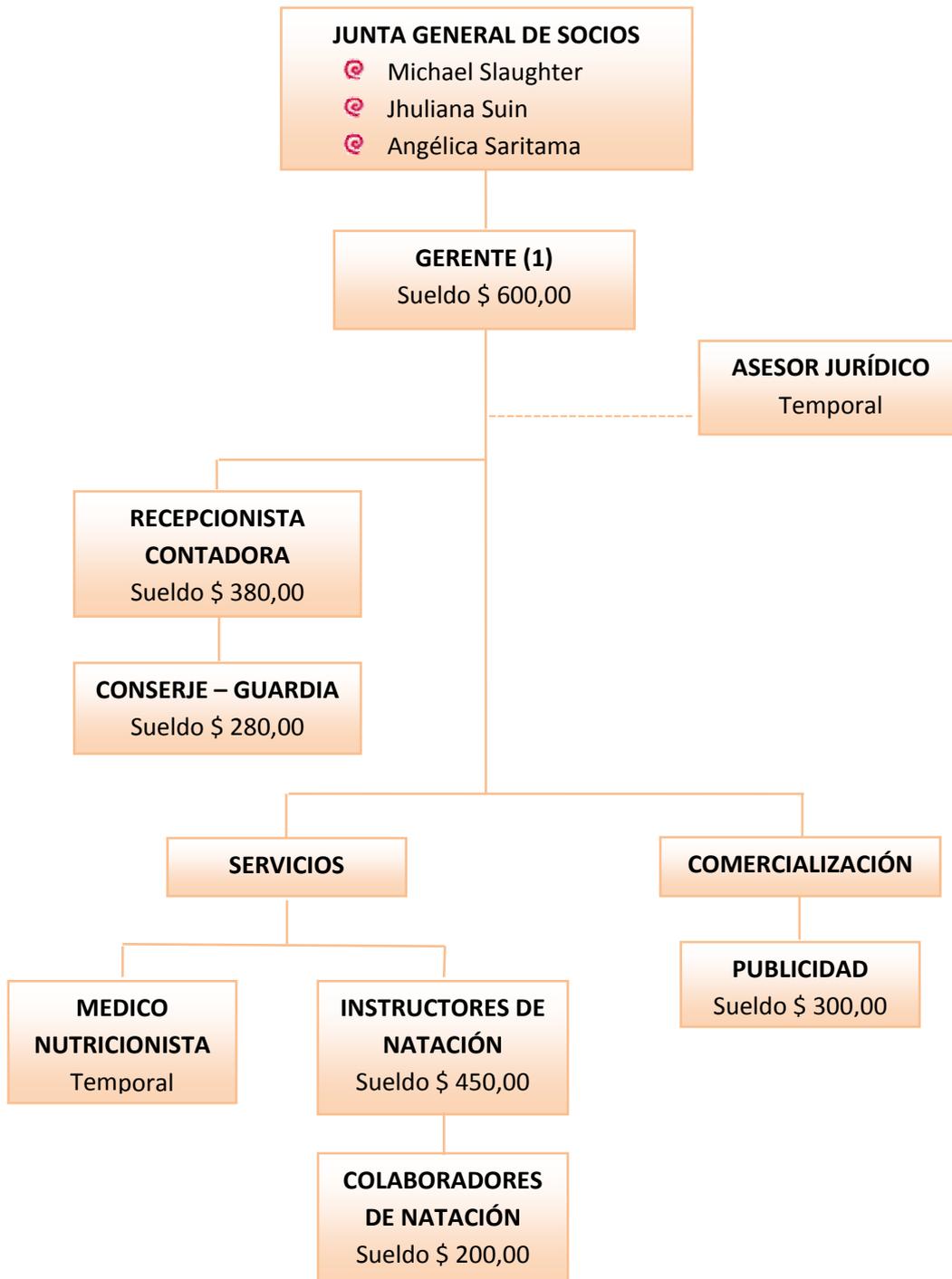


Grafico N° 37
ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA ESCUELA DE NATACION
“SID REN@’S Cia. Ltda.”



g.3.3.3. MANUAL DE FUNCIONES

Se constituye en una herramienta importante por cuanto permite verificar a cada integrante de la escuela lo que debe hacer, según el grado salarial y el nivel jerárquico en que se encuentra ubicado dentro de la misma. Pretende mejorar la calidad, eficacia y productividad del talento humano de la Escuela de Natación “**SID REN@S**” y su principal objetivo es propiciar la competitividad, buen servicio, y reconocimiento en el campo deportivo en todos los mercados.

El manual de funciones está estructurado de la siguiente manera: código, departamento, descripción del puesto, unidad de dependencia, subalternos, funciones específicas, características de la clase y los requisitos.

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ESCUELA DE NATACIÓN
“SID REN@’S”

CÓDIGO: 001

DEPARTAMENTO: Administración General

DESCRIPCION DEL PUESTO: JUNTA GENERAL DE SOCIOS

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Junta General de Socios.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Legislar, definir políticas y normar los principales aspectos de mayor importancia para la empresa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Dictar y aprobar políticas, normas, reglamentos y procedimientos para el buen funcionamiento de la empresa.
- Nombrar al Gerente de la empresa y remover al personal de la empresa.
- Aprobar o rechazar los presupuestos presentados por los directivos.
- Deliberar y aprobar los montos de utilidad que corresponde a cada socio.
- Tomar decisiones y autorizar el aumento o disminución del capital social.
- Modificar estatutos.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Responsabilidad en la toma de decisiones para la buena marcha de la empresa.

REQUISITOS MINIMOS:

- Ser accionista de la escuela.
- Capital para invertir.

CÓDIGO: 002

DEPARTAMENTO: Administración General.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO: GERENTE

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Junta General de Socios.

SUBALTERNOS: Empleados y trabajadores de la empresa.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Planificar, organizar, dirigir, coordinar y evaluar la gestión administrativa de la escuela.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Brindar soporte técnico operativo en los aspectos relacionados a la Gestión económica financiera y administrativa de la escuela.
- Elaborar en coordinación con las áreas operativas de la escuela el plan estratégico, operativo y el presupuesto para elevarlo a la Junta General de Accionistas para su aprobación respectiva.
- Realizar la Gestión Administrativa, Logística, Recursos Humanos,
- Mantenimiento y Comunicaciones de la escuela.
- Promover el desarrollo de los servicios, programas y modelos de atención de la escuela.
- Gestionar convenios y acuerdos con otras instituciones.
- Proponer a la Junta General de Accionistas conjuntamente con las Áreas Operativas, los reglamentos, normas, etc., necesarios para su aprobación.
- Participar en la selección de candidatos para los diferentes cargos de personal de la escuela.
- Organizar programas de orientación para nuevos funcionarios y de entrenamiento en servicio para el personal.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Gerenciar y administrar las áreas operativas y administrativa de la escuela, para el cumplimiento de sus funciones.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título en Administración de Empresas o Ingeniería Comercial.
- Actitud de liderazgo.
- Responsable.
- Cursos de Relaciones Humanas, alta gerencia.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 2 años.

CÓDIGO: 003

DEPARTAMENTO: Asesoría.

DESCRIPCION DEL PUESTO: ASESOR JURIDICO (Temporal)

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Junta General de Socios.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Aconsejar, tramitar, asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la escuela.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Aconsejar a directivos de la escuela y a los funcionarios en asuntos de carácter jurídico.
- Tramitar convenios, contratos, poderes y otros documentos de tipo legal.
- Consultas sobre la propiedad intelectual y aspectos legales sobre la escuela.
- Participar en sesiones de Junta de Socios y Jefes.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Mantiene autoridad funcional más no de mando en razón que aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es eventual.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título en Doctor o Abogado en Jurisprudencia.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 3 año.

CÓDIGO: 004

DEPARTAMENTO: Administrativo.

DESCRIPCION DEL PUESTO: RECEPCIONISTA

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerencia.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Lleva el registro de la escuela, redactar y digitar todo tipo de correspondencia, como oficios, memos y circulares de la escuela.
- Responsable de los archivos de la escuela.
- Responsable en contestar llamadas, dar citas, llevar agenda comercial y privada de la administración.
- Colaborar con la elaboración de informes necesarios sobre la contabilidad.
- Mantener la información administrativa al día.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Se requiere de gran conocimiento, eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de sus funciones.

Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título en Secretaría.
- Cursos de Relaciones Humanas.
- Buena presencia.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 1 año.

CÓDIGO: 005

DEPARTAMENTO: Administrativo.

DESCRIPCION DEL PUESTO: CONTADORA

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerencia.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Mantener la información contable actualizada, automatizada e interactiva, para su utilización por las Áreas Operativas.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Mantener la información contable actualizada.
- Registrar las provisiones de entrega a rendir.
- Archivar copia de comprobantes de compras, recibos de honorarios en forma correlativa.
- Preparar la liquidación de impuestos.
- Realizar asientos en el libro diario.
- Archivar comprobantes de egresos, normas legales, manuales y cartas.
- Preparar los estados financieros.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Recopilar, Registrar y analizar la información contable para la elaboración de los Estados Financieros.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título en Contabilidad y Auditoría.
- Cursos de Secretariado y contabilidad.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 2 años

CODIGO: 006

DEPARTAMENTO: Administrativo.

DESCRIPCION DEL PUESTO: CONSERJE

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerente.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Encargado de las actividades de tramitación administrativa, limpieza, mantenimiento de la piscinas y aseo de las oficinas de la escuela.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Cuidar las instalaciones de la escuela
- Entregar las correspondencias a los superiores
- Mantener limpias las instalaciones de la escuela.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Cuidado de los implementos y herramientas de limpieza a su cargo.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título de bachiller.
- Cursos de Relaciones Humanas.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 1 año

CODIGO: 007

DEPARTAMENTO: Administrativo.

DESCRIPCION DEL PUESTO: GUARDIA

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerente.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

En cargado de la actividad de vigilancia de oficinas y de la escuela.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Mantenerse vigilante y a expectativa de los servicios básicos.
- Estar vigilando permanentemente la escuela.
- Controlar el ingreso y egreso de personas en la escuela.
- Informar a sus superiores de los acontecimientos que atenten con la seguridad de la escuela.
- Garantizar la protección de las personas y de los bienes de la escuela.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título de bachiller.
- Cursos de Relaciones Humanas.
- Haber cumplido el Servicios Militar.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 1 año

CÓDIGO: 008

DEPARTAMENTO: Servicio.

DESCRIPCION DEL PUESTO: MEDICO NUTRICIONISTA (Temporal).

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerencia.

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Evaluación, diagnóstico cardiovascular de los alumnos, según edad, peso y tamaño; control y seguimiento de dietas y ritmos cardiacos.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Indicar y hacer de contralor de las formas de preparación y elaboración de regímenes alimentarios.
- Actuar como agente de divulgación de conocimientos higiénicos-dietéticos relacionados con la alimentación.
- Participar en la definición de políticas, planes y programas de nutrición.
- Determinar la calidad nutricional de alimentos y productos alimenticios de los estudiantes.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título en Nutricionista o Medico Nutricionista.
- Conocimiento en dietas alimenticias y valores nutricionales.
- Cursos en relaciones humanas y atención al cliente.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 3 años

CÓDIGO: 009

DEPARTAMENTO: Servicio

DESCRIPCION DEL PUESTO: INSTRUCTORES DE NATACION.

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerencia.

SUBALTERNOS: Colaboradores.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecutar labores de programación, coordinación, supervisión y control en la enseñanza de la natación para los niveles básico, intermedio y avanzado.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Preparar y presentar el plan de capacitación, los programas de enseñanza y evaluación del desempeño para el control físico humano.
- Evaluar conjuntamente con el médico nutricionista la eficiencia y el impacto de los programas de enseñanza de natación y proponer los ajustes correspondientes.
- Orientar, organizar, dirigir, controlar, supervisar y coordinar las actividades de enseñanza de la Escuela de Natación.
- Proponer nuevos métodos técnicos que impliquen una mejor productividad en las actividades a desarrollar en el área de enseñanza.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Realizar el monitoreo en las clases de natación a los niños y adolescentes de las diferentes edades, en cada uno de los niveles de aprendizaje.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título en Educación Física, área de Natación.
- Facilidad para el manejo de grupos.
- Experiencia mínima 3 años

CÓDIGO: 010

DEPARTAMENTO: Servicio.

DESCRIPCION DEL PUESTO: COLABORADORES DE NATACION.

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Instructores de natación.

SUBALTERNOS: Estudiantes.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Servir de apoyo del instructor colaborando en todo lo que este requiera.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Realizar las indicaciones respectivas al inicio de cada sesión.
- Iniciar con el calentamiento previo.
- Cuidar que cada niño no tenga dificultad para practicar la natación.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Ayudar a controlar la evolución de cada estudiante.

REQUISITOS MINIMOS:

- Estudiantes de Educación Física en el área de natación.

EXPERIENCIA:

- Experiencia mínima 2 años.

CÓDIGO: 011

DEPARTAMENTO: Comercialización

DESCRIPCION DEL PUESTO: JEFE DE PUBLICIDAD

UNIDAD DE DEPENDENCIA: Gerente

SUBALTERNOS: A partir de su nivel todos.

NATURALEZA DEL PUESTO:

Crear e implementar estrategias necesarias de marketing y publicidad, que permitan fortalecer la difusión y la imagen de la escuela en el mercado.

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Establecer previsiones a mediano plazo para la elaboración del plan estratégico.
- Elaborar y gestionar el plan de marketing de la escuela.
- Coordinar y controlar las actuaciones y procesos en su área de gestión
- Mantener información actualizada sobre materiales, procesos, técnicas, sistemas y proveedores, relacionados con su gestión, para considerar la conveniencia de su utilización.
- Detectar oportunidades de mercado. Valorar el potencial de los servicios que se ofrecen.

CARACTERISTICAS DE LA CLASE:

Orientar las decisiones estratégicas, detectando las tendencias, evolución, oportunidades y riesgos de mercado.

REQUISITOS MINIMOS:

- Título Ingeniería Comercial, Marketing y publicidad.
- Experiencia mínima 2 años.
- Cursos de Capacitación en el área de publicidad.

g.3.3.4. MANUAL DE BIENVENIDA

INTRODUCCIÓN

El presente **Manual de Bienvenida** ha sido elaborado pensando en ti que te integras a formar parte del equipo de trabajo de la escuela de natación “SID RENA“S” Cía. Ltda.

Este texto tiene la finalidad de que conozcas la institución en la que laboras, ya que es nuestra intención, que el conocimiento de la escuela de natación, sean el punto de partida para que te sientas parte de esta institución y tengas las bases para el adecuado desempeño de tu trabajo.

Desde ahora y durante tu estancia aquí, adquieres el compromiso de ser parte activa de la escuela para que aunado tu esfuerzo con el que hace la escuela, logremos un óptimo desempeño de nuestras actividades, así como tu óptimo desarrollo personal en este tu nuevo centro de trabajo.

De esta manera te pedimos que te sientas a gusto y entusiasta, y que leas con atención y por completo el presente Manual que constituye tu primera capacitación para el trabajo dentro de la escuela de natación “SID RENA“S” Cía. Ltda.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Lograr una adecuada inducción y capacitación al empleado dentro de la escuela de natación, con el propósito de que se sienta parte de la misma y desarrolle con eficiencia su trabajo.

OBJETIVO ESPECIFICO:

Dar a conocer la misión, visión, derechos obligaciones, políticas y reglamentos de la escuela de natación.

ESCUELA DE NATACION SID REN@S

“Nadar es divertido si lo haces conmigo”

CARTA DE BIENVENIDA

Los que integramos la Escuela de Natación **“SID REN@S” Cía. Ltda.**, antes que nada te damos la más cordial **BIENVENIDA** a nuestro equipo de trabajo, esperamos que tengas una grata experiencia con nosotros y que tu estancia aquí sea tanto para tu crecimiento personal, como de la escuela, ya que ahora eres parte esencial de nosotros.

Te recordamos que ya haz dado tu primer paso para alcanzar tus metas personales, tu posibilidad de crecimiento es grande, gracias a los recursos que están a tu disposición y sobre todo al apoyo de tus compañeros y directivos, su disponibilidad, iniciativa, honestidad y responsabilidad en sus labores.

Aquí te ofrecemos un excelente ambiente de trabajo y responsabilidad en las acciones que llevamos a cabo, por ello esperamos de ti, paciencia, serenidad honestidad y responsabilidad en tus labores.

Nuestra meta, es que te integres a nuestra institución y descubras las posibilidades que tienes para seguir escalando peldaños, encontrando al mismo tiempo, amigos que te darán su mano y te ayudaran en todo momento, logrando que la jornada de trabajo no sea para una molestia, sino un placer de servir.

Recuerda que tu esfuerzo y cooperación son muy importantes en nuestra escuela.

Atentamente

GERENTE GENERAL.

MISIÓN

Brindar un servicio con eficiente atención y calidez humana que contribuya al desarrollo de la persona en las áreas motriz, intelectual y afectiva, a través del aprendizaje útil de la natación para la seguridad, recreación, convivencia y conservación de la vida, con un equipo de trabajo seleccionado, capacitado y comprometido.

VISIÓN

Ser la institución líder en la natación, la recreación el deporte y el esparcimiento, reconocida por su experiencia, calidad en la enseñanza y confianza, logrando constituirse en importante factor de desarrollo de la Región Sur del País.

FILOSOFÍA

Nuestra filosofía como escuela de natación se basa en la seguridad, la salud, el profesionalismo y la calidad del servicio que brindamos.

USUARIO: es la razón de nuestro esfuerzo

EXCELENCIA PERSONAL: dar nuestro máximo desempeño

CALIDAD: eficacia y eficiencia en el servicio.

SERVICIO: satisfacer las necesidades de nuestros clientes

EFICIENCIA: lograr un fin, empleando los mejores medios posibles

RESPONSABILIDAD: cumplir nuestras obligaciones

COMPROMISO: acuerdo contraído con nuestro trabajo

EQUIPO: grupo de personas que están organizadas para lograr metas y misiones

RESPETO: aplicación de principios éticos y morales

INTEGRIDAD: ser congruente entre el pensar, decir y hacer.

SERVICIOS

SID REN@'S te ofrece en primer lugar calidad y experiencia en la enseñanza de la natación, lo que se transforma en el seguro de vida que significa saber nadar, para lo cual partimos de un plan de trabajo combinado con la recreación y el juego.

Hablemos del plan de trabajo; éste se divide en tres grandes rubros: enseñanza para principiantes, para intermedios y para avanzados.

La mayoría de los niños empiezan dentro del grupo de principiantes, iniciando su trabajo en la adaptación al medio acuático partiendo de ejercicios sencillos, para concluir con las técnicas básicas de los estilos de crol y dorso. Este proceso de aprendizaje es gradual, cada niño, adolescente y adulto nos da la pauta para continuar con su propio desarrollo, hasta llegar al grupo de avanzados.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL PERSONAL

DERECHOS

1. Todo el personal que labora dentro de la escuela debe ser tratado con respeto y dignidad, recibir capacitación y ser atendido por el Subgerente o por el Gerente ante cualquier duda relacionada con el desempeño de su trabajo o actividades establecidas.
2. Todos los empleados tienen derecho a participar en los cursos, incentivos y demás actividades, con el fin de desarrollar sus habilidades y capacidades. Para tener derecho a incentivos, todos los empleados deberán cumplir con sus obligaciones.
3. Los empleados no podrán realizar tareas o encargos personales del Staff Gerencial, por lo que no podrán ser sancionados en el caso en el que

estos se nieguen a realizarlas. Del mismo modo, habrá que reportar el incidente al Departamento de Recursos Humanos.

4. El empleado tiene derecho a recibir un salario de acuerdo a su jornada laboral.
5. Así mismo, los empleados tienen derecho a disfrutar de las prestaciones establecidas en la Ley.

OBLIGACIONES.

1. Atender con respeto, rapidez y cortesía a nuestros usuarios, ya que de esto depende nuestra permanencia en el mercado.
2. Desempeñar con agrado, seriedad y respeto tu trabajo, con esto brindas seguridad a nuestros usuarios. Recuerda siempre hacerlo con una sonrisa.
3. Recuerda que mantener un buen trato con tus compañeros es fundamental, así como apoyar en todo momento a las acciones y actividades que se implementen para la mejora continua de la productividad de la escuela. Con tu participación directa y constante aseguras tu fuente de trabajo, tu desarrollo personal, laboral y económico.
4. Conocer, respetar y llevar a cabo las normas y políticas internas de la escuela.

5. Respetar las normas establecidas por la escuela de seguridad laboral e higiene, para desempeñar correctamente tu trabajo y no correr ningún riesgo.
6. Utilizar de manera adecuada el equipo de trabajo. Recuerda que dicho equipo es el que utilizan todos los empleados en común y que habrá de mantenerlo en buen estado.

NUESTRAS POLITICAS

- Se prohíbe el uso de shorts, bermudas, playeras, gorras o cualquier otro accesorio que sea diferente al uniforme de la escuela.
- Se prohíbe el ingreso al área de piscinas con ropa y zapatos o cualquier otro accesorio que sea diferente al traje de baño.
- Queda prohibido comer dentro de cualquier área de trabajo.
- Se prohíbe fumar dentro de las instalaciones de la escuela.
- Quedan estrictamente prohibidas las rifas, vaquitas o venta de cualquier cosa que sea ajena a la escuela.
- Se prohíben las visitas de personas ajenas a la empresa en horarios de trabajo con fines personales.
- De igual manera se prohíben las llamadas telefónicas de índole personal.
- Las mujeres tienen prohibido maquillarse durante el horario de trabajo.

- El respeto a las ideas es una base de esta escuela, por lo tanto, deberás de respetar a las demás personas sin ignorarlas o burlarte de ellas.

REGLAMENTO GENERAL DE HIGIENE Y SEGURIDAD

A fin de evitar los accidentes laborales y de prevenir las contingencias que se puedan presentar tenemos un reglamento de seguridad que se ha de cumplir de manera estricta para seguridad personal como de la empresa.

- No se debe de correr en los pasillos, ni alrededor de las piscinas.
- Al bajar o subir alguna escalera, recuerda que debes de usar el pasamanos.
- Utilizar el gorro de baño, sobre todo si tienes el cabello largo.
- Mantén limpias las instalaciones utilizando para ello las papeleras y recipientes destinados a tal efecto.
- Está totalmente prohibido comer y beber dentro del área de piscinas.
- Es obligatorio ducharse antes de introducirse en las piscinas, para eliminar gérmenes y partículas. Junto con la ducha, el paso por el pediluvio (la zona de agua que se pisa antes de entrar en la piscina) constituyen una vía para eliminarlos.
- Las puertas de la escuela están marcadas con letreros de entrada y salida, respeta estos letreros para evitar accidentes.

- Si es alguien más el que tuvo el accidente, no tirarse a rescatarlo, sino llamar a algún adulto y mientras arrojarle algo que flote o alguna cuerda o palo al que pueda asirse.
- No nadar cuando estés demasiado cansado.
- No llevar objetos de vidrio alrededor de la piscina.
- No tomar ni comer dentro de la piscina.
- No orinar dentro de la piscina.
- Verificar la profundidad antes de lanzarte un clavado.
- Los extinguidores deberán de estar situados en lugares visibles, de fácil acceso y a no menos de 20 metros de distancia entre uno y otro.
- La señalización de las rutas de evacuación se debe de hacer con letreros visibles y de fácil comprensión.
- Los simulacros para evacuación del edificio en caso de incendio o temblor se deben de hacer por lo menos tres veces al año y siempre en horario de trabajo.
- Recuerda que nuestra meta es **0 ACCIDENTES**.

g.4. ESTUDIO FINANCIERO

Es la etapa del análisis de la viabilidad financiera del plan de negocios. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y determinar su rentabilidad.

g.4.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

g.4.1.1. INVERSIONES

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.

El presente proyecto origina tres clases de activos: activo fijo tangible, activo diferido o intangible y circulante o capital de trabajo.

g.4.1.1.1. ACTIVO FIJOS O TANGIBLES

Son toda clase de bienes u objetos materiales que se utilizarán en el servicio que prestará la escuela, los mismos que serán adquiridos durante la etapa de instalación del proyecto y se utilizarán a lo largo de su vida útil, los cuales para efectos contables están sujetos a depreciaciones con excepción del terreno.

Para el presente proyecto tenemos como activos fijos los siguientes rubros:

- **Terreno.-** Para la implementación de la escuela se ha considerado la compra de un terreno de 1371.65m², actualmente se lo utiliza para el

pastoreo de animales ubicado en el sector de Amable María, junto a I.L.E.L.S.A.

**CUADRO N° 50
VALOR DEL TERRENO**

ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m ²	1371,65	\$ 30,00	41.149,50
Total				41.149,50

Fuente: Cámara de Construcción Loja.

Elaboración: Las Autoras.

- **Edificio.-** Para la construcción de la escuela se ha planeado la edificación de diferentes áreas como: la administrativa, operativa, y la de parqueo con su respectiva distribución, con el respectivo asesoramiento del Arquitecto.

**CUADRO N° 51
VALOR DE CONSTRUCCIÓN**

ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Construcción Edificio	m ²	1371,65	\$ 90,00	123.448,50
Construcción Piscinas	m ²	531,5		10.493,93
Total				133.942,43

Fuente: Cámara de la Construcción y Piscinas, diseño, construcción, mantenimiento.

Elaboración: Las Autoras.

- **Maquinaria y Equipo.-** la escuela para su fase operativa ha planeado la adquisición de maquinaria y equipo para la prestación del servicio con un desembolso total de \$ 4.021,44

**CUADRO N° 52
MAQUINARIA Y EQUIPO DE NATACIÓN**

EQUIPOS DE PISCINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Bomba Pentair WHISPERFLO,140 gpm 220/110v-3 hp	2	673,92	1.347,84
Bomba Pentair WHISPERFLO,140 gpm 220/110v-2 hp	2	570	1.140,00
Escalera de 3 peldaños en bronce cromado	3	180	540
Tablas	24	6,50	156,00
Pullbuoys	24	4,20	100,80
Barras de flotación (churos o bastones)	24	3,40	81,60
Colchonetas flotantes	12	4,00	48,00
Manguitos o brazaletes	24	2,00	48,00
Chalecos	24	12,30	295,20
Aletas	24	6,50	156,00
Cinturón flotador	24	4,50	108,00
TOTAL			4.021,44

Fuente: Piscinas diseño, construcción, mantenimiento y proveedores de equipos de natación.

Elaboración: Las Autoras.

- **Muebles y Enseres.-** Se ha presupuestado para las funciones administrativas la compra de los mismos por un valor de \$ 2.125,00.

**CUADRO N° 53
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA**

ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio tipo Gerente	1	180,00	180,00
Escritorios Estudiante	3	80,00	240,00
Sillón tipo Gerente	1	185,00	185,00
Sillas giratorias	3	90,00	270,00
Juego de sala	1	490,00	490,00
Archivadores	2	130,00	260,00
Casilleros x 25	4	105,00	420,00
Sillas	4	20,00	80,00
TOTAL			2.125,00

Fuente: La Casa del Mueble.

Elaboración: Las Autoras.

- **Equipos de Oficina.-** para el normal desarrollo de las actividades, la escuela adquirirá equipos de oficina necesarios por un costo de \$ 219,00.

**CUADRO N° 54
EQUIPO DE OFICINA**

ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Calculadora Sumadora CASIO	1	50,00	50,00
Teléfonos Panasonic Oficina	3	20,00	60,00
Teléfono-Fax Panasonic	1	109,00	109,00
TOTAL			219,00

Fuente: Tv Electrodomésticos.

Elaboración: Las Autoras.

- **Equipo de Computación.-** corresponde los equipos que facilitarán el registro de información de usuarios, así como el control contable y administrativo, que la escuela adquirirá por un valor de \$2.350,00.

**CUADRO N° 55
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora Samsung clon	3	700,00	2100,00
Impresora Multifuncional HP	1	250,00	250,00
Total			2.350,00

Fuente: SetComPc.

Elaboración: Las Autoras.

- **Instalaciones.-** para la parte operativa y administrativa de la escuela se ha previsto la adecuación de las siguientes instalaciones; energía eléctrica, agua, baterías sanitarias con un valor de \$ 2.030,00.

**CUADRO N° 56
INSTALACIONES**

TIPO DE INSTALACIONES	Nº	PRECIO	TOTAL
Instalaciones de energía eléctrica e hidráulica (piscinas)	1	2000,00	2000,00
Instalaciones de Internet	3	10,00	30,00
TOTAL			2.030,00

Fuente: Piscinas diseño, construcción, mantenimiento y SetComPc.

Elaboración: Las Autoras.

- **Imprevistos.-** todo presupuesto por más que haya sido cuidadosamente elaborado, tendrá siempre un margen de error por las fluctuaciones de los precios, la inflación razón por la cual es conveniente incluir este rubro, en este caso se proveerá el 3% de imprevistos.

**CUADRO N° 57
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

DENOMINACION	COSTO HISTORICO	AÑOS DE VIDA UTIL	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL AL DECIMO AÑO
Construcción	133.942,43	20	0,05	6.697,12	6.362,27	70.319,78
Maquinaria y Equipo	4.021,44	10	0,10	402,14	361,93	402,14
Muebles y Enseres	2.125,00	10	0,10	212,50	191,25	212,50
Equipo de Oficina	219,00	10	0,10	21,90	19,71	21,90
Equipo de Computación	2.350,00	10	0,33	235,00	211,50	235,00
Reinversión Equipo de Computación	2.602,47	3	0,33	858,81	581,22	1.440,03
2da. Reinversión Equipo de Computación	2.882,06	3	0,33	951,08	643,66	1.594,74
Instalaciones	2.030,00	10	0,10	203,00	182,70	203,00
TOTAL					8.554,23	74.429,09

Fuente: Investigación.

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 57.1
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO**

ACTIVOS FIJOS	VALOR	ALICUOTA	VALOR ANUAL
Construcción	133.942,43	1,80%	2.410,96
Maquinaria y Equipo	4.021,44	2%	80,43
Muebles y Enseres	2.125,00	1%	21,25
Equipo de Oficina	219,00	1,70%	3,72
Equipo de Computación	2.350,00	1,70%	39,95
Reinversión Equipo de Computación	2.882,06	1,70%	48,99
Instalaciones	2.030,00	1,70%	34,51
TOTAL	147.569,93		2.639,82

Fuente: Cuadro N°57

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 57.2
PROYECCION REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO
Inflación 3,46%

AÑO	VALOR ANUAL
1	2.639,82
2	2731,16
3	2825,66
4	2923,42
5	3024,57
6	3129,22
7	3237,50
8	3349,51
9	3465,41
10	3585,31

Fuente: Cuadro N°57.1

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 58
VALOR DE LAS INVERSIONES FIJAS

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL
Terreno	\$ 41.149,50
Construcción	\$ 133.942,43
Maquinaria y Equipo	\$ 4.021,44
Muebles y Enseres	\$ 2.125,00
Equipo de Oficina	\$ 219,00
Equipo de Computación	\$ 2.350,00
Instalaciones	\$ 2.030,00
Imprevistos 3%	\$ 5.575,12
TOTAL	\$ 191.412,49

Fuente: Cuadros N°50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 y 57.

Elaboración: Las Autoras

g.4.1.1.2. ACTIVO DIFERIDO

Son todos aquellos gastos que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del plan, estos gastos se distribuyen así:

- **Gastos de Constitución:** Son los gastos legales de constitución que se le paga a un asesor jurídico para la constitución de la escuela, con un costo de \$ 500,00
- **Estudios de proyecto:** Comprenden los costos de investigaciones previas, estudio de factibilidad del proyecto y otros estudios que son necesarios para su ejecución por un valor de \$ 600,00
- **Línea Telefónica:** Es la compra de una línea telefónica que realiza la escuela a la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT, por un valor de \$ 150,00.
- **Marcas y Patentes:** Es la compra que la escuela realizara al municipio por los gastos legales y notariales de patentes por un valor de \$ 300,00.
- **Imprevistos:** En todo presupuesto es necesario incluir un porcentaje de imprevistos ya que por lo general muchas de las veces se encuentra un margen de error en las fluctuaciones de los precios, cuyo valor es de \$ 46.50.

CUADRO N° 59
VALOR DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	500,00
Estudios del Proyecto	600,00
Línea Telefónica	150,00
Marcas y Patentes	300,00
Imprevistos 3%	46,50
TOTAL	\$ 1.596,50

Fuente: Asesoría Legal.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.1.3. ACTIVOS CIRCULANTES

Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del plan. A continuación consideramos los siguientes rubros:

- **Insumos directos:** Para nuestro plan los materiales directos están constituidos por el agua y la energía eléctrica que utilizaremos para las piscinas y las bombas.

CUADRO N° 60
INSUMOS DIRECTOS PARA EL PRIMER AÑO

INSUMOS DIRECTOS	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD ANUAL	TOTAL
Agua	m3	0,50	40.732,32	20.366,16
Energía Eléctrica	KW/H	0,50	14.366,16	7.183,08
Total				27.549,24

Fuente: Municipio de Loja y EERSSA.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 60.1
PROYECCION DE LOS INSUMOS DIRECTOS
Inflación 3,46%

AÑOS	VALOR ANUAL PROYECTADA
1	27.549,24
2	28.502,44
3	29.488,63
4	30.508,93
5	31.564,54
6	32.656,68
7	33.786,60
8	34.955,61
9	36.165,08
10	37.416,39

Fuente: Cuadro N°60.

Elaboración: Las Autoras.

Inflación anual del 3,46% correspondiente al mes de Octubre del 2010 publicado en el internet en la pág. Del Banco Central del Ecuador y el Ministerio de Finanzas del Ecuador.

- **Mano de obra directa:** La constituyen los instructores y colaboradores que ayudaran en la enseñanza de la natación, los mismos que serán 1 instructor y 4 colaboradores, sus remuneraciones se fijaran de acuerdo a las leyes vigentes.

CUADRO N° 61
VALOR DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

DENOMINACION	INSTRUCTORES	COLABORADORES
Remuneración Unificada	450,00	200,00
Decimo Tercero	37,50	0,00
Decimo Cuarto	22,00	0,00
Vacaciones	18,75	0,00
Aporte Patronal 11,15% R.U	50,18	0,00
Fondos de Reserva 8,33	37,49	0,00
Aporte al IECE 0,50%	2,25	0,00
Aporte al SECAP 0,50%	2,25	0,00
TOTAL	620,41	170,00
Numero de Instructores	1	4,00
TOTAL MENSUAL	<u>620,41</u>	<u>680,00</u>
TOTAL ANUAL	\$ 7.444,92	\$ 8.160,00

Fuente: Salario y remuneraciones vigentes la tabla 2010.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 61.1
PROYECCIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA
Incremento 2,5%

AÑOS	VALOR ANUAL
1	15.604,92
2	15.995,04
3	16.394,92
4	16.804,79
5	17.224,91
6	17.655,53
7	18.096,92
8	18.549,35
9	19.013,08
10	19.488,41

Fuente: Cuadro N°61.

Elaboración: Las Autoras.

La proyección de la mano de obra directa se la realizo con el 2,5% de incremento anual. Cabe señalar que la remuneración que percibirán los colaboradores es de \$ 200,00 debido a que ellos trabajaran por horas.

- **Insumos Indirectos:** Constituye el Clorador lineal, la aspiradora de fondo, el alguicin, el analizador de cloro y ph, que será utilizado en el mantenimiento de las piscinas.

CUADRO N° 62
INSUMOS INDIRECTOS

ESPECIFICACION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Clorador lineal	UNIDAD	12	5,50	66,00
Analizador de cloro y pH	UNIDAD	12	4,50	54,00
Alguicin	UNIDAD	12	6,10	73,20
Cristalin perla	UNIDAD	12	5,75	69,00
Desox	UNIDAD	12	6,00	72,00
Shock correctivo	UNIDAD	12	5,00	60,00
Shock preventivo	UNIDAD	12	4,65	55,80
Trizide	UNIDAD	12	6,80	81,60
Clorimetro	UNIDAD	12	7,30	87,60
Manguera de 50 pies 1 1/2	UNIDAD	2	68,0	136,00
Tubo telescópico	UNIDAD	2	20,5	41,00
Aspiradora de fondo	UNIDAD	2	23,0	46,00
Cernidera de hojas	UNIDAD	2	10,5	21,00
Cepillo de nylon	UNIDAD	2	14,3	28,60
Kit de prueba	UNIDAD	2	6,00	12,00
TOTAL				903,80

Fuente: Proveedores de materiales de natación.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 62.1
PROYECCIÓN INSUMOS INDIRECTOS
Inflación 3,46%

AÑOS	VALOR ANUAL PROYECTADA
1	903,80
2	935,07
3	967,42
4	1000,90
5	1035,53
6	1071,36
7	1108,43
8	1146,78
9	1186,46
10	1227,51

Fuente: Cuadro N°62.

Elaboración: Las Autoras.

- **Gastos de administración:** constituyen los servicios básicos como: agua, energía eléctrica, sueldos, suministros de oficina, útiles de limpieza y servicio telefónico por un valor de \$ 29.890,56.
- **Sueldos Administrativos:** Constituyen los sueldos y salarios de todo el personal administrativo.

CUADRO N° 63
SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DENOMINACION	GERENTE	RECEPCIONISTA CONTADORA	JEFE DE PUBLICIDAD	CONSERJE
Remuneración Unificada	600,00	380,00	300,00	280,00
Decimo Tercero	50,00	31,67	25,00	23,33
Decimo Cuarto	20,00	20,00	20,00	20,00
Vacaciones	25,00	15,83	12,50	11,67
Aporte Patronal 11,15% R.U	66,90	42,37	33,45	31,22
Fondos de Reserva 8,33%	49,98	31,65	24,99	23,32
Aporte al IECE 0,50%	3,00	1,90	1,50	1,40
Aporte al SECAP 0,50%	3,00	1,90	1,50	1,40
TOTAL	817,88	525,32	418,94	392,34
Numero de Obreros	1,00	1,00	1,00	1,00
TOTAL MENSUAL	817,88	525,32	418,94	392,34
TOTAL ANUAL	9814,56	6303,89	5027,28	4708,13

Fuente: Salarios y remuneraciones vigentes la tabla 2010.

Elaboración: Las Autoras.

Los sueldos al personal administrativo están calculados en base a la tabla salarial de 2010, con su última regulación remuneración unificada como lo hacen las empresas locales.

- **Suministros de oficina:** Representan todos los útiles de oficina.

CUADRO N° 64
SUMINISTROS DE OFICINA

ESPECIFICACION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	CANTIDAD ANUAL	VALOR TOTAL
Papel Bon	caja	33,55	4	134,20
Esferográficos	caja	5,50	3	16,50
Lápices	caja	2,90	3	8,70
Correctores	caja	17,80	3	53,40
Borradores	caja	10,80	1	10,80
Notitas 10	unidades	4,50	6	27,00
Separadores	unidades	2,93	6	17,58
carpetas	unidades	0,22	25	5,50
Crema humec	unidad	1,57	3	4,71
Tijeras	unidad	0,36	3	1,08
Estilete	unidad	0,23	3	0,69
Juego de reglas	unidad	1,12	2	2,24
Cuaderno espiral pequeño	unidad	0,72	20	14,40
cintas de embalaje	unidad	1,12	10	11,20
Gomas grandes	unidad	1,30	10	13,00
Saca grapas	unidad	0,54	3	1,62
Perforadoras	unidad	1,80	3	5,40
Grapas	caja	0,76	6	4,56
Clips	caja	0,22	6	1,32
Portapapeles	unidad	12,00	3	36,00
Basureros	unidad	3,50	4	14,00
TOTAL				\$ 383,90

Fuente: Industria La Reforma.

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 65
UTILES DE LIMPIEZA**

GASTOS GENERALES	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD ANUAL	TOTAL
Detergente	fundas 5000 gr	10,10	10	101,00
Trapeadores	unidad	2,50	6	15,00
Escobas	unidad	2,50	4	10,00
Desinfectante	caja x 24 gls	88,80	1	88,80
Cloro	caja x 24 gls	76,80	1	76,80
Ambientales	unidad	3,80	10	38,00
Guantes	unidad	1,80	12	21,60
Recogedor de Basura	unidad	1,00	6	6,00
Fundas de Basura	paquete x 10	1,00	32	32,00
Basureros para baño	unidad	6,70	8	53,60
Papel Higiénico	pacas x 24	15,00	6	90,00
TOTAL				\$ 532,80

Fuente: Fundación REMAR.

Elaboración: Las Autoras.

- **Servicio Básicos:** Está constituido por los costos de agua y energía eléctrica que se utilizará en el sector administrativo, por un valor de \$ 2.640,00.

**CUADRO N° 66
AGUA**

ESPECIFICACION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	CANTIDAD ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Agua	m ³	0,12	1500	180,00	2.160,00
TOTAL					2.160,00

Fuente: Municipio de Loja.

Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 67
ENERGIA ELECTRICA**

ESPECIFICACION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	CANTIDAD ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Energía Eléctrica	KWH	0,12	900	40,00	480,00
TOTAL					480,00

Fuente: y EERSSA.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 68
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL
Sueldos	25.853,86
Suministros de Oficina	383,90
Útiles de Limpieza	532,80
Teléfono	480,00
Agua	2.160,00
Energía Eléctrica	480,00
TOTAL	29.890,56

Fuente: Cuadros N°63, 64, 65, 66 ,67 y 68.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 68.1
PROYECCIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS
Inflación 3,46%

AÑO	SUELDOS 2,50%	SUMINISTROS DE OFICINA	TELEFONO	UTILES DE LIMPIEZA	AGUA	ENERGIA ELECTRICA	TOTAL
1	25.853,86	383,90	480,00	532,80	2.160,00	480,00	29.890,56
2	26.500,20	397,18	496,61	551,23	2.234,74	496,61	30.676,57
3	27.162,71	410,93	513,79	570,31	2.312,06	513,79	31.483,58
4	27.841,78	425,14	531,57	590,04	2.392,06	531,57	32.312,15
5	28.537,82	439,85	549,96	610,46	2.474,82	549,96	33.162,87
6	29.251,27	455,07	568,99	631,58	2.560,45	568,99	34.036,34
7	29.982,55	470,82	588,68	653,43	2.649,04	588,68	34.933,19
8	30.732,11	487,11	609,04	676,04	2.740,70	609,04	35.854,04
9	31.500,41	503,96	630,12	699,43	2.835,53	630,12	36.799,56
10	32.287,92	521,40	651,92	723,63	2.933,63	651,92	37.770,42

Fuente: Cuadro N° 68.

Elaboración: Las Autoras.

- **Gastos de publicidad:** Se encuentran los gastos de publicidad que se emplearan para la promoción del servicio por un valor de \$ 1.231,60.

**CUADRO N° 69
GASTOS PUBLICIDAD**

PUBLICIDAD	FACTOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	VALOR ANUAL
Radio	Programación Musical Rotativo 6 cuñas diarias	120	1,68	201,60	3	604,80
Medios Escritos	Anuncios Clasificados 1*8	10 (Gratis 2)	10,34	103,40	2	206,80
Medios Televisivos	Espacio 35 seg.	14	10,00	140,00	3	420,00
TOTAL				445,00		1.231,60

Fuente: Radio Luz y Vida, Diario La Hora y Ecotel Tv
Elaboración: Las Autoras.

**CUADRO N° 69.1
PROYECCIÓN GASTOS PUBLICIDAD**

AÑO	PUBLICIDAD 3,46%	IMPREVISTOS 3%	TOTAL
1	1.231,60	36,95	1.268,55
2	1.274,21	38,23	1.312,44
3	1.318,30	39,55	1.357,85
4	1.363,91	40,92	1.404,83
5	1.411,11	42,33	1.453,44
6	1.459,93	43,80	1.503,73
7	1.510,44	45,31	1.555,76
8	1.562,70	46,88	1.609,59
9	1.616,77	48,50	1.665,28
10	1.672,71	50,18	1.722,90

Fuente: Cuadro N° 67.
Elaboración: Las Autoras.

Para las proyecciones realizadas en el presente proyecto se las realizo con el incremento anual del 3,46% como referencia o promedio del crecimiento inflacionario, publicado en las páginas de internet del Banco Central del Ecuador y del Ministerio de Finanzas del Ecuador y con imprevistos del 3%.

- **Imprevistos:** Se considera un 3% de los costos con la finalidad de cubrir determinados incrementos en los precios presupuestados.

**CUADRO N° 70
VALOR DE LAS INVERSIONES CIRCULARES**

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Insumos Directos	27.549,24	2.295,77
Mano de Obra Directa	15.604,92	1.300,41
Insumos Indirectos	903,80	75,32
Gastos Administración	29.890,56	2.490,88
Gastos Publicidad	1.231,60	102,63
TOTAL	\$ 77.435,52	\$ 6.452,96

Fuente: Cuadros N°60, 61, 61.1, 62, 68 y 69.

Elaboración: Las Autoras

**CUADRO N° 71
VALOR DE LAS INVERSIONES**

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL
Activo Fijo	191.412,49
Activo Diferido	1.596,50
Activo Circulante	6.452,96
TOTAL	\$ 199.461,95

Fuente: Cuadros N° 58, 59 y 70.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

g.4.2.1. Fuentes de Financiamiento

El plan de negocios hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento, bajo los siguientes aspectos debido a que son inversiones muy elevadas.

g.4.2.1.1. Fuente Interna

Lo constituyen las aportaciones de capital de los socios de la escuela. El monto total de la inversión asciende a \$ 199.461,95, de los cuales el 60% será financiado por los socios, cuya cuantía es de \$ 119.677,17 dólares considerando que pueden ser aportaciones similares dependiendo del número de socios.

g.4.2.1.2. Fuentes Externas

Para la implementación de la escuela de natación se requiere acudir a un préstamo en alguna de las instituciones financieras, en este caso se solicitará al Banco Nacional de Fomento el cual nos ofrece la tasa de interés más baja, el crédito que se mantendrá corresponde a \$ 79.784,78 dólares a un plazo de 10 años, con un interés anual de 11,20% lo que representa el 40% del total de la inversión.

**CUADRO N° 72
FINANCIAMIENTO**

FUENTES	VALOR	PORCENTAJE
Fuente Interna	119.677,17	60%
Fuente Externa	79.784,78	40%
TOTAL	\$ 199.461,95	100%

Fuente: Banco Nacional de Fomento y Socias.

Elaboración: Las Autoras.

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Capital: 79.784,78

Interés: 11.20%

Tiempo: 10 años

Pago: Anual

AÑOS	AMORTIZACION	INTERES	DIVIDENDO	CAPITAL
0				79.784,78
1	7.978,48	8.935,90	16.914,37	71.806,30
2	7.978,48	8.042,31	16.020,78	63.827,82
3	7.978,48	7.148,72	15.127,19	55.849,35
4	7.978,48	6.255,13	14.233,60	47.870,87
5	7.978,48	5.361,54	13.340,02	39.892,39
6	7.978,48	4.467,95	12.446,43	31.913,91
7	7.978,48	3.574,36	11.552,84	23.935,43
8	7.978,48	2.680,77	10.659,25	15.956,96
9	7.978,48	1.787,18	9.765,66	7.978,48
10	7.978,48	893,59	8.872,07	0,00
TOTAL	79.784,78	49.147,42	128.932,21	

**CUADRO N° 73
FUENTES Y USOS DE FINANCIAMIENTO**

INVERSIONES	FINANCIAMIENTO INTERNO	FINANCIAMIENTO EXTERNO	TOTAL DE FONDOS
	60%	40%	
<u>ACTIVOS FIJOS</u>			
Terreno	24.689,70	16.459,80	41.149,50
Construcciones	80.365,46	53.576,97	133.942,43
Maquinaria y Equipo	2.412,86	1.608,58	4.021,44
Muebles y Enseres	1.275,00	850,00	2.125,00
Equipo de Oficina	131,40	87,60	219,00
Equipo de Computación	1.410,00	940,00	2.350,00
Instalaciones	1.218,00	812,00	2.030,00
Imprevistos 3%	3.345,07	2.230,05	5.575,12
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>			
Gastos de Constitución	300,00	200,00	500,00
Estudios del Proyecto	360,00	240,00	600,00
Línea Telefónica	90,00	60,00	150,00
Marcas y Patentes	180,00	120,00	300,00
Imprevistos 3%	27,90	18,60	46,50
<u>ACTIVOS CIRCULANTES</u>			
Capital de Trabajo	3.871,78	2.581,18	6.452,96
TOTAL	\$ 119.677,17	\$ 79.784,78	\$ 199.461,95

Fuente: Cuadros N° 50, 51 y 52.

Elaboración: Las Autoras

g.4.3. PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Los costos son los desembolsos realizados durante un ejercicio económico, estos se constituyen en uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el análisis o evaluación del mismo.

En el presupuesto se resumen todos los costos que la escuela tendrá durante los 10 años de vida del proyecto.

g.4.3.1. COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en el que se estima los ingresos y egresos que se obtendrán en el proyecto.

Para proyectar los presupuestos durante la vida útil del proyecto se lo elabora considerando un incremento del 3.46% inflacionario en los costos para todos los años, tomando como base el presupuesto del primer año.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Insumos Directos	\$ 27.549,24
Mano de Obra Directa	\$ 15.604,92
Insumos Indirectos	\$ 903,80
Depreciación de edificio	\$6.362,27
Depreciación maquina y equipo	\$ 361,93
Depreciación de instalaciones	\$ 182,70
Reparación y mantenimiento	\$ 2.639,82
Imprevistos 3%	\$ 286,40
TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 10.736,92

COSTOS DE OPERACIÓN

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos Administrativos	\$ 25.853,86
Suministros de oficina	\$ 383,90
Útiles de oficina	\$ 532,80
Teléfono	\$ 480,00
Agua	\$ 2.160,00
Energía Eléctrica	\$ 480,00
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 191,25
Depreciación de Equipo de Oficina	\$ 19,71

Depreciación de Equipo de Computación	\$ 211,50
Imprevistos 3%	\$ 909,39
TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN	\$ 31.222,41

GASTOS VENTAS

Publicidad	\$ 1.231,60
Imprevistos 3%	\$ 36,95
TOTAL GASTOS VENTAS	\$ 1.268,55

GASTOS FINANCIEROS

Interés del préstamo	\$ 8.935,90
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 8.935,90

OTROS GASTOS

Amortización de activos diferidos	\$ 159,65
Amortización del crédito	\$ 7.978,48
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 8.138,13
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 103.456,05

PROCEDIMIENTO:

Para presentar los costos se comienza desglosando los rubros como el costo del servicio, gastos generales de fabricación u operación, gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros.

Los costos por el servicio para el primer año es igual a:

$$CTS = CS + CO$$

$$CS = MOD + MD + MI$$

$$CS = 15.604,92 + 27.549,24 + 903,80$$

$$CS = 44.057,94$$

$$CO = GF + GA + GV + GF + OG$$

$$CO = 9.833,12 + 31.222,41 + 1.268,55 + 8.935,90 + 8.138,13$$

$$CO = 59.398,11$$

$$CTS = CS + CO$$

$$CTS = 44.057,94 + 59.398,11$$

$$CTS = 103.456,05$$

COSTOS UNITARIO POR SERVICIO:

$$CUS = \frac{CTS}{N^{\circ} Usuarios}$$

$$CUS = \frac{103.452,05}{6.749}$$

$$CUS = 15.33$$

El costo unitario por el servicio sin incluir el margen de utilidad es de \$ 15.33, el cual es un costo muy por debajo de la competencia.

DETERMINACION DEL COSTO POR USUARIO:

Para la determinación del precio se toma en cuenta el costo unitario por servicio más el margen de utilidad que se obtendrá por cada usuario.

$$PVP = CUS + Margen de utilidad$$

$$PVP = 15.33 + 83\%$$

$$PVP = 28.00$$

Aplicando el margen de utilidad sobre el costo unitario por el servicio el valor de las inscripciones por cada usuario será de \$ 28.00.

CUADRO N° 74
ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DEL SERVICIO										
COSTO PRIMO										
Insumos Directos	27.549,24	28.502,44	29.488,63	30.508,93	31.564,54	32.656,68	33.786,60	34.955,61	36.165,08	37.416,39
Mano de Obra Directa	15.604,92	15.995,04	16.394,92	16.804,79	17.224,91	17.655,53	18.096,92	18.549,35	19.013,08	19.488,41
Total Gastos del Servicio	43.154,16	44.497,49	45.883,55	47.313,73	48.789,46	50.312,21	51.883,52	53.504,96	55.178,16	56.904,80
GASTOS DE FABRICACIÓN										
Insumos Indirectos	903,80	935,07	967,42	1.000,90	1.035,53	1.071,36	1.108,43	1.146,78	1.186,46	1.227,51
Depr. de Edificio	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27	6.362,27
Depr. de Maq. Y Equipo	361,93	361,93	361,93	361,93	361,93	361,93	361,93	361,93	361,93	361,93
Depr. de instalaciones	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70	182,70
Reparación y mantenimiento	2.639,82	2.731,16	2.825,66	2.923,42	3.024,57	3.129,22	3.237,50	3.349,51	3.465,41	3.585,31
Imprevistos 3%	286,40	289,14	291,98	294,91	297,94	301,08	304,33	307,69	311,17	314,77
Total Gastos de Fabricación	10.736,92	10.862,27	10.991,95	11.126,13	11.264,94	11.408,56	11.557,15	11.710,88	11.869,93	12.034,48
GASTOS DE ADMINISTRACION										
Sueldos y Salarios	25.853,86	26.500,20	27.162,71	27.841,78	28.537,82	29.251,27	29.982,55	30.732,11	31.500,41	32.287,92
Suministros de Oficina	383,90	397,18	410,93	425,14	439,85	455,07	470,82	487,11	503,96	521,40
Útiles de Limpieza	532,80	551,23	570,31	590,04	610,46	631,58	653,43	676,04	699,43	723,63
Teléfono	480,00	496,61	513,79	531,57	549,96	568,99	588,68	609,04	630,12	651,92
Agua	2.160,00	2.234,74	2.312,06	2.392,06	2.474,82	2.560,45	2.649,04	2.740,70	2.835,53	2.933,63
Energía Eléctrica	480,00	496,61	513,79	531,57	549,96	568,99	588,68	609,04	630,12	651,92
Depr. de Muebles y Enseres	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25
Depr. de Equipo de Oficina	19,71	19,71	19,71	19,71	19,71	19,71	19,71	19,71	19,71	19,71
Depr. de Equipo de Computación	211,50	211,50	211,50	211,50	211,50	211,50	211,50	211,50	211,50	211,50
Imprevistos 3%	909,39	932,97	957,18	982,04	1.007,56	1.033,76	1.060,67	1.088,30	1.116,66	1.145,79
Total Gastos Administración	31.222,41	32.032,00	32.863,22	33.716,65	34.592,89	35.492,57	36.416,32	37.364,80	38.338,68	39.338,67
GASTOS DE VENTAS										
Publicidad	1.231,60	1.274,21	1.318,30	1.363,91	1.411,11	1.459,93	1.510,44	1.562,70	1.616,77	1.672,71
Imprevistos 3%	36,95	38,23	39,55	40,92	42,33	43,80	45,31	46,88	48,50	50,18
Total Gastos Ventas	1.268,55	1.312,44	1.357,85	1.404,83	1.453,44	1.503,73	1.555,76	1.609,59	1.665,28	1.722,90
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses del Préstamo	8.935,90	8.042,31	7.148,72	6.255,13	5.361,54	4.467,95	3.574,36	2.680,77	1.787,18	893,59
Total Gastos Financieros	8.935,90	8.042,31	7.148,72	6.255,13	5.361,54	4.467,95	3.574,36	2.680,77	1.787,18	893,59
OTROS GASTOS										
Amortización de Activos Diferidos	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65
Amortización del Crédito	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48	7.978,48
TOTAL OTROS GASTOS	8.138,13									
TOTAL	103.456,05	104.884,63	106.383,42	107.954,59	109.600,39	111.323,14	113.125,23	115.009,12	116.977,36	119.032,56

Fuente: Cuadros N° 57, 57.1, 60, 61, 61.1, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69 y 69.1.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.4. Estructura de Ingresos

En el presente plan de negocios los ingresos estarán generados por las inscripciones a receptarse por los cursos de natación que brindara nuestra escuela.

Para el establecimiento del precio se procedió a dividir los costos totales para el total de usuarios anuales dando como resultado \$ 15.33 para el primer año, a esto sumado el 83% de margen de utilidad es igual a \$ 28.00 por usuario. Es así que para el primer año se estarían generando un total de ingresos de \$ 189.335,47.

El valor es competitivo ya que a diferencia de nuestros competidores se contara con personal capacitado e instalaciones higiénicas y seguras.

CUADRO N° 75
ESTRUCTURA DE INGRESO PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO

AÑOS	COSTOS TOTALES	TOTAL USUARIOS	COSTO POR SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO POR CURSOS DE NATACIÓN	INGRESO POR EL SERVICIO
				83%		
1	103.456,05	6.749	15,33	12,72	28	189.324,58
2	104.884,63	7.104	14,76	12,25	27	191.938,87
3	106.383,42	7.104	14,98	12,43	27	194.681,65
4	107.954,59	7.104	15,20	12,61	28	197.556,90
5	109.600,39	7.104	15,43	12,81	28	200.568,72
6	111.323,14	7.104	15,67	13,01	29	203.721,35
7	113.125,23	7.104	15,92	13,22	29	207.019,17
8	115.009,12	7.104	16,19	13,44	30	210.466,69
9	116.977,36	7.104	16,47	13,67	30	214.068,56
10	119.032,56	7.104	16,76	13,91	31	217.829,59

Fuente: Cuadro N° 36 del Estudio Técnico.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.5. COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Los costos se distribuyen en costos fijos y costos variables, de conformidad a la relación con la capacidad productiva de la empresa.

g.4.5.1. COSTOS FIJOS

Son los costos que se mantienen constantes independientemente del volumen de operaciones. Representa todos los egresos de la escuela durante el periodo completo de la prestación del servicio.

g.4.5.2. COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que varían de acuerdo con el aumento o disminución proporcional de clientes atendidos o volumen de operación.

**CUADRO N° 76
COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

RUBROS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJO	VARIABLE								
COSTO DEL SERVICIO										
COSTO PRIMO										
Insumos Directos		27.549,24		28.502,44		29.488,63		30.508,93		31.564,54
Mano de Obra Directa	15.604,92		15.995,04		16.394,92		16.804,79		17.224,91	
Total Gastos del Servicio	15.604,92	27.549,24	15.995,04	28.502,44	16.394,92	29.488,63	16.804,79	30.508,93	17.224,91	31.564,54
GASTOS DE FABRICACION										
Insumos Indirectos		903,80		935,07		967,42		1.000,90		1.035,53
Depr. de Edificio	6.362,27		6.362,27		6.362,27		6.362,27		6.362,27	
Depr. Maquinaria y Equipo	361,93		361,93		361,93		361,93		361,93	
Depr. de instalaciones	182,70		182,70		182,70		182,70		182,70	
Reparación y Mant.	2.639,82		2.731,16		2.825,66		2.923,42		3.024,57	
Imprevistos 3%		286,40		289,14		291,98		294,91		297,94
Total Gastos de Fabricación	9.546,72	1.190,20	9.638,05	1.224,21	9.732,55	1.259,40	9.830,32	1.295,81	9.931,47	1.333,47
GASTOS DE ADMINISTRACION										
Sueldos y Salarios	25.853,86		26.500,20		27.162,71		27.841,78		28.537,82	
Suministros de Oficina	383,90		397,18		410,93		425,14		439,85	
Útiles de Limpieza		532,80		551,23		570,31		590,04		610,46
Teléfono		480,00		496,61		513,79		531,57		549,96
Agua		2.160,00		2.234,74		2.312,06		2.392,06		2.474,82
Energía Eléctrica		480,00		496,61		513,79		531,57		549,96
Depr. Muebles y Enseres	191,25		191,25		191,25		191,25		191,25	
Depr. de Eq. de Oficina	19,71		19,71		19,71		19,71		19,71	
Depr. de Eq. de Computación	211,50		211,50		211,50		211,50		211,50	
Imprevistos 3%		909,39		932,97		957,18		982,04		1.007,56
Total Gastos Administración	26.660,22	4.562,19	27.319,85	4.712,16	27.996,09	4.867,13	28.689,38	5.027,27	29.400,13	5.192,76
GASTOS DE VENTAS										
Publicidad	1.231,60		1.274,21		1.318,30		1.363,91		1.411,11	
Imprevistos 3%	36,95		38,23		39,55		40,92		42,33	
Total Gastos Ventas	1.268,55		1.312,44		1.357,85		1.404,83		1.453,44	
GASTOS FINANCIEROS										
Interés del Préstamo	8.935,90		8.042,31		7.148,72		6.255,13		5.361,54	
Total Gastos Financieros	8.935,90		8.042,31		7.148,72		6.255,13		5.361,54	
OTROS GASTOS										
Amortización de Activos Diferidos	159,65		159,65		159,65		159,65		159,65	
Amortización del Crédito	7.978,48		7.978,48		7.978,48		7.978,48		7.978,48	
TOTAL OTROS GASTOS	8.138,13									
SUBTOTAL	70.154,42	33.301,63	70.445,82	34.438,81	70.768,26	35.615,16	71.122,58	36.832,01	71.509,62	38.090,77
TOTAL COSTOS TOTALES	103.456,05		104.884,63		106.383,42		107.954,59		109.600,39	

CUADRO N° 76
COSTOS FIJOS Y VARIABLES

RUBROS	AÑO 6		AÑO 7		AÑO 8		AÑO 9		AÑO 10	
	FIJO	VARIABLE								
COSTO DEL SERVICIO										
COSTO PRIMO										
Insumos Directos		32.656,68		33.786,60		34.955,61		36.165,08		37.416,39
Mano de Obra Directa	17.655,53		18.096,92		18.549,35		19.013,08		19.488,41	
Total Gastos del Servicio	17.655,53	32.656,68	18.096,92	33.786,60	18.549,35	34.955,61	19.013,08	36.165,08	19.488,41	37.416,39
GASTOS DE FABRICACION										
Insumos Indirectos		1.071,36		1.108,43		1.146,78		1.186,46		1.227,51
Depr. de Edificio	6.362,27		6.362,27		6.362,27		6.362,27		6.362,27	
Depr. Maquinaria y Equipo	361,93		361,93		361,93		361,93		361,93	
Depr. de instalaciones	182,70		182,70		182,70		182,70		182,70	
Reparación y Mant.	3.129,22		3.237,50		3.349,51		3.465,41		3.585,31	
Imprevistos 3%		301,08		304,33		307,69		311,17		314,77
Total Gastos de Fabricación	10.036,12	1.372,44	10.144,39	1.412,76	10.256,41	1.454,47	10.372,30	1.497,63	10.492,20	1.542,27
GASTOS DE ADMINISTRACION										
Sueldos y Salarios	29.251,27		29.982,55		30.732,11		31.500,41		32.287,92	
Suministros de Oficina	455,07		470,82		487,11		503,96		521,40	
Útiles de Limpieza		631,58		653,43		676,04		699,43		723,63
Teléfono		568,99		588,68		609,04		630,12		651,92
Agua		2.560,45		2.649,04		2.740,70		2.835,53		2.933,63
Energía Eléctrica		568,99		588,68		609,04		630,12		651,92
Depr. Muebles y Enseres	191,25		191,25		191,25		191,25		191,25	
Depr. de Eq. de Oficina	19,71		19,71		19,71		19,71		19,71	
Depr. de Eq. de Computación	211,50		211,50		211,50		211,50		211,50	
Imprevistos 3%		1.033,76		1.060,67		1.088,30		1.116,66		1.145,79
Total Gastos Administración	30.128,80	5.363,77	30.875,82	5.540,49	31.641,68	5.723,12	32.426,84	5.911,85	33.231,78	6.106,89
GASTOS DE VENTAS										
Publicidad	1.459,93		1.510,44		1.562,70		1.616,77		1.672,71	
Imprevistos 3%	43,80		45,31		46,88		48,50		50,18	
Total Gastos Ventas	1.503,73		1.555,76		1.609,59		1.665,28		1.722,90	
GASTOS FINANCIEROS										
Interés del Préstamo	4.467,95		3.574,36		2.680,77		1.787,18		893,59	
Total Gastos Financieros	4.467,95		3.574,36		2.680,77		1.787,18		893,59	
OTROS GASTOS										
Amortización de Activos Diferidos	159,65		159,65		159,65		159,65		159,65	
Amortización del Crédito	7.978,48		7.978,48		7.978,48		7.978,48		7.978,48	
TOTAL OTROS GASTOS	8.138,13									
SUBTOTAL	71.930,26	39.392,89	72.385,38	40.739,85	72.875,92	42.133,20	73.402,80	43.574,55	73.967,01	45.065,55
TOTAL COSTOS TOTALES	111.323,14		113.125,23		115.009,12		116.977,36		119.032,56	

g.4.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es un punto de balance entre ingresos y egresos, denominado como PUNTO MUERTO, porque en él no hay pérdidas ni ganancias; es decir es el momento cuando los ingresos se igualan con los gastos y por lo tanto la inversión no genera ni ganancias, ni pérdidas.

En el análisis del plan de negocios el punto de equilibrio se ha calculado utilizando el método matemático y la forma grafica.

PRIMER AÑO

En Función de las Ventas

$$PE_V = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE_V = \frac{67.136,35}{1 - \frac{36.325,35}{189.335,47}}$$

$$PE_V = \frac{67.136,35}{1 - 0,191857}$$

$$PE_V = 83.075,22$$

En Función de la Capacidad Instalada

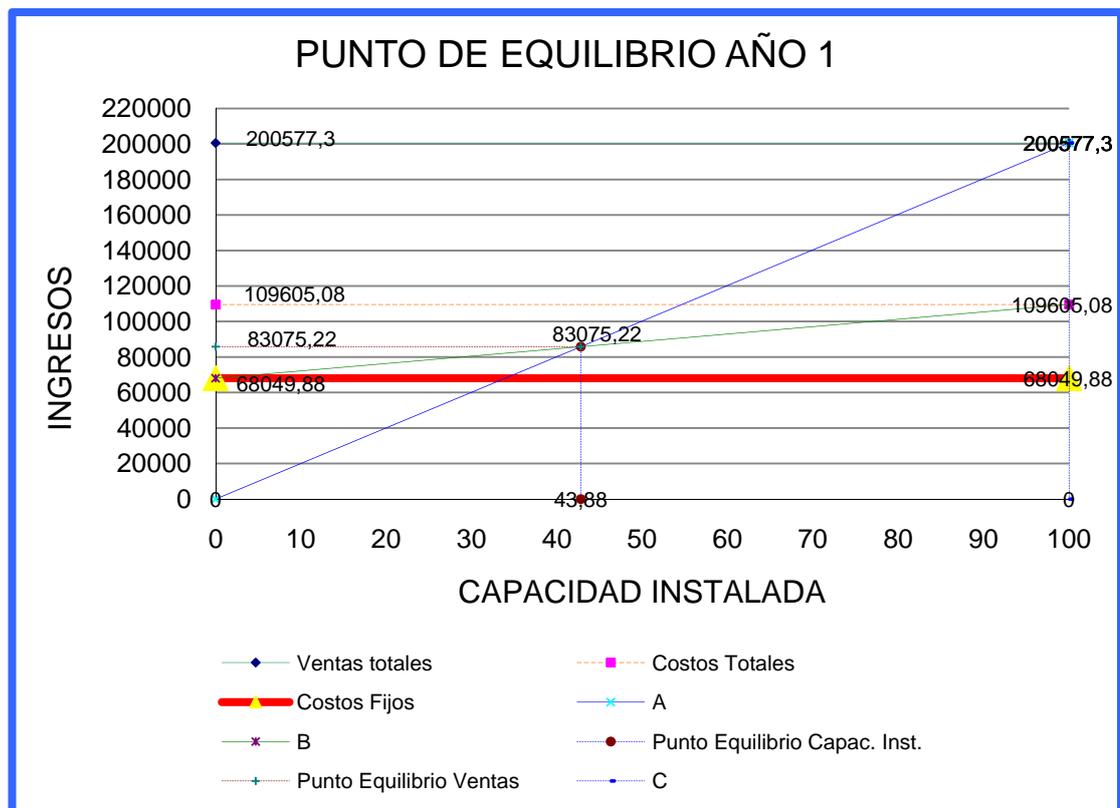
$$PE_{CI} = \left(\frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{67.136,35}{189.335,47 - 36.325,35} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{67.136,35}{153.010,12} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = 43.88\%$$

Grafico N° 38



La escuela trabajado con el 43.88% de su capacidad instalada debe generar unos ingresos de \$ 83.075,22 para cubrir sus costos para el primer año de funcionamiento.

QUINTO AÑO

En Función de las Ventas

$$PE_V = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE_V = \frac{68.049,88}{1 - \frac{41.555,20}{200.577,30}}$$

$$PE_V = \frac{68.049,88}{1 - 0,2071780}$$

$$PE_V = 85.832,48$$

En Función de la Capacidad Instalada

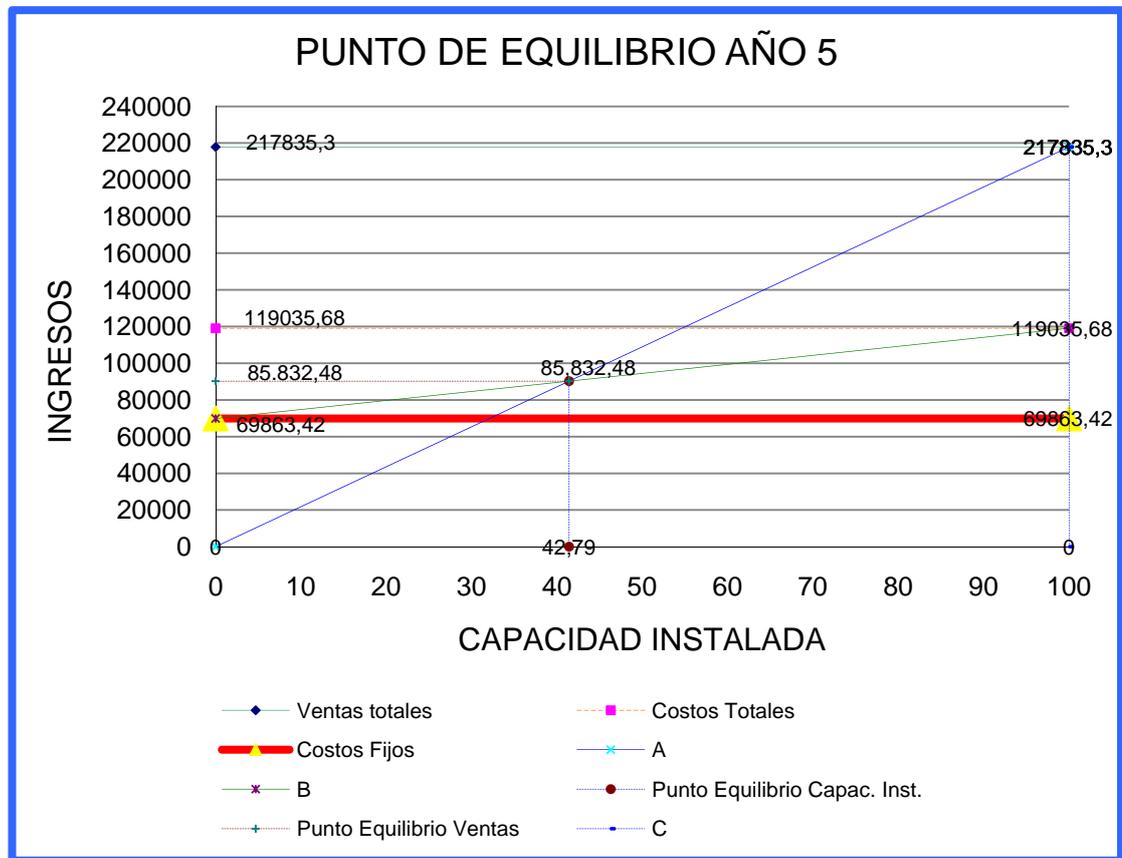
$$PE_{CI} = \left(\frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{68.049,88}{200.577,30 - 41.555,20} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{68.049,88}{159.022,10} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = 42.79\%$$

Grafico N° 39



Para el quinto año la empresa trabajando al 42.79% de su capacidad instalada deberá generar ingresos de \$ 85.832,48.

DECIMO AÑO

En Función de las Ventas

$$PE_V = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE_V = \frac{69.863,42}{1 - \frac{49.172,26}{217.835,30}}$$

$$PE_V = \frac{69.863,42}{1 - 0.2257314}$$

$$PE_V = 90.231,50$$

En Función de la Capacidad Instalada

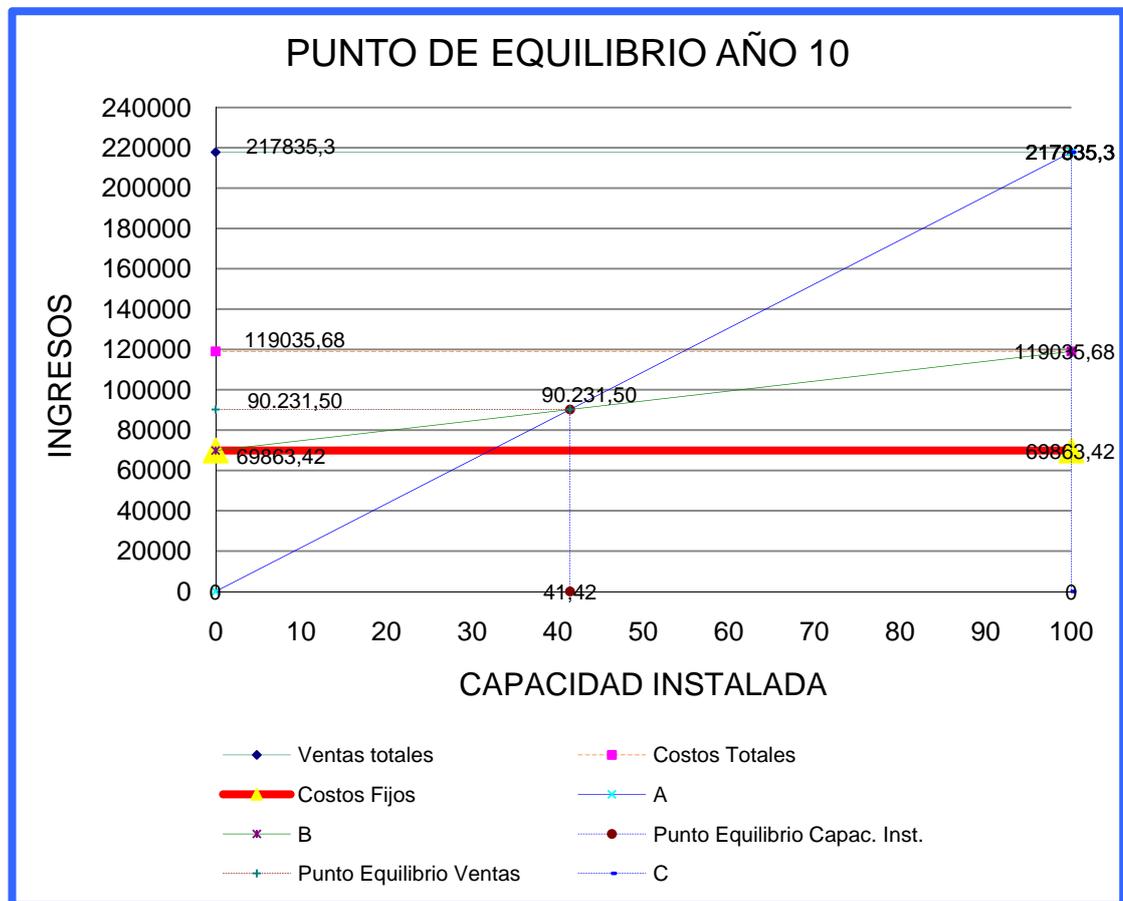
$$PE_{CI} = \left(\frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{69.863,42}{217.835,30 - 49.172,26} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{69.863,42}{168.663,04} \right) * 100$$

$$PE_{CI} = 41.42\%$$

Grafico N° 40



La empresa trabajando al 41.42% de su capacidad instalada debe generar ingresos de \$ 90.231.50 para cubrir sus costos en el decimo año.

g.4.7. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias demuestra un resumen de los ingresos y los gastos durante el período económico, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones de la escuela, mostrando las utilidades o pérdidas sufridas que pueden generarse en los años de vida útil del nuestro plan de negocios a continuación se presenta el siguiente cuadro:

CUADRO N° 77
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso por el Servicio	189.324,58	191.938,87	194.681,65	197.556,90	200.568,72	203.721,35	207.019,17	210.466,69	214.068,56	217.829,59
(-) Costos Totales	103.456,05	104.884,63	106.383,42	107.954,59	109.600,39	111.323,14	113.125,23	115.009,12	116.977,36	119.032,56
(-) Reinversión Equipo de Oficina	0,00	0,00	0,00	2.602,47	0,00	0,00	2.882,06	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Bruta por el Servicio	85.868,53	87.054,24	88.298,23	86.999,84	90.968,32	92.398,21	91.011,88	95.457,57	97.091,21	98.797,03
(-) 15% Trabajadores	12.880,28	13.058,14	13.244,74	13.049,98	13.645,25	13.859,73	13.651,78	14.318,64	14.563,68	14.819,55
(=) Utilidad antes Impuesto	72.988,25	73.996,11	75.053,50	73.949,86	77.323,08	78.538,48	77.360,10	81.138,93	82.527,52	83.977,47
(-) 25% Impuesto a la Renta	18.247,06	18.499,03	18.763,37	18.487,47	19.330,77	19.634,62	19.340,03	20.284,73	20.631,88	20.994,37
(=) Utilidad Antes Reserva	54.741,19	55.497,08	56.290,12	55.462,40	57.992,31	58.903,86	58.020,08	60.854,20	61.895,64	62.983,10
(-) 5% Reserva Legal	2.737,06	2.774,85	2.814,51	2.773,12	2.899,62	2.945,19	2.901,00	3.042,71	3.094,78	3.149,16
(=) Utilidad Liquida	<u>52.004,13</u>	<u>52.722,23</u>	<u>53.475,62</u>	<u>52.689,28</u>	<u>55.092,69</u>	<u>55.958,66</u>	<u>55.119,07</u>	<u>57.811,49</u>	<u>58.800,86</u>	<u>59.833,95</u>

Fuente: Cuadros 75, 76 y 57.

Elaboración: Las Autoras.

g.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera permite cuantificar e identificar los costos y beneficios que se obtendrán como rentabilidad próxima en el tiempo. El evaluar el plan es una de las etapas sobresalientes del estudio financiero, ya que permite conocer si es de carácter redituable, además de definir los beneficios futuros a obtenerse por parte de los socios y acreedores.

Los mecanismos o herramientas propensas para suministrar un resultado cuantitativo lo conforman entre otras, las razones o indicadores financieros, técnicas de presupuesto de capital o criterios de decisión, que en definitiva su cálculo en su mayor parte se centra en los valores futuros al tiempo presente.

Para el análisis financiero del presente plan se han tomado en consideración los siguientes criterios de evaluación: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio/costo, periodo de recuperación de capital y análisis de sensibilidad.

g.5.1. FLUJO DE CAJA

Es uno de los elementos más importantes del estudio de nuestro plan de negocios, ya que permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del plan. Los resultados que de este cálculo se obtengan posibilitaran efectuar la evaluación del proyecto.

Para determinar el flujo de caja, se relaciona los ingresos totales con los egresos totales, considerando como ingresos, a las ventas y a los egresos los costos, las depreciaciones y amortizaciones. A continuación detallamos en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 78
FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Ventas		189.324,58	191.938,87	194.681,65	197.556,90	200.568,72	203.721,35	207.019,17	210.466,69	214.068,56	217.829,59
Valor de Rescate		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	74429,09
Crédito	79.784,78										
Capital Propio	119.677,17										
TOTAL DE INGRESOS	<u>199.461,95</u>	<u>189.324,58</u>	<u>191.938,87</u>	<u>194.681,65</u>	<u>197.556,90</u>	<u>200.568,72</u>	<u>203.721,35</u>	<u>207.019,17</u>	<u>210.466,69</u>	<u>214.068,56</u>	<u>292.258,68</u>
EGRESOS											
Activo Fijo	191.412,49										
Activo Diferido	1.596,50										
Activo Circulante	6.452,96										
Gastos del Servicio		43.154,16	44.497,49	45.883,55	47.313,73	48.789,46	50.312,21	51.883,52	53.504,96	55.178,16	56.904,80
Gastos de Fabricación		10.736,92	10.862,27	10.991,95	11.126,13	11.264,94	11.408,56	11.557,15	11.710,88	11.869,93	12.034,48
Gastos Administración		31.222,41	32.032,00	32.863,22	33.716,65	34.592,89	35.492,57	36.416,32	37.364,80	38.338,68	39.338,67
Gastos de Ventas		1.268,55	1.312,44	1.357,85	1.404,83	1.453,44	1.503,73	1.555,76	1.609,59	1.665,28	1.722,90
Reinversión Equipo de Computación		0,00	0,00	0,00	2.602,47	0,00	0,00	2.882,06	0,00	0,00	0
Gastos Financieros		8.935,90	8.042,31	7.148,72	6.255,13	5.361,54	4.467,95	3.574,36	2.680,77	1.787,18	893,59
Otros Gastos		8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13	8.138,13
TOTAL EGRESOS	<u>199.461,95</u>	<u>103.456,05</u>	<u>104.884,63</u>	<u>106.383,42</u>	<u>110.557,06</u>	<u>109.600,39</u>	<u>111.323,14</u>	<u>116.007,29</u>	<u>115.009,12</u>	<u>116.977,36</u>	<u>119.032,56</u>
(=) VALOR GRAVABLE		85.868,53	87.054,24	88.298,23	86.999,84	90.968,32	92.398,21	91.011,88	95.457,57	97.091,21	173.226,12
(-)15% Utilidad trabajadores		12.880,28	13.058,14	13.244,74	13.049,98	13.645,25	13.859,73	13.651,78	14.318,64	14.563,68	14.819,55
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		72.988,25	73.996,11	75.053,50	73.949,86	77.323,08	78.538,48	77.360,10	81.138,93	82.527,52	158.406,56
(-) 25% Impuesto a la Renta		18.247,06	18.499,03	18.763,37	18.487,47	19.330,77	19.634,62	19.340,03	20.284,73	20.631,88	20.994,37
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA		54.741,19	55.497,08	56.290,12	55.462,40	57.992,31	58.903,86	58.020,08	60.854,20	61.895,64	137.412,19
(+) Depreciación de Activo Fijo		8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23	8.554,23
(+) Amortización de Activo Diferido		159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65	159,65
(=) Flujo de Caja		63.455,07	64.210,96	65.004,01	64.176,28	66.706,19	67.617,74	66.733,96	69.568,08	70.609,53	146.126,08

Fuente: Cuadros N° 57,71, 72, 74, 75, 76 y 77.

Elaboración: Las Autoras.

Obtención de la tasa de actualización

CUADRO N° 79
OBTENCIÓN DE LA TASA DE ACTUALIZACIÓN

FUENTE	CAPITAL	PORCENTAJE	INTERES
Interna	119.719,27	60%	
Externa	79.812,85	40%	11,2%
TOTAL	199.532,12	100%	

Fuente: Cuadro N° 72, Banco Nacional de Fomento y Socias.

Elaboración: Las Autoras.

g.5.2. VALOR ACTUAL NETO

El VAN es una de las variables más usuales para evaluar proyectos, pues mide el valor que tendrá el dinero en un futuro con respecto al valor que tiene hoy.

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.

Para tomar una decisión de aceptación o rechazo de un proyecto se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si el VAN es mayor a uno se hace la inversión
- Si el VAN es menor a uno se rechaza la inversión.
- Si el VAN es igual a uno es indiferente para la inversión.

Fórmula del factor de actualización:

$$FA = \frac{1}{1 + i^n}$$

$$FA = \frac{1}{1 + 0,112^1}$$

$$FA = 0,89928$$

CUADRO N° 80
VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION 11,20%	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
0	199.461,95		
1	63.455,07	0,899281	57.063,91
2	64.210,96	0,808706	51.927,76
3	65.004,01	0,727253	47.274,37
4	64.176,28	0,654005	41.971,59
5	66.706,19	0,588134	39.232,16
6	67.617,74	0,528897	35.762,83
7	66.733,96	0,475627	31.740,47
8	69.568,08	0,427722	29.755,81
9	70.609,53	0,384642	27.159,40
10	146.126,08	0,345901	50.545,19
TOTAL			412.433,50

Fuente: Cuadro N° 78.

Elaboración: Las Autoras.

Fórmula para la obtención del VAN

$$VAN = \text{sumatoria del flujo neto} - \text{INversion}$$

$$VAN = 412.433,50 - 199.461,95$$

$$VAN = 212.971,54$$

De acuerdo al resultado obtenido podemos concluir que el VAN es positivo, por lo tanto es factible la inversión ya que el valor de la escuela aumentará cada año.

g.5.3. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Relación beneficio/costo, es un indicador que nos muestra en un proyecto cual ha sido su beneficio con relación al costo.

Se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, es decir que por cada dólar a invertir.

Los criterios de decisiones para este indicador son los siguientes:

- Cuando el B/C es mayor a uno el proyecto es realizable.
- Cuando el B/C es igual a uno el proyecto es indiferente.
- Cuando el B/C es menor a uno el proyecto no es realizable.

CUADRO N° 81
RELACIÓN BENEFICIO - COSTO

AÑOS	COSTO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACION 11,20%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACION 11,20%	INGRESO ACTUALIZADO
1	103.456,05	0,899281	93036,02	189.324,58	0,899281	170.255,92
2	104.884,63	0,808706	84820,78	191.938,87	0,808706	155.222,03
3	106.383,42	0,727253	77367,68	194.681,65	0,727253	141.582,85
4	107.954,59	0,654005	70602,80	197.556,90	0,654005	129.203,13
5	109.600,39	0,588134	64459,68	200.568,72	0,588134	117.961,22
6	111.323,14	0,528897	58878,50	203.721,35	0,528897	107.747,65
7	113.125,23	0,475627	53805,41	207.019,17	0,475627	98.463,90
8	115.009,12	0,427722	49191,94	210.466,69	0,427722	90.021,26
9	116.977,36	0,384642	44994,43	214.068,56	0,384642	82.339,80
10	119.032,56	0,345901	41173,51	217.829,59	0,345901	75.347,53
TOTAL			638330,76			1.168.145,30

Fuente: Cuadros N° 75 y 78.

Elaboración: Las Autoras.

Se deriva de la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{\text{ingresos actualizados}}{\text{costos actualizados}}$$

$$B/C = \frac{1.168.145,30}{638.330,76}$$

$$B/C = 1,83$$

En nuestro proyecto, la relación beneficio – costo es mayor que uno (1.83); esto quiere decir que si la empresa invierte un dólar obtendrá \$0,83 centavos de ganancia, por lo tanto el proyecto es ejecutable.

g.5.4. TASA INTERNA DE RETORNO

Es un indicador financiero que expresa en forma porcentual, la capacidad máxima de rentabilidad de un proyecto de inversión. En términos relativos es la capacidad de recuperar la inversión a través de la ganancia, por lo cual un buen criterio de proyecto se tendrá cuando dicha tasa sea superior al costo del capital en el mercado.

La Tasa de Retorno se define como la tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Para tomar una decisión como inversionista de aceptación o rechazo se considera:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital, debe aceptarse el proyecto
- Si la TIR es menor que el costo de capital se debe rechazar el proyecto
- Si la TIR es igual al costo de capital es indiferente el proyecto llevar a cabo el proyecto.

CUADRO N° 82
TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO CAJA	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACTUALIZACION 31,25%	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACION 31,44%	VAN MAYOR
0	199.461,95		199.461,95		199.461,95
1	63.455,07	0,761905	48346,72	0,760803	48276,83
2	64.210,96	0,580499	37274,39	0,578822	37166,71
3	65.004,01	0,442285	28750,29	0,440370	28625,79
4	64.176,28	0,336979	21626,05	0,335035	21501,28
5	66.706,19	0,256746	17126,54	0,254896	17003,11
6	67.617,74	0,195616	13227,10	0,193925	13112,80
7	66.733,96	0,149041	9946,07	0,147539	9845,87
8	69.568,08	0,113555	7899,79	0,112248	7808,90
9	70.609,53	0,086518	6108,99	0,085399	6029,97
10	146.126,08	0,065918	9632,40	0,064972	9494,07
TOTAL			200060,07		199938,35
		VAN +	476,40	VAN -	-596,63

Fuente: Cuadro N° 80.

Elaboración: Las Autoras.

La TIR se la obtiene de la siguiente manera:

$$TIR = \text{tasa menor} + \text{diferencia de la 2 tir} \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - (-VAN \text{ mayor})} \right)$$

$$TIR = 31.23 + 0.22 \left(\frac{476.40}{476.40 - (-596.63)} \right)$$

$$TIR = 13.96\%$$

Para el presente proyecto la TIR es 13,96%, la misma que es mayor a la tasa de oportunidad en el mercado (11,20%), siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto.

g.5.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Nos permite determinar en qué tiempo se va a recuperar el capital que se ha invertido requiriendo del total de la inversión cuyo valor será restado del flujo neto.

Comúnmente los periodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas, a través de este cálculo se puede establecer el número exacto de años, meses y días necesarios para recuperar la inversión inicial.

CUADRO N° 83
PERIODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	INVERSION INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
1	199.461,95	63.455,07	63.455,07
2		64.210,96	127.666,03
3		65.004,01	192.670,04
4		64.176,28	256.846,32
5		66.706,19	323.552,51
6		67.617,74	391.170,25
7		66.733,96	457.904,20
8		69.568,08	527.472,29
9		70.609,53	598.081,81
10		146.126,08	744.207,89
TOTAL		744207,89	

Fuente: Cuadros N° 71 y 82.

Elaboración: Las Autoras.

Se obtiene de la formula:

$$PRC = \text{año que supera la inversion} + \frac{\text{inversion} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{flujo del año que supera la inversion}}$$

$$PRC = 4 + \frac{199.461,95 - 744.207,89}{256.846,32}$$

$$PRC = 1.88$$

1 año	10 meses	16 días
	$0.88 \cdot 12 = 10.56$	$0.56 \cdot 30 = 16.8$

El capital invertido se lo recuperará en 1 año 10 meses 16 días.

g.5.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Este método facilita el estudio de los resultados en un proyecto, puesto que indica el grado de riesgo que se puede presentar en la trayectoria del mismo. Las dos variables propensas a cambios son los costos y los ingresos, esto se debe a las situaciones cambiantes del entorno.

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

- si el coeficiente de sensibilidad resultante es mayor a uno el proyecto es sensible.
- si el coeficiente de sensibilidad es igual a uno no corre riesgo alguno.
- si el coeficiente de sensibilidad es menor a uno el proyecto no es sensible.

En nuestro 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 3.35% y en un 2.25% respectivamente; es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

CUADRO N° 84
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 3,35% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL + INCREMENTO	INGRESOS ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				NUEVO FLUJO	FACTOR ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		3,35%			41,13%		41,60%	
						199.461,95		199.461,95
1	103.456,05	106.921,83	189.324,58	82.402,75	0,7085666	58387,83	0,7062147	58194,03
2	104.884,63	108.398,27	191.938,87	83.540,61	0,5020666	41942,95	0,4987392	41664,97
3	106.383,42	109.947,26	194.681,65	84.734,39	0,3557476	30144,06	0,3522169	29844,89
4	107.954,59	111.571,07	197.556,90	85.985,83	0,2520709	21674,52	0,2487408	21388,18
5	109.600,39	113.272,00	200.568,72	87.296,71	0,1786090	15591,98	0,1756644	15334,92
6	111.323,14	115.052,47	203.721,35	88.668,88	0,1265564	11221,61	0,1240568	10999,98
7	113.125,23	116.914,93	207.019,17	90.104,25	0,0896736	8079,97	0,0876107	7894,10
8	115.009,12	118.861,93	210.466,69	91.604,76	0,0635397	5820,54	0,0618720	5667,77
9	116.977,36	120.896,10	214.068,56	93.172,46	0,0450221	4194,82	0,0436949	4071,16
10	119.032,56	123.020,15	217.829,59	94.809,44	0,0319012	3024,53	0,0308580	2925,63
TOTAL				882320,08		200082,81		197985,63
					VAN +	620,86	VAN -	-1476,32

Fuente: Cuadro N° 81.

Elaboración: Las Autoras.

Nueva TIR

$$NTIR = \text{tasa menor} + \text{diferencia de la 2 tir} \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - (-VAN \text{ mayor})} \right)$$

$$NTIR = 41.13 + 0,47 \left(\frac{620,86}{620,86 - (-1.476,32)} \right)$$

$$NTIR = 12.32\%$$

Diferencia de la TIR

$$\text{Diferencia TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia TIR} = 13.96 - 12.32$$

$$\text{Diferencia TIR} = 1.64\%$$

Porcentaje de variación

$$\% \text{ Var} = (\text{Diferencia TIR} / \text{TIR proyecto}) * 100$$

$$\% \text{ Var} = (1.64 / 13.96) * 100$$

$$\% \text{ Var} = 11.77\%$$

Sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \% \text{ Var.} / \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Sensibilidad} = 11.77 / 12.32$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,955826$$

En nuestro proyecto la sensibilidad es igual a 0,955826 es decir es menor a 1, por lo tanto el proyecto soportara el incremento del 3,35%, en los costos del mercado; demostrando así que no es sensible al incremento antes mencionado.

CUADRO N° 85
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 2,25% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	NUEVOS INGRESOS MENOS LA DISMINUCION	ACTUALIZACION				
				NUEVO FLUJO	FACTOR ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACION	VAN MAYOR
			2,25%		40,77%		41,01%	
						199.461,95		199.461,95
1	103.456,05	189.324,58	185.064,78	81.608,72	0,7103988	57974,74	0,7091696	57874,42
2	104.884,63	191.938,87	187.620,25	82.735,62	0,5046665	41753,89	0,5029215	41609,52
3	106.383,42	194.681,65	190.301,31	83.917,90	0,3585145	30085,78	0,3566566	29929,87
4	107.954,59	197.556,90	193.111,87	85.157,28	0,2546883	21688,56	0,2529300	21538,83
5	109.600,39	200.568,72	196.055,92	86.455,53	0,1809302	15642,42	0,1793703	15507,55
6	111.323,14	203.721,35	199.137,62	87.814,48	0,1285326	11287,03	0,1272039	11170,35
7	113.125,23	207.019,17	202.361,24	89.236,01	0,0913094	8148,09	0,0902092	8049,90
8	115.009,12	210.466,69	205.731,19	90.722,07	0,0648661	5884,79	0,0639736	5803,82
9	116.977,36	214.068,56	209.252,02	92.274,66	0,0460808	4252,09	0,0453681	4186,33
10	119.032,56	217.829,59	212.928,42	93.895,86	0,0327358	3073,75	0,0321737	3020,98
TOTAL			1981564,62	873818,13		199791,14		198691,57
					VAN +	329,18	VAN -	-770,39

Fuente: Cuadro N° 81.

Elaboración: Las Autoras.

Nueva TIR

$$NTIR = \text{tasa menor} + \text{diferencia de la 2 tir} \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - (-VAN \text{ mayor})} \right)$$

$$NTIR = 40.77 + 0,24 \left(\frac{329.18}{329.18 - (-770.39)} \right)$$

$$NTIR = 12.28\%$$

Diferencia de la TIR

$$\text{Diferencia TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia TIR} = 13.96 - 12.28$$

$$\text{Diferencia TIR} = 1.68\%$$

Porcentaje de variación

$$\% \text{ Var} = (\text{Diferencia TIR} / \text{TIR proyecto}) * 100$$

$$\% \text{ Var} = (1.68 / 13.96) * 100$$

$$\% \text{ Var} = 12,04\%$$

Sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \% \text{ Var.} / \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Sensibilidad} = 12.04 / 12.28$$

$$\text{Sensibilidad} = 0.980989$$

En nuestro proyecto la sensibilidad es igual a 0,980989 es decir es menor a 1, por lo tanto el proyecto soporta una disminución del 2,25% en la disminución de los ingresos, lo que significa que el proyecto no es sensible a tal disminución.



CONCLUSIONES

h. Conclusiones

En base al desarrollo del presente plan de negocios, se han determinado las siguientes conclusiones y recomendaciones.

- ♣ Al referirnos al estudio de mercado; señalamos que el proyecto es factible debido a que el 94% de las familias afirman que si se inscribirán en la Escuela de Natación debido a que el servicio que presta la competencia es deficiente, logrando demostrar que la Escuela tiene oportunidad en el mercado.
- ♣ Es importante mencionar que en la Ciudad de Loja no existe hasta el momento una Escuela de Natación que se dedique en forma permanente a enseñar la natación, siendo este un deporte beneficioso para la salud.
- ♣ De acuerdo a los cálculos la inversión total inicial asciende a un monto de \$199.461,95 dólares, de los cuales el 60% que representa \$119.677,17 será cubierto por los socios de la escuela y el 40% restante que representa \$ 79.784,78 será cubierto por un préstamo al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés anual del 11.20%.
- ♣ En la ingeniería del proyecto se determino la capacidad instalada de 7.104 usuarios anuales, de acuerdo a las instalaciones y en función del servicio que brindarán el instructor y los colaboradores.
- ♣ Por el tipo de inversión y la magnitud del proyecto; hemos previsto una organización como Compañía de Responsabilidad Limitada (Cía. Ltda.);

así como una estructura administrativa con los niveles y el personal debidamente capacitado para el buen funcionamiento de la Escuela.

La evaluación financiera presenta los siguientes resultados:

- ♣ El VAN del proyecto nos da un valor positivo de \$212.971,54 lo que significa que es conveniente ejecutarlo.

- ♣ La Relación Beneficio Costo es de \$1.83 dólares.

- ♣ La TIR es de 13.96%; mayor a la tasa de oportunidad del capital, siendo satisfactorio para realizar el proyecto.

- ♣ El tiempo que se requerirá para recuperar la inversión es 1 año, 10 meses y 16 días.

- ♣ El proyecto no es sensible si se incrementan los costos hasta un 3,35% y si se disminuyen los ingresos hasta un 2,25%.

RECOMENDACIONES

i. Recomendaciones

Las recomendaciones del presente proyecto son las siguientes:

- ✓ La implementación de este proyecto es recomendable por la factibilidad técnica, financiera y económica del proyecto, puesto que permitirá la creación de nuevas fuentes de trabajo en nuestra Ciudad.
- ✓ A las instituciones bancarias con el fin de que brinden créditos a bajas tasas de interés para la construcción de infraestructura y de esta manera contribuir al desarrollo empresarial.
- ✓ Para que la Escuela de Natación tenga aceptación en el mercado se realizara una buena campaña de publicidad y promoción, a fin de lograr difundir los servicios que ofrecerá y los beneficios que da la práctica de la natación.
- ✓ Que el presente proyecto sirva como fuente de información a los estudiantes y que en futuros trabajos se actualice y amplíen información relacionada con el tema.



BIBLIOGRAFIA

j. Bibliografía

- Perspectiva Económica de América Latina 2010.
- www.Diario Hoy.com
- Análisis de la Realidad Nacional del Ecuador Nidia Arrobo Rojas
- Karen Weinberger V. Plan de Negocios. Herramienta para Evaluar la Viabilidad de un negocio. Junio 2009. Perú.
- Ignacio de la Vega G.(2004).El Plan de Negocios Una Herramienta Indispensable. Instituto de Empresa. Madrid, España.
- BACA URBINA, Gabriel, “Evaluación de Proyectos” segunda edición 1999,pag 12
- ¹ Baca Urbina, Gabriel, Op.Cit, Páginas, 21 y 24
- J:M: ROSEMBERG, “Administración y Planificación”, segunda edición, 2003 pag. 17
- GREEN, Paúl. TULL, Donald, Investigación de Mercadeo. Editorial Prentice Hall Interamericana México 1997.
- Internet www.monografias.com
- Internet www.altavista.com
- CASTRO, Luisa y LOPEZ, Joaquín. Dirección Financiera. Editorial Prentice Hall Madrid 2001.
- DUMARAUF, Guillermo. Guía de Finanzas. Editorial Grupo Guía Argentina. 2003.

- CARRASCO BELINCHON, Julián “Organización de Empresas y Administración de Personal” Editorial INDEX, Madrid 1984.
- ROJAS SORIANO Raúl, “Guía para realizar proyectos de investigación social” Séptima edición.
- FRANZISKO VAN, Almsick, “Los beneficios de la Natación”, Editorial, Grant-Hanch, pagina 10, Peking 1999
- FERNANDEZ ESCALANTE, Fernando M; “Dirección y organización de Empresas Privadas y Públicas” Ediciones Macchi.
- FLIPPO, Edwin B, “Principios de Administración de Personal”, Traducido del Inglés al castellano por el Instituto de Promoción Organizacional Suizo-Colombiano, editorial Presencia Ltda.. Colombia 1978.
- KOTLER, Philip, “La Nueva Competencia, más allá de la teoría”, Editorial Norma, 1987, Japón. KOTLER, Philp, “La nueva competencia, más allá de la Teoría” Editorial Norma, 1987, Japón.
- MATT, Biondi. “Natación, salud, belleza”, Editorial Omeba, Mexico 1978; pagina 29 y 30.
- NEWMAN, LOGAN SALEME, “Planeación Estratégica y Subsistema Dirección”, Scout, Foresman and Company 1990 USA.
- ROJAS SORIANO Raúl, “Guía para realizar Proyectos de Investigación Social”, Séptima edición, Impreso en México.
- SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Tercera Edición.

A purple scroll graphic with the word ANEXOS written on it. The scroll is horizontal and has a slight 3D effect with a shadow on the right side. The text is in a serif font, all caps, and is centered on the scroll.

ANEXOS

k. Anexos**Anexo N° 1****RESUMEN DEL PROYECTO****TEMA**

“Plan de Negocios para la implementación de una Escuela de Natación para la Ciudad de Loja”.

PROBLEMATIZACION

Las perspectivas económicas del mundo son de interés por los problemas macroeconómicos que inciden claramente en el desarrollo socioeconómico y humano. La economía mundial y los países de América han registrado un crecimiento económico muy vigoroso durante los últimos años y las perspectivas para el próximo continúan siendo alentadoras a pesar de la crisis económica registrada en los últimos años.

América Latina no ha escapado a la crisis económica mundial, pero la está soportando con una resistencia renovada, aunque todos los países de la región han acusado los efectos del decrecimiento y se espera que el producto interior bruto (PIB) general se contraiga un 3.6% en 2009, es manifiesto que América Latina se está recuperando del choque más rápidamente que la mayoría de las economías desarrolladas y, es más, lo está haciendo sin poner en peligro el notable progreso realizado en pro de la consecución de sus objetivos de desarrollo a largo plazo. Se prevé que el índice de recuperación sea sustancial en 2010 aun cuando diste mucho de igualar las tasas de crecimiento superiores al 5% que han caracterizado a la región durante el periodo de bonanza 2004-08. La duración de la recesión mundial constituirá tan sólo uno de los determinantes de

las tasas de crecimiento futuras: para los países de la región, resultará al menos tan importante su capacidad para estimular sus respectivas economías nacionales mediante políticas sostenibles. Además, en numerosos países, la transformación de los patrones de migración internacional y de las remesas influye asimismo en la incidencia de la crisis y en la lista de opciones políticas disponibles.

Ecuador en sus últimos años viene atravesando por una crisis lamentable en el campo económico, político y social donde no es posible superar peor aun sostener los efectos q producen algunos indicadores de la crisis como de la deuda externa que asciende a \$ 10.751 millones, que equivale al 20.8% del PIB, la inflación del 4.31%, el desempleo de 8.3%y el analfabetismo del 3.24%; al estado le compete eliminar la pobreza buscando y generando nuevas fuentes de trabajo, erradicando la corrupción, reactivar la pequeña y mediana empresa ofreciendo créditos financieros con tasas de interés mínimo para impulsar la producción, turismo y la práctica del deporte.

Por otra parte es importante que en la política económica no se tome a la inflación como una finalidad sino como una meta intermedia hacia el crecimiento industrial del país, y su necesaria orientación hacia el mercado internacional, ya que si bien el petróleo ha mitigado los dolores de la dolarización por el buen precio del barril en los mercados internacionales, no pueden seguir cometiendo el mismo error de ser exportadores primarios.

En la provincia de Loja el desarrollo económico se ve afectado principalmente por la falta de inversión, incentivación y apoyo por parte del gobierno lo que incide negativamente en la ejecución y desarrollo de proyectos nuevos que fomenten la práctica del deporte como la natación, además de la falta de

conocimientos e información sobre los beneficios que tiene la práctica del mismo.

La falta de apoyo e incentivación por parte del gobierno a la práctica del deporte como la natación, incide a la inexistencia de escuelas especializadas en la práctica de esta disciplina en la ciudad de Loja. Por tal razón al fomentar e impulsar la destreza de este deporte se beneficiara a la colectividad; además de aportar al desarrollo económico y social que irá en beneficio de la sociedad lojana.

El análisis acerca de este problema nos da a entender que en nuestra ciudad, existe un alto índice de niños, jóvenes y adultos que no practican ningún tipo de deporte, y ante la necesidad de incentivar a los mismos a la práctica de la natación se hace necesario realizar un “Plan de negocios para la implementación de una escuela de natación para la ciudad de Loja”, con la finalidad de convertir a la natación en una fuente de recuperación económica, puesto que con la creación de la misma contribuirá a mejorar el estándar de vida de niños, jóvenes y adultos de la ciudad de Loja gracias a los beneficios de la práctica de este deporte.

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio para comprobar la factibilidad de establecer un “Plan de Negocios para la implementación de una escuela de natación para la ciudad de Loja”, mediante métodos, procesos técnicos para la realización de proyectos de inversión, los cuales proyectaran resultados confiables y comprensibles.

Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado en la ciudad de Loja, para determinar la oferta y la demanda existente, las características del mercado y los factores que inciden, permitiendo así una gestión positiva y perpetuar en el mercado.
2. Determinar el estudio técnico para establecer la localización idónea, el tamaño adecuado de la escuela de natación en correspondencia a las necesidades del mercado y la ingeniería del proyecto.
3. Proponer la Organización legal y los Manuales Organizativos de la nueva empresa, para de esta manera garantizar su buen funcionamiento.
4. Determinar las inversiones correspondientes y calcular las posibilidades de financiamiento.
5. Verificar la factibilidad del proyecto y las condiciones económicas mediante la evaluación de los parámetros conocidos para tal efecto el VAN, la TIR, B /C, etc.
6. Elaboración de las conclusiones y recomendaciones en base a los estudios realizados y la presentación del informe final.

METODOLOGIA

Para realizar el presente proyecto utilizaremos algunos métodos, técnicas e instrumentos, los cuáles nos ayudarán a obtener la información necesaria para el desarrollo del mismo.

MÉTODOS

Para la realización del presente trabajo de investigación se utilizará los siguientes métodos:

Método Inductivo.- Se utilizará en la construcción, recolección de información y procesamiento de datos, tanto en fuentes primarias como en fuentes secundarias.

Método Deductivo.- Se lo utilizará en organizar, tabular y presentar toda la información a base de las encuestas aplicadas a las personas inmersas en el presente estudio.

Método Estadístico.- Se lo utilizará en organizar, tabular y presentar toda la información a base de las encuestas aplicadas a las personas inmersas en el presente estudio.

Método Analítico.- Se lo utilizará para analizar minuciosamente cual será el sistema de financiamiento para el proyecto.

TECNICAS.

Observación.- Permitirá obtener información acerca de las estrategias de marketing que tiene otras escuelas o empresas, esto ayudará a tener una mejor perspectiva de cómo contribuir a la investigación.

Encuestas.- Servirán para recopilar la información del segmento elegido para la investigación, lo que permitirá elaborar el estudio de mercado, y permitirá determinar la aceptación o no del proyecto.

Entrevistas.- Se realizarán a los profesionales de la natación para determinar el buen funcionamiento de la escuela.

Mediante la utilización de cada uno de estos métodos y técnicas se procedió a realizar una mezcla aplicativa que permitirá obtener toda la información necesaria y pertinente que nos será de gran ayuda en la obtención de la población para luego obtener la muestra.

Mediante el INEC (Censo 2001) se pudo recopilar la información poblacional más actualizada, de los habitantes de la Ciudad de Loja, con una tasa de crecimiento poblacional del 2.08%, la cual nos servirá para realizar las proyecciones al 2010, el mismo que se tomara como base para proyectar los 10 años de vida útil que corresponden a este proyecto.

CUADRO N° 86
POBLACION URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA 2001 - 2010
TASA DE CRECIMIENTO 2.08%

PARROQUIAS	PROYECCION DE LA POBLACION									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
El Sagrario	16078	16412	16754	17102	17458	17821	18192	18570	18956	19351
El Valle	20969	21405	21850	22305	22769	23242	23726	24219	24723	25237
San Sebastián	38589	39392	40211	41047	41901	42773	43662	44571	45498	46444
Sucre	42896	43788	44699	45629	46578	47547	48536	49545	50576	51628
TOTAL	118532	120997	123514	126083	128706	131383	134116	136905	139753	142660

Fuente: INEC 2001

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 86.1

PROYECCION DE LA POBLACION URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA 2010 – 2020
TASA DE CRECIMIENTO 2.08%

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	POBLACIÓN TOTAL	NUMERO DE FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA
2010	2,08%	142.660	35.665
2011	2,08%	145.627	36.407
2012	2,08%	148.656	37.164
2013	2,08%	151.748	37.937
2014	2,08%	154.905	38.726
2015	2,08%	158.127	39.532
2016	2,08%	161.416	40.354
2017	2,08%	164.773	41.193
2018	2,08%	168.200	42.050
2019	2,08%	171.699	42.925
2020	2,08%	175.270	43.818

Fuente: Censo 2001 del INEC.

Elaboración: Las Autoras.

El proyecto por ser de orientación deportivo, será prudente determinar el tamaño de la muestra tomando en consideración el segmento de número de familias del año 2010 que en este caso es de **35,665**, valor que será tomado como base para proyectarnos al año 2020 de acuerdo a la vida útil del proyecto, para lo cual se tomará como dato principal la tasa de crecimiento del 2,08%, tasa que corresponde a la Ciudad de Loja de acuerdo al último censo 2001 realizado por el INEC.

Luego de haber determinado la población se aplicó la siguiente fórmula para determinar la muestra.

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

En donde:

n= Tamaño de la muestra

N= tamaño del universo total o población 146,736/4 integrantes por familia= 36,684 familias.

e= 5% margen de error.

z= es la curva estadística.

Q= Probabilidad de fracaso (o.50).

1= desviación.

P= Probabilidad de éxito (0.50).

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50) * (0.50) * (35665)}{(35665 - 1) * (0.05)^2 + (0.50) * (0.50) * (1.96)^2}$$

$$n = \frac{34252.67}{(35664) * (0.0025) + 0.9604}$$

$$n = \frac{34252.67}{90.1204}$$

$$n = 380 \text{ encuestas}$$

CUADRO N° 87
DISTRIBUCIÓN MUESTRAL
NUMERO DE ENCUESTAS APLICADAS
SECTOR URBANO DE LA CIUDAD DE LOJA

PARROQUIAS	POBLACION (Habitantes) 2010	FAMILIAS	FRECUENCIA	N° DE ESNCUESTAS
El Sagrario	19351	4838	14	52
El Valle	25237	6309	18	67
San Sebastián	46444	11611	32	124
Sucre	51628	12907	36	137
TOTAL	142660	35665	100	380
Fuente: INEC 2001				
Elaboración: Las Autoras				

SECUENCIA DE DESARROLLO

Con la encuesta y los cálculos matemáticos se pretende definir los resultados referentes al estudio de mercado, al tamaño y la localización de la planta.

Para determinar los costos de inversión de la escuela, se manejarán desde sus dos etapas que son montaje y funcionamiento, utilizando un plan de investigación, el mismo que describirá el capital que será necesario para llevar a efecto el presente proyecto.

Mediante la utilización de técnicas administrativas se logrará realizar una organización del personal que empleará la escuela, tomando en cuenta el perfil en la que respecto a capacitación, destrezas, habilidades, con lo cual se estará en posibilidades de estructurar y poner en marcha el proyecto, además se elaborarán los organigramas que representarán las funciones de la empresa.

Toda la información obtenida en los análisis anteriores permitirá buscar en las entidades financieras una capital de menor costo para poder financiar el proyecto con un dato importante que serán las inversiones en base a la descripción y valoración de los activos fijos, los activos diferidos y el capital de operación.

Se procederá hacer la evaluación del proyecto utilizando índices financieros como el Valor Actual Neto (VAN), La tasa Interna de Retorno (TIR), etc. identidad que darán como resultado pronosticar si el proyecto es o no rentable.

Anexo N° 2

ENCUESTA APLICADA A USUARIOS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Área Jurídica, Social y Administrativa Carrera de Administración de Empresas

Con el objeto de determinar la factibilidad de un plan de negocios para la implementación de una Escuela de Natación para la ciudad de Loja, solicitamos de la manera más comedida se sirva contestar las siguientes preguntas, las mismas que serán utilizadas únicamente con fines académicos.

Datos Generales

1. ¿Determine el ingreso económico mensual de su familia?

- < a \$280 ()
 281 a 560 ()
 561 a 840 ()
 841 a 1120 ()
 1121 a 1400 ()
 Más de 1401 ()

Datos Específicos

2. ¿De cuántos hijos se compone su familia?

- Niños (as) de 4 a 6 años ()
 Niños (as) de 7 a 12 años ()
 Adolescentes de 13 a 20 años ()

3. ¿Sus hijos(as) practican algún deporte?

- Si () No ()

Si su respuesta es afirmativa continúe con la encuesta, caso contrario le agradecemos por su colaboración.

4. ¿Indique cuál de estas disciplinas deportivas practican sus hijos(as)?

- Natación () Básquet () Fútbol ()
 Tenis () Vóley () Karate ()
 Atletismo () Ajedrez ()

Si su respuesta es la natación continúe con la encuesta, caso contrario le agradecemos por su colaboración.

5. ¿Cada qué tiempo acuden sus hijos a practicar la natación?

Diariamente () Semanalmente ()
 Mensualmente () Una vez al año ()
 Otra
 ¿Cuál?.....

6. ¿Conoce usted alguna institución pública o privada que se dedique a enseñar la natación?

Si () No ()

7. ¿Ha escuchado usted cuáles son los beneficios que da la práctica de la natación?

Si () No ()

8. ¿Considera usted que la ciudad de Loja cuenta con escuelas de natación que satisfagan los requerimientos de los usuarios?

Si () No ()

9. ¿Si se implementara una “Escuela de Natación” en la ciudad de Loja, que brinde un excelente servicio, seguridad e higiene, además que ayude a desarrollar las diferentes destrezas, fortaleciendo íntegramente los niveles físicos, psicológicos e intelectuales de sus hijos, estaría usted dispuesto a inscribirlos?

Si () No ()

Porqué?.....

10. ¿Qué condiciones considera usted que debe reunir la nueva Escuela de Natación, elija las más importantes?

Seguridad ()
 Calidad en el servicio ()
 Instructores capacitados ()
 Horarios adecuados ()
 Otra
 ¿Cuál?.....

11. ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse con mayor frecuencia?

Televisión () Radio ()
 Internet () Prensa ()

12. ¿Si su respuesta fue la televisión, que canal local sintoniza?

UV Televisión () Ecotel () TV Sur ()

¿Qué Horario?

06h00 a 12h00 () 12h00 a 18h00 () 18h00 a 24h00 ()

13. ¿Si su respuesta fue la radio, que emisoras locales sintoniza?

.....
.....

¿Qué Horario?

06h00 a 12h00 () 12h00 a 18h00 () 18h00 a 24h00 ()

14. ¿Si su respuesta fue la prensa, que periódicos locales más lee?

.....
.....

¿Con qué frecuencia?

Lunes a Viernes () Sábado y Domingo ()

OBSERVACIONES.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ENCUESTA APLICADA A LOS OFERTANTES

1. ¿Cuáles son los servicios deportivos que presta su institución?

.....

2. ¿Cada qué tiempo hay mayor afluencia de personas?

Cursos Vacacionales ()

Fines de semana ()

Otros.....

3. ¿En promedio cuantas personas visitan su institución por los cursos de natación anualmente?

.....

4. ¿Qué valor tiene la inscripción por asistir a los cursos de natación?

Quincenales

Mensuales

Anuales

5. ¿En qué porcentaje se ha incrementado o disminuido los alumnos desde el año anterior?

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo N° 3

"SID REN@'S" Escuela de Natación <i>"Nadar es divertido, si lo haces conmigo"</i>			
Datos del Nadador			
Nombre:	<input type="text"/>	Apellido:	<input type="text"/>
Fecha de nacimiento:	<input type="text"/>	Edad:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>		
Teléfono particular:	<input type="text"/>		
Correo electrónico:	<input type="text"/>		
Colegio:	<input type="text"/>		
Grado:	<input type="text"/>		
Días y horario en los que participara de las clases de natación:		<input type="text"/>	
¿Participo anteriormente en clases de natación?	<input type="text"/>	¿Cuánto tiempo?	<input type="text"/>
Cobertura Médica	<input type="text"/>	N° de asociado:	<input type="text"/>
En caso de emergencia comunicarse con:		Nombre: <input type="text"/>	
	Nombre: <input type="text"/>		Nombre: <input type="text"/>
	Teléfono: <input type="text"/>		Teléfono: <input type="text"/>
Problemas cardíacos	Si () No ()	¿Cuáles?	<input type="text"/>
Problemas de columna	Si () No ()	¿Cuáles?	<input type="text"/>
Problemas respiratorios	Si () No ()	¿Cuáles?	<input type="text"/>
Es alergico	Si () No ()	¿A que?	<input type="text"/>
Comentario Médico:	<input type="text"/>		
Datos de los Padres			
Mamá		Papá	
Nombre:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>
Ocupación:	<input type="text"/>	Ocupación:	<input type="text"/>
Teléfono celular:	<input type="text"/>	Teléfono celular:	<input type="text"/>
Teléfono convencional:	<input type="text"/>	Teléfono convencional:	<input type="text"/>
Correo electrónico:	<input type="text"/>	correo electrónico:	<input type="text"/>
Asumo que mi hijo(a) se encuentra en condiciones de realizar la actividad y lo autorizo a concurrir a las clases de natación. Autorizo a la Escuela de Natación "SID REN@'S" a utilizar las fotos de mi hijo(a) para la pagina web y/o publicidad de la misma.			
Firma:	<input type="text"/>	A claración:	<input type="text"/>
		Fecha de inicio:	<input type="text"/>
* Se realiza el primer día de clase en la planilla impresa.			



INDICE

INDICE GENERAL

CERTIFICACION	I
AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
AUTORIA	IV
RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	8
REVISIÓN DE LITERATURA	12
MATERIALES Y METODOS	38
RESULTADOS	45
DISCUSIÓN	67
ESTUDIO DE MERCADO	
Características del servicio	68
Características del usuario	68
Análisis de la demanda	70
Análisis de la Oferta	73
Plan de Comercialización	79
ESTUDIO TECNICO	
Localización	86
Macro localización	88
Micro localización	89
Tamaño del proyecto	90
Capacidad Instalada	91
Capacidad utilizada	95

Ingeniería del proyecto	96
Ingeniería y distribución de la planta	119
Distribución física	121
Axiometría	123
Maquinaria y equipo	124
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	
Marco jurídico legal de la escuela	131
Organización administrativa	135
Organigrama estructural	138
Organigrama funcional	139
Organigrama Posicional	140
Manual de funciones	141
Manual de bienvenida	154
ESTUDIO FINANCIERO	
Inversiones y financiamiento	163
Inversiones	163
Financiamiento	178
Estructura de costos e ingresos del proyecto	181
Estructura de ingresos	186
Punto de equilibrio	190
Estado de pérdidas y ganancias	195
EVALUACION FINANCIERA	
Flujo de caja	197
Valor Actual Neto	199

Relación Beneficio Costo	200
Tasa Interna de Retorno	202
Periodo de Recuperación de Capital	204
Análisis de sensibilidad	205
CONCLUSIONES	211
RECOMENDACIONES	214
BIBLIOGRAFIA	216
ANEXOS	219
INDICE	235