



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**TITULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE FÚTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA CIUDAD DE PALANDA (SECTOR EL SUI), PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”.**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN  
DE GRADO DE INGENIERO EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**AUTOR:**

**DARWIN SAUL AVILA TORRES**

**DIRECTORA:**

**ING. ELVIA LUCIA VALVERDE MARÍN. MG.  
SC.**

**LOJA – ECUADOR.**

**2015**

## CERTIFICACIÓN.

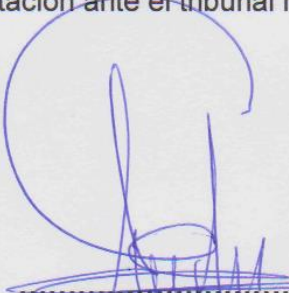
**Ing. Elvia Lucia Valverde Marín Mg. Sc.**

**DIRECTORA DE TESIS**

### CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE FÚTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA CIUDAD DE PALANDA (SECTOR EL SUI), PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, elaborado por el estudiante: Darwin Saul Avila Torres, previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas, ha sido desarrollado bajo mi supervisión y luego de haber cumplido con las sugerencias y observaciones realizadas, autorizo su respectiva presentación ante el tribunal respectivo.

Loja 19 de Noviembre del 2015.



**Ing. Elvia Lucia Valverde Marín Mg. Sc.**  
**DIRECTORA DE TESIS.**

## AUTORÍA

Yo: **Darwin Saul Avila Torres**, declaro ser autor del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de la Tesis en la Biblioteca Virtual

**AUTOR:** Darwin Saul Avila Torres.

**FIRMA:** .....



**CÉDULA:** 1105116725

**FECHA:** Loja 19 de Noviembre del 2015.

**CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, **Darwin Saul Avila Torres**, declaro ser el autor del presente trabajo de Tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE FÚTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA CIUDAD DE PALANDA (SECTOR EL SUI), PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, como requisito para optar al título de **Ingeniero en Administración de Empresas**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 17 días del mes de Noviembre del dos mil quince, firma el Autor.

**Firma:** .....

**Autor:** Darwin Saul Avila Torres.

**Cédula:** 1105116725

**Dirección:** Loja, calle Sucre entre Amaluza y Alamor

**Correo Electrónico:** *escorpio\_yeyo@hotmail.com*

**Celular:** 0969460603

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Directora de Tesis:** *Ing. Lucia Valverde Marín Mg. Sc*

**Tribunal de Grado:**

*Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora. Mg. Sc*      *Presidente del Tribunal*

*Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera. Mg. Sc*      *Vocal del Tribunal*

*Ing. Silvana Jiménez Pereira Mg. Sc.*      *Vocal del Tribunal*

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mis más sinceros agradecimientos a las autoridades, personal docente y administrativo que laboran en la Carrera de Administración de Empresas del Área Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, quienes con sus enseñanzas, dedicación y experiencias supieron impartir sus conocimientos orientados a la superación y al saber, así mismo agradecer por su colaboración brindada durante el desarrollo del presente trabajo de investigación.

En especial quiero agradecer a la Ing. Elvia Lucia Valverde Marín Mg. Sc., quien de manera responsable supo guiarme con sus conocimientos profesionales, y así poder culminar con satisfacción el presente trabajo investigativo.

*Gracias Totales.*

***Darwin Saul Avila Torres.***

## **DEDICATORIA.**

Dedico el presente trabajo a Dios por ser mi fortaleza, a mi Padre Braulio Avila Abad, que con sus sabios consejos supo guiar mi camino para superar las adversidades, a mi querida Madre Blanca Torres Torres, que con sus bendiciones me dio fuerza para seguir adelante, a mi Abuelito Alejandro y Hermanas(os), que siempre han estado apoyándome, a mis amigos Alexander y Diego que me brindaron su apoyo incondicional para concluir con éxito el presente trabajo.

A todos mis docentes-coordinadores por haberme impartido sus sabios conocimientos para mi vida profesional.

***Darwin Saul Avila Torres.***

**a. TÍTULO.**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE FÚTBOL-SALA, CON CUBIERTA Y CÉSPED SINTÉTICO, EN LA CIUDAD DE PALANDA (SECTOR EL SUI), PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”.**

## **b. RESUMEN.**

El presente proyecto tiene la finalidad de presentar una propuesta para la implementación de una empresa dedicada al alquiler de una Cancha de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético en la Ciudad de Palanda, la misma que está orientada al desarrollo Económico-Social y Empresarial.

El objetivo de este estudio es determinar la factibilidad para la implementación de una Cancha Sintética, en base a los estudios de Mercado, Técnico, Económico-Financiero y la Evaluación Financiera.

La metodología utilizada esta en base al logro de los objetivos del proyecto, la utilización de métodos y técnicas nos permitió recabar información exacta para así poder determinar cuáles serán nuestros posibles demandantes.

En el estudio de mercado se analizó: La demanda Potencial, Real, Efectiva, Oferta y la Demanda Insatisfecha, para esto se utilizó un muestreo estadístico, que fue la Población Económicamente Activa del año 2014 con un total **1.245** personas dando un total de **294** encuestas.

En el Estudio Técnico se determinó el tamaño y localización de la empresa, la misma que estará ubicada en la Ciudad de Palanda, vía a Zumba, lugar que brinda las condiciones y todos los servicios básicos para su ejecución. La Capacidad Instalada que la empresa prestara son **24** horas diarias, dando un total de **8.760** horas, que representa el **100%**;



mientras que en la Capacidad Utilizada se estima prudente iniciar durante los primeros cinco años con el **30%** de la capacidad instalada, y a partir del sexto año se trabajara con una capacidad del **36%**.

En el estudio Jurídico-Organizacional se determinaron algunos aspectos legales que se requiere para el normal funcionamiento como son: su misión, visión, el tipo de empresa, sus niveles jerárquicos y los manuales de funciones.

Dentro del Estudio Financiero se estableció una inversión inicial de **\$ 71.579,47** dólares, el mismo que será financiado por el Banco Nacional de Fomento cuyo monto es de **\$ 31.579,47** dólares equivalente al **44%** de la inversión, con una tasa de interés efectiva anual del **15%**; mientras que el **56%** será financiado por los socios con un monto de **\$ 40.000,00**.

En la evaluación financiera se presenta los siguientes resultados: **El Valor Actual Neto (VAN)** es de **\$ 33.433,41** dólares; **La Tasa Interna de Retorno (TIR)** es del **24,00%**; En el **Análisis de Sensibilidad** con un incremento en los costos del **14,00%** el proyecto no es sensible, arrojando un resultado de **0,99** y con una disminución en los ingresos del **12,33%** el proyecto no es sensible y da como resultado **0,99**; **Relación Beneficio Costo** es de **\$1,36** por cada dólar invertido se recibe una utilidad de **36 ctvs.**, y cabe indicar que la inversión se recuperará en **7 años 10 meses y 6 días**. Y Finalmente, en base a todos los estudios se plantea sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

## **ABSTRACT.**

This project aims to present a proposal for the implementation of a company dedicated to rent a Soccer-Room with deck and Turf City Palanda, the same as it faces economic social and business development.

The aim of this study is to determine the feasibility of implementing a court Synthetic, based on the study of market, Technical, Economic and Financial and Financial Evaluation.

The methodology is based on the achievement of project objectives, the use of methods and techniques allowed us to gather accurate information in order to determine our potential claimants will.

In the market study analyzed: The Potential, Real, Effective, supply and unsatisfied demand, demand for this statistical sampling, which was the economically active population in 2014 with a total **1.245** people for a total of **294** surveys were used.

Technical Study on the size and location of the company is determined, the same to be located in the City of Palanda via Zumba, a place that provides the conditions and all the basic facilities for execution. Installed capacity lend the company is **24** hours a day, giving a total of **8.760** hours, which represents **100%**; while the spare capacity is estimated prudent start during the first five years with **30%** of installed capacity, and from the sixth year is to work with a capacity of **36%**.

In the legal and organizational study some legal aspects required for normal operation is determined as: its mission, vision, type of business, its hierarchy and functions manuals.

Within the Financial Study an initial investment of **\$ 71.579,47** dollars was established, which will be funded by the National Development Bank whose amount is **\$ 31.579,47** dollars equivalent to **44%** of the investment, with an effective interest rate **15%** annual; while **56%** will be financed by the partners in the amount of **\$ 40.000,00**.

The financial evaluation presents the following results: **Net Present Value (NPV)** is **\$ 33.433,4** dollars; The **Internal Rate of Return (IRR)** is **24,00%**; **Sensitivity Analysis** in an increase in the cost of the project is **14,00%** insensitive, yielding a score of **0,99** and a decrease in revenue of **12,33%** the project is not sensitive and results **0,99**; **Benefit Cost Ratio** is **\$ 1.36** for every dollar invested profits of **36 ctvs** receives., And it should be noted that the investment will pay off in **7 years 10 months and 6 days**. And finally, based on all the studies it arises their respective conclusions and recommendations.

### **c. INTRODUCCIÓN.**

Con el presente trabajo se pretende contribuir, al mejoramiento de las condiciones socio-económicas de la Ciudad de Palanda, a través de la planificación y puesta en marcha de un proyecto, donde los emprendedores puedan aplicar su capacidad crítica y analítica, capaces de adaptarse a las nuevas exigencias, retos, avances tecnológicos de la sociedad actual.

El objetivo principal está encaminado en ofrecer a la población económicamente activa (PEA) de la Ciudad de Palanda una alternativa de distracción y entretenimiento, por este motivo se ha visto la necesidad de realizar un **Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Cancha de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético**, ya que es un servicio innovador que promoverá en el bienestar social, mediante la satisfacción de necesidades de los usuarios.

Con estos antecedentes el presente proyecto que ponemos a consideración del público lector y de las autoridades académicas gira sobre un tema de gran interés para completar la formación profesional, él mismo que servirá como fuente bibliográfica.

En el **Resumen** se detalla una síntesis de los resultados obtenidos en todo el proceso investigativo: problemática, objetivos, materiales y métodos utilizados, los resultados obtenidos de todos los estudios y

finalmente se determina las respectivas conclusiones y recomendaciones en dos idiomas (castellano e inglés).

En la **Revisión de Literaria**, mediante la recolección de información se obtuvo la fundamentación teórica de diferentes fuentes para lograr una caracterización adecuada sobre lo investigado.

**La Metodología** utilizada esta en base al logro de los objetivos del proyecto: El método deductivo se lo utilizo en la determinación de la bibliografía a utilizar, el Inductivo para analizar la necesidad de implementar la nueva unidad de servicios, el método estadístico permitió conocer las cifras exactas de cuáles serán nuestros posibles demandantes. Las técnicas utilizadas como la encuesta nos sirvió para recabar información de cada persona de la Ciudad de Palanda; la técnica de la Observación permitió conocer el ambiente en el cual se ejecutara el proyecto.

La parte referente a la discusión y exposición de resultados, se distinguen 4 fases:

En el **Estudio de Mercado**: Se procedió a la recolección de información mediante la aplicación de encuestas a toda la población económicamente activa para luego ser tabulada, procesada e interpretada, cuyos resultados obtenidos permitieron establecer la demanda y la oferta del servicio.

En el **Estudio Técnico**: Se presenta el tamaño y localización de la planta, donde se determinó la capacidad instalada y el porcentaje de la capacidad que se utilizara para brindar el servicio; además se efectuó la macro y micro localización en base a mapas y planos municipales, también se pone a consideración la descripción de procesos, mediante diagramas y flujogramas de procesos, y equipos utilizados.

En el **Estudio Jurídico-Organizacional**: Se establece la respectiva organización legal con sus respectivos organigramas y manuales de funciones las mismas que serán la base para el normal funcionamiento de la empresa.

En el **Estudio Financiero**: Se detallan las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, así mismo se despliegan los cuadros de los presupuesto para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de financiamiento del capital.

La **Evaluación Financiera** está basada en indicadores económicos importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales se determinó la rentabilidad del proyecto.

Y finalmente acorde con los resultados que se obtuvieron se realizaron las respectivas conclusiones y recomendaciones.

#### **d. REVISIÓN DE LITERATURA.**

### **EL FÚTBOL Y FÚTBOL-SALA**

#### **ANTECEDENTES DEL FÚTBOL**

En los actuales momentos el deporte se ha convertido en un fenómeno de nuestra sociedad y ha pasado a ocupar un lugar importante en el desarrollo de los pueblos. Como consecuencia de esto la demanda de lugares donde se puedan realizar actividades deportivas aumenta cada día y es por esto que ya no sólo se lo considera como una simple actividad de distracción, sino como una alternativa de negocio.

Esto nos llevó a tomar la iniciativa de realizar un **“Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Cancha de Fútbol-Sala, con Cubierta y Césped Sintético, en la Ciudad de Palanda (Sector el Sui), Provincia de Zamora Chinchipe.”**

#### **EL MUNDO DEL FÚTBOL.**

El fútbol es uno de los deportes más que más se ha practicado a nivel mundial, tanto a nivel popular como a nivel profesional. Pero la historia del fútbol, lejos de estar ligada siempre a la grandeza de un deporte popular, ha estado sujeta a los avatares de la historia de la humanidad y adaptándose a cada cultura hasta llegar a convertirse en lo que hoy

conocemos por fútbol.<sup>1</sup>

## **HISTORIA DEL FÚTBOL.**

Para empezar a narrar la historia del fútbol y localizar el origen de este deporte sería necesario remontarse hasta las antiguas civilizaciones e imperios, donde pueden encontrarse diversos antecedentes de juegos de pelota con características similares.

Según algunas teorías, la historia del fútbol podría comenzar en el antiguo Egipto, ya que durante el siglo III a.C. se realizaba un juego de pelota como parte del rito de la fertilidad, en el que se practicaba algo parecido al balonmano. Sin embargo en China ya se había inventado la pelota de cuero un siglo antes, cuando Fu-Hi, inventor y uno de los cinco grandes gobernantes de la China de la antigüedad, creó una masa esférica juntando varias raíces duras en forma de cerdas a las que recubrió de cuero crudo; con esto nació la pelota de cuero, con la que se jugaba simplemente a pasarla de mano en mano. Esta pelota fue adoptada posteriormente en los juegos populares de sus vecinos India y Persia. <sup>2</sup>

El nombre 'fútbol' proviene de la palabra inglesa "football", que significa 'pie' y 'pelota', por lo que también se le conoce como 'balompié' en diferentes regiones hispano parlantes, en especial Centroamérica y Estados Unidos. En la zona británica también se le conoce como 'soccer',

---

<sup>1</sup> <http://www.elfutbolin.com/historiadelfutbol/>

<sup>2</sup> <http://www.granfutbol.com/historia-del-futbol.html>



que es una abreviación del término 'Association' que se refiere a la mencionada Football Association inglesa. El uso de un término u otro dependía del status de la clase social en la que se practicaba; así las clases altas jugaban al 'soccer' en las escuelas privadas mientras que las clases trabajadoras jugaban al 'football' en las escuelas públicas.<sup>3</sup>

### **IMPORTANCIA DEL FÚTBOL.**

El fútbol es quizás el deporte más popular a nivel mundial en la actualidad. Es importante no sólo a nivel deportivo, como juego y pasatiempo, sino también a nivel social, ya que une a grupos sociales, a clubes o incluso a naciones. El fútbol es hoy en día uno de los deportes que más dinero genera debido a la popularidad que posee en regiones como Europa, Latinoamérica, Asia y últimamente también Estados Unidos. Así, el campeonato mundial de fútbol como muchos otros torneos internacionales y locales significan un importante movimiento de capitales que son puestos por multinacionales, particulares u organizaciones de todo tipo. <sup>4</sup>

El fútbol para muchos es más que un deporte, es más que una forma de hacer ejercicio, es un estilo de vida y es uno de los deportes más practicados y más populares a nivel mundial, ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años que sigue conquistando poco a poco el

---

<sup>3</sup> JUAN Merce Cervera. La táctica en el futbol - historia y evolución.

<sup>4</sup> <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-Del-Futbol-En-La/6280076.html>

planeta, son aproximadamente 270 millones de personas que lo practican de manera federada en cualquiera de sus especialidades (once, sala o playa) y sin hacer distinciones de edad o sexo; es decir, el 4% de la población mundial; y son muchos más los que juegan de manera amistosa sin estar inscriptos en ninguna federación.<sup>5</sup>

## **FÚTBOL-SALA.**

El Fútbol-Sala, fútbol de salón, fútsal o microfútbol; es un deporte colectivo de pelota practicado entre dos equipos de 6 jugadores cada uno, dentro de una cancha de suelo duro. Surgió inspirado en otros deportes como el fútbol, que es la base del juego; el waterpolo; el voleibol; el balonmano y el baloncesto; tomando de estos no solo parte de las reglas, sino también algunas técnicas de juego.

## **ORIGEN DEL FÚTBOL-SALA.**

El Fútbol-Sala nació en Uruguay en 1930. Debido a la falta de campos libres, en las calles de Montevideo los jóvenes se sentían estimulados y eufóricos por practicar el deporte, en especial el fútbol, sin tener en cuenta el tamaño del terreno de juego o el tipo de superficie en la que se jugaba (césped, asfalto, madera). El profesor Juan Carlos Ceriani captó rápidamente estos deseos, tomó el espíritu del fútbol, le sumó reglas de otros deportes como el balonmano, y creó el Fútbol-Sala.

---

<sup>5</sup> <http://civwiki.wetpaint.com/page/La+Historia+y+La+Importancia+de+Futbol>

El Fútbol-Sala empezó a ganar popularidad por países de Latinoamérica como Brasil, Argentina, Paraguay. Grandes jugadores del fútbol mundial como Pelé, Sócrates, Bebeto y Ronaldo desarrollaron sus habilidades jugando al fútbol-Sala. Según la FIFA aproximadamente el 11% (29.7 millones) de personas en el mundo están activamente involucrados en el Fútbol-Sala; y son muchos más los que juegan de manera amistosa.<sup>6</sup>

### **CÉSPED ARTIFICIAL.**

El césped artificial, césped sintético, pasto artificial, pasto sintético o hierba artificial es una moqueta industrial que se asemeja al césped natural, pero fabricada con plástico y materiales sintéticos. Actualmente es muy frecuente su uso en terrenos deportivos en los que originalmente se utilizaba césped natural. Aunque su uso es mayoritariamente deportivo, también es usado en zonas residenciales y comerciales.<sup>7</sup>

### **HISTORIA DEL CÉSPED ARTIFICIAL.**

Considerando la evolución histórica del césped artificial, este producto se desarrolla en los años 60 como un sustituto de la hierba natural con el fin de solucionar problemas de mantenimiento, especialmente en instalaciones cubiertas.

---

<sup>6</sup> [http://www.futsala.com.ar/sitioviejo/historia\\_del\\_futsal\\_inf.htm](http://www.futsala.com.ar/sitioviejo/historia_del_futsal_inf.htm)

<sup>7</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A9sped\\_artificial](http://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A9sped_artificial)

El césped artificial se empezó a instalar en la década de 1960 en Estados Unidos, para sustituir al césped natural, en donde se fabricaron los primeros modelos de césped artificial deportivo como consecuencia de una fuerte demanda de este producto en superficies deportivas cubiertas cuyo objetivo principal era conseguir características de juego similares al césped natural con un mínimo mantenimiento y un elevado número de horas de uso. Seguidamente se desarrollaron productos con fines ornamentales.

El césped artificial hizo su primera aparición en un estadio de la ciudad de Houston, en Texas (USA), a mediados de 1960 1966 y muy pronto se empezó a instalar en los estadios de fútbol americano y béisbol de toda Norte América. A partir de allí se extendió rápidamente y durante los años setenta fue de uso difundido, sobre todo en los estadios descubiertos.<sup>8</sup>

## **ECUADOR Y SU HISTORIA CON LAS CANCHAS SINTÉTICAS.**

El fulbito y/o el fútbol es un juego colectivo entre un grupo de personas que buscan todos juntos alcanzar un mismo objetivo: la victoria. Es el deporte rey por excelencia y, es el único con la capacidad de mover masas. Es el único capaz de hacer vibrar y/o llorar a toda una nación entera. Dónde no importa el idioma que se hable y mucho menos el estilo que se practica. No importa más que divertirse y dejarse llevar por la pasión del fútbol.

---

<sup>8</sup> <http://www.cespedartificialalicante.net/historia-del-cesped-artificial.php>

Las canchas sintéticas es el material más adecuado para sustituir al césped natural. De esta manera, se logra el ahorro significativo por parte de los ofertantes. Y por el lado de los demandantes, les proporciona una mejor opción de juego. Les brinda un ambiente más cálido, alegre y vistoso que no les brinda más que deseos de empezar a jugar.

En el Ecuador, las canchas sintéticas han tenido gran aceptación por parte de los jugadores del fútbol. La demanda es cada vez mayor.”<sup>9</sup>

La demanda de las canchas de césped sintético se ha incrementado un 80% en los últimos 10 años. El césped artificial se ha convertido en un producto con mucha demanda en el país, ya que el fútbol es uno de los deportes más populares y que más se practica como un hobby.

Según Eduardo Granja gerente del complejo deportivo “la Bombonerita”, en Ecuador hay más de 500 canchas sintéticas, que además de generar una distracción deportiva, siembran oportunidades laborales a más de 1.000 personas.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> <http://www.ppelverdadero.com.ec/deportes/item/canchas-sinteticas-aguantan-1500-horas.html>

<sup>10</sup> <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-573942.html>

## **ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PROYECTO.**

### **CANTÓN PALANDA.**



Palanda, es un cantón de la provincia de Zamora Chinchipe, Ecuador. El origen de su nombre se debe a su cabecera cantonal. Se encuentra rodeado por los cantones Zamora, Nangaritza y Chinchipe. Limita al este con el Departamento de Cajamarca, Perú y al oeste con la provincia de Loja.

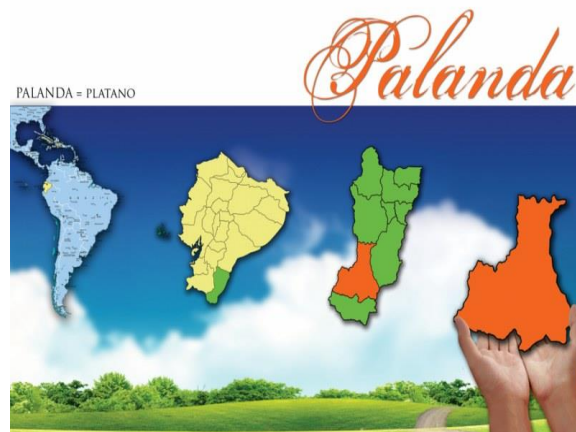
Palanda, es la cabecera cantonal del cantón Palanda, conocido como “el corazón del Chinchipe”, Fue creado el 2 de diciembre de 1997, para dividirse del cantón Chinchipe. Es en este cantón que arqueólogos descubrieron vestigios de una de las más antigua culturas de la región (5000 a. de C.) así como vestigios de una de las últimas batalla entre Bracamoros e Incas.

En el novel cantón Palanda goza de un clima eminentemente templado-húmedo, con inviernos prolongados y veranos reducidos se encuentra a

1200msnm. Existe una variada y abundante vegetación y buena producción animal. Fue habitada por los Paca moros, que adoraban al sol y hablaban una lengua llamada Palta.<sup>11</sup>

## **UBICACIÓN GEOGRÁFICA.**

El mágico cantón Palanda, tiene una extensión territorial de 2.114km<sup>2</sup>, es uno de los nueve cantones que conforman la provincia amazónica de Zamora Chinchipe, en el sur del Ecuador. Sus coordenadas son: a 79°07'49" de Longitud Oeste y 4°38'46" de Latitud Sur y está a 1120msnm. Su nombre se deriva de la palabra quechua "Palanda" que significa plátano. El cantón Palanda se creó en la parte norte de lo que fue antiguamente el cantón Chinchipe.



---

<sup>11</sup> [http://www.zamorahinchipe.gob.ec/index.php?option=com\\_content&task=view&id=46](http://www.zamorahinchipe.gob.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=46)

## **LIMITES.**

Su delimitación es: por el Norte, Cantón Zamora; Sur, Cantón Chinchipe; Este, Cantón Nangaritza y el Departamento de Cajamarca - Perú y por el Oeste la Provincia de Loja.

## **POBLACIÓN.**

De acuerdo al Censo de Población y vivienda del año 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador. Palanda cuenta con 8.089 habitantes; 3.843 mujeres y 4.246 hombres

## **DIVISIÓN POLÍTICA.**

El cantón está dividido políticamente, en 5 parroquias que son:

- San Francisco del Vergel.
- Palanda.
- El Porvenir.
- Valladolid.
- La Canela



## DESCRIPCIÓN DE LAS CANCHAS SINTÉTICAS.

### QUE ES UNA CANCHA SINTÉTICA.



Es una superficie cubierta de césped sintético compuesto en su totalidad de materiales sintéticos, haciendo del deporte al que fuese destinado (golf, fútbol, indor fútbol, tenis, etc.), más placentero y con menor riesgo en contraer lesiones graves como sucede en el césped natural, además que permite a las personas estrechar sus lazos de amistad, salir de la rutina diaria, mantenerse en forma, o simplemente conocer nuevas personas por medio de este deporte tan practicado en nuestro país como es el Indor-Fútbol.<sup>12</sup>

La superficie a la cual se hace referencia es el césped sintético, el mismo que ya es conocido desde hace mucho tiempo atrás, y que precisamente desde sus inicios fue desarrollado para superar las limitaciones que se presentan con el uso del césped natural brindando así ventajas. A

---

<sup>12</sup> [http://www.cajasan.com/Servicios/Recreacion/Paginas/cancha\\_sintetica.aspx](http://www.cajasan.com/Servicios/Recreacion/Paginas/cancha_sintetica.aspx)

continuación se detallan las limitaciones y ventajas que se presentan con el uso de ambos tipos de superficies.

### **LIMITACIONES DEL CÉSPED NATURAL.**

- Condiciones climatológicas extremas (altas y bajas temperaturas).
- Tiempo de uso limitado debido al mantenimiento que requiere.

### **VENTAJAS DEL CÉSPED SINTÉTICO.**

- Resistencia a difíciles condiciones climáticas.
- Ideal para todo tipo de infraestructuras (cubiertas o descubiertas).
- Bajos costos de mantenimiento.
- Prolongadas horas de uso.
- Multiusos (práctica y entrenamiento de diferentes deportes, eventos de concurrencia masiva).
- Alta durabilidad.
- Superficie sin irregularidades.
- Mayor velocidad de juego.
- Se reducen casi al mínimo las lesiones.

## **NORMAS DE UNA CANCHA SINTÉTICA.**

### **Dimensiones del Terreno de Juego:**

La dimensión del terreno de juego varía dependiendo de la capacidad monetaria y del terreno con el que cuenta el inversionista, por tal motivo la cancha sintética tiene dimensiones variables, aunque a menudo similares a las de otros deportes con el Fútbol-Sala, suele ser un rectángulo de 35 metros de largo por 25 metros de ancho, dando un total de 875 metros cuadrados de terreno de juego. Los límites del terreno de juego están formados por muros construidos de malla de cerramiento de altura aproximada de 2.5 metros, adicional a esto se coloca malla de pescador de una altura media de 5 metros, quedando el cerramiento de 7.5 metros de alto.

### **Equipo:**

Cada equipo está formado por 6 jugadores, 5 de campo y un portero, pudiendo extenderse hasta un máximo de 7 jugadores por equipo, y pueden realizar tantas sustituciones como se desee.

### **Uso de las Paredes:**

La malla que delimita el terreno de juego puede utilizarse como si se tratasen de un elemento más del mismo o de un compañero, lo que

permite realizar jugadas y tácticas radicalmente distintas a las utilizadas en fútbol y fútbol-Sala. Solo si la pelota sobrepasa la vertical de las paredes o choca con el techo del pabellón, se producirá un saque de banda, que habrá de realizarse con una sola mano y por debajo de la cintura.

### **Iluminación:**

Será uniforme y de manera que no dificulte la visión de los jugadores, del equipo arbitral, ni de los espectadores, generalmente se usan 8 reflectores, que cuelgan del techado o a su vez son colocados en los tubos del cerramiento.

### **INSTALACIÓN DE LA CANCHA SINTÉTICA.**

Como en toda línea de productos, existen diferentes tipos de calidades y especificaciones. Cada proyecto es distinto. Para determinar cuál es el pasto o césped adecuado para un proyecto, primero es importante definir perfectamente cuál es el tipo de uso que se le dará a la instalación. Por supuesto que no sería recomendable colocar el mismo producto, por ejemplo, para un campo de fútbol infantil que se va a usar una o dos horas diarias 5 días a la semana, o el pasto que se pretende utilizar para alquiler durante 8 horas diarias, 7 días a la semana, o el pasto que se instalaría en un estadio profesional.

Existen muchos proveedores del césped sintético, así también el césped puede provenir de lugares como Estados Unidos, China o Brasil, siendo el primero el más acogido por la garantía que ofrece, la duración de una importación de césped es aproximadamente de 30 días, el inversionista deberá informar al importador las dimensiones del terreno en el cual pretende instalar la cancha, además deberá indicar también como desea el trazado de las líneas sobre el césped, pues viene trazado desde la fábrica, regularmente el ancho de las líneas oscilan entre los 80 y 10 centímetros.<sup>13</sup>

Abajo podremos apreciar algunas clases de césped artificial que comúnmente se colocan en las canchas sintéticas.



---

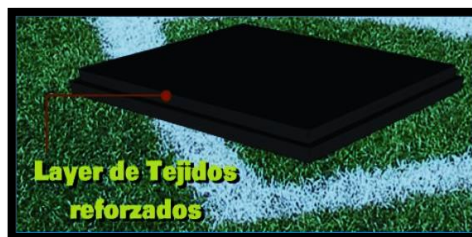
<sup>13</sup> <http://www.sinteticoshascal.com/cesped-futbol-informacion.html>



En el caso de la fábrica de los Estados Unidos, ellos una vez que le envían el césped se quedan con una muestra del material enviado, por motivos de garantía, de tal forma que si el inversionista tuviese algún reclamo, ellos investigaran que sucedió con el césped analizando la muestra que hicieron quedar, evitando que el inversionista tenga que enviar una muestra.

Mientras se espera la importación del césped, el inversionista puede adelantar la construcción de la cancha, preparando el terreno en donde irá tendido el césped, pues el terreno debe estar muy bien compactado, una vez realizado esto y contando ya con el césped, su instalación deberá seguir los siguientes pasos:

### **Tendido de la Geomenbrana o Layer de Tejidos.**



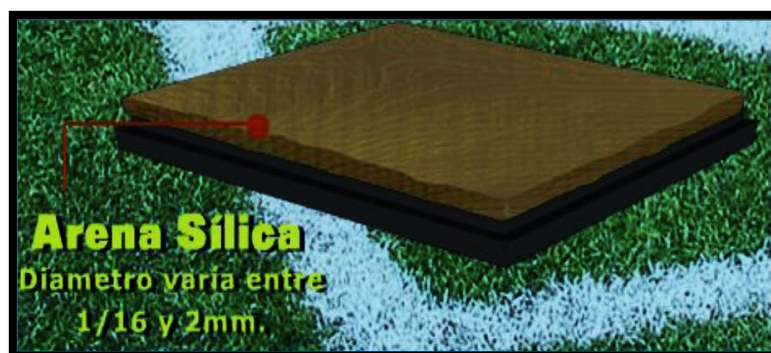
La geomembrana cumplirá la función de filtrado del agua cuando la cancha se encuentre a la intemperie, permitiendo que el agua corra hacia los extremos llegando a los canales.

### **Tendido del Césped.**



La importancia del césped llega en rollos de 20 metros de ancho por 4.57 metros, razón por la cual se va tendiendo de rollo en rollo sobre todo el terreno, una vez concluido esto se procede a pegar y coser los bordes para que de la apariencia de un solo cuerpo de césped.

### **Regado de Arena.**



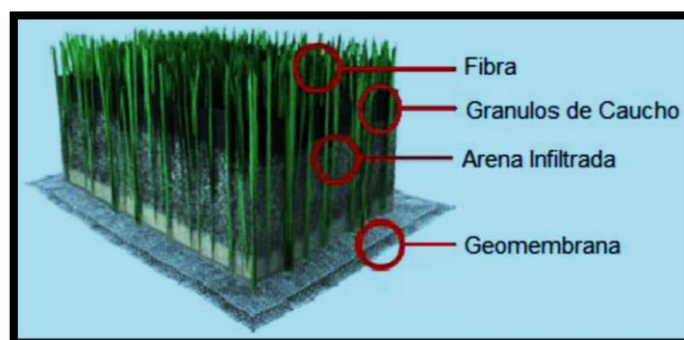
Cuando se haya colocado el césped se procede a regar sobre el mismo arena sílica, esto cumplirá la función de hacer peso sobre el césped para que no se alce con el movimiento, manteniéndolo en su lugar.

### Regado de Caucho.



Sobre la capa de arena se pone una capa de caucho, este producto lo venden por saco a \$8.00 cada saco, aproximadamente se necesitan 40 sacos para toda la cancha, el regado de caucha sobre el césped brinda a los usuarios la sensación de suavidad, y permite que el balón corra como si estuviera sobre un césped natural.

### Acabado Final.





Cuando se ha concluido las 4 etapas de instalación el césped quedara como se muestra en la figura anterior.

### **Mantenimiento.**



La cancha de césped sintético no necesita mayor mantenimiento, únicamente se necesita regar el caucho cada tres meses para que la cancha no pierda su suavidad.

### **LA CANCHA SINTÉTICA EN EL ECUADOR.**



En los actuales momentos el deporte está pasando por una etapa de cambios en lo que a superficies para canchas deportivas se refiere. Los avances tecnológicos y científicos han permitido el desarrollo y

mejoramiento de una nueva superficie, la cual se presenta como una alternativa que podría ayudar a superar ciertas dificultades con las que se encuentran los administradores de instalaciones deportivas que utilizan el césped natural.

El uso de las canchas sintéticas en los últimos años ha demostrado un crecimiento considerable en todo el mundo, y Ecuador no es la excepción debido a sus múltiples adaptaciones, tolerancia a inclemencias climáticas y una notable resistencia al paso del tiempo, por estas razones en nuestro país una cancha sintética podemos encontrarla en cualquier región.

En nuestro país se juega un fútbol rápido, de constante flujo con pases cortos y más gambetas. Cada encuentro necesita mínimo de cinco a seis jugadores por equipo, lo que facilita la disputa futbolera. Por lo general los clientes habituales de estos lugares acuden antes del trabajo y después de este. En Ecuador hay un número elevado de canchas, sobre todo en las principales ciudades del país. Para jugar no se necesita mayor equipamiento, solo un buen par de zapatos para terreno sintético y del resto, es decir, el balón, los uniformes y el árbitro, en algunas canchas, por mejorar el servicio los pone el sitio de juego.

## **PROYECTOS DE INVERSIÓN.**

### **QUE ES UN PROYECTO.**

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.<sup>14</sup>

### **PROYECTO DE FACTIBILIDAD.**

Un proyecto factible consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado. Es decir, la finalidad del proyecto factible radica en el diseño de una propuesta de acción dirigida a resolver un problema o necesidad previamente detectada en el medio.

El estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, quinta edición, página 2.

<sup>15</sup> MASSE Ierre, La elección de las inversiones.

Para llevar a cabo el proyecto factible, se debe realizar lo siguiente:

- ✓ Diagnóstico de la situación planteada.
- ✓ En segundo lugar, es plantear y fundamentar con fundamentos teóricos la propuesta a elaborar y establecer, tanto los procedimientos metodológicos así como las actividades y los recursos necesarios, para llevar a delante la ejecución. Sumado a esto, se realizará el estudio de factibilidad del proyecto y, por último,
- ✓ La ejecución de la propuesta con su respectiva evaluación.

La factibilidad, indica la posibilidad de desarrollar un proyecto, tomando en consideración la necesidad detectada, beneficios, recursos humanos, técnicos, financieros, estudio de mercado, y beneficiarios.

## **COMPONENTES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de tres análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

- ✓ Estudio de mercado
- ✓ Estudio Técnico
- ✓ Estudio Financiero
- ✓ Evaluación Financiera

## ESTUDIO DE MERCADO.

### DEFINICIÓN DE MERCADO.

Entendemos por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio.<sup>16</sup>

### Clases de Mercado

- ✓ **Mercado Total:** Conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- ✓ **Mercado Potencial:** Conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio, un bien están en condiciones de adquirirlas.
- ✓ **Mercado Meta:** Está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.
- ✓ **Mercado Real:** Representa el mercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado.

---

<sup>16</sup> <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#ixzz2vlih3RvE>

## **DEFINICIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO.**

Es una herramienta de mercadeo que permite planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.<sup>17</sup>

## **OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.**

- ✓ Identificar las características y especificaciones del servicio o producto correspondientes a las que desea comprar el cliente.
- ✓ Identificar qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio.
- ✓ Conocer la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio estaría dispuesto a obtenerlo.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> SAPAG CHAIN, Nassio, Estudio de Mercado

<sup>18</sup> <http://www.slideshare.net/Yeanette/estudio-de-mercado-presentation-695473>

## **SERVICIO.**

En esta parte se deben definir las características específicas del bien o servicio objeto de análisis.

### **Servicio Principal:**

Un servicio es un conjunto de actividades, características y atributos intangibles, que buscan responder a las necesidades del cliente.

### **Servicio Secundarios:**

Es un servicio secundario o complementario, generalmente útil del servicio que se ofrece.

### **Servicios Sustitutos:**

Son servicios que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.<sup>19</sup>

### **Servicios Complementarios:**

Son servicios cuya demanda aumenta o disminuye simultáneamente pues el consumo de uno provoca el de otro.

## **ANÁLISIS DE LA DEMANDA.**

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad

---

<sup>19</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Subproducto>

específica a un precio determinado.

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.<sup>20</sup>

**Se debe tomar en cuenta tres clases de demanda:**

❖ **Demanda Potencial:**

Está constituida por un segmento específico, cuyas características son iguales y por lo tanto les permitirán acceder a los bienes o servicios de la propuesta de inversión.

❖ **Demanda Real:**

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la actualidad se consume en el mercado.

❖ **Demanda Efectiva:**

Está constituida por la cantidad de los demandantes reales que están dispuestos a convertirse en los demandantes de la nueva unidad productiva.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/33-analisis-de-la-demanda.html>

<sup>21</sup> PASACA MANUEL, Formulación y evaluación de proyectos de inversión, página 44.



## **ANÁLISIS DE LA OFERTA.**

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

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.<sup>22</sup>

### **Se debe tomar en cuenta tres clases de oferta:**

#### **❖ De Libre Mercado:**

En ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado.

#### **❖ Oligopólica:**

En la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precios.

#### **❖ Monopólica:**

En la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/analisis%20de%20la%20oferta.htm>

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.**

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.

### **Microcomercialización:**

Es la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades del cliente y estableciendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades.

### **Macrocomercialización:**

Proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad.<sup>24</sup>

## **ESTUDIO TÉCNICO.**

Sirve para hacer un análisis del proceso de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida,

---

<sup>23</sup> PASACA MANUEL, Formulación y evaluación de proyectos de inversión, página 48-49.

<sup>24</sup><http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>

tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.<sup>25</sup>

### **OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.**

- ✓ Verificar la posibilidad de fabricación (elaboración) del producto
- ✓ Analizar el tamaño óptimo, la localización más adecuada, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos para el funcionamiento del proyecto.

### **TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Es la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento, considerando normal para la naturaleza del proyecto.<sup>26</sup>

#### **Capacidad Teórica:**

Se la determina en base a las especificaciones técnicas que tiene el componente tecnológico, se considera lo que los fabricantes manifiestan, puede hacer la maquinaria.

#### **Capacidad Utilizada:**

Es la fracción de la capacidad instalada que se emplea, es decir el rendimiento o nivel con que se hace trabajar la maquinaria.

---

<sup>25</sup> <http://emprendedor.unitec.edu/pnegocios/Estudio%20tecnico.htm>

<sup>26</sup> MANUEL Enrique Pasaca Mora. Formulación y evaluación proyectos de inversión.

### **Capacidad Instalada:**

Corresponde a la capacidad máxima disponible que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.

### **LOCALIZACIÓN.**

Se orienta a analizar, los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto con el fin de determinar el lugar donde finalmente se ubicara el proyecto.<sup>27</sup>

### **Micro Localización:**

Tiene como propósito seleccionar el sitio puntual para la instalación del proyecto, luego, su representación gráfica es realizada en planos urbanísticos.

### **Los factores más importantes que se deben tomar en cuenta son:**

- ❖ La ubicación de la materia prima.
- ❖ La ubicación de mano de obra especializada.
- ❖ La ubicación de caminos y vías de acceso.
- ❖ Los precios de los factores productivos.
- ❖ La existencia de servicios básicos.
- ❖ Cercanía al mercado.
- ❖ Otros.

---

<sup>27</sup> BACA, Gabriel; "Evaluación de Proyectos", Quinta edición, México, 2012.

### **Macro Localización:**

Ubicación de la empresa dentro de un mercado local, frente a un mercado de posible incidencia regional o internacional, para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos o políticos.

### **Los factores más importantes que se deben tomar en cuenta son:**

- ❖ Conocimiento de la zona.
- ❖ El tipo de clima.
- ❖ El tipo de fenómenos ambientales y meteorológicos en el área.
- ❖ Consideraciones de orden estratégico como: leyes y normas técnicas apropiadas.
- ❖ La existencia de proyectos complementarios como complejos turísticos, centros comerciales, supermercados, lugares de diversión, otros.
- ❖ La factibilidad técnica de implementar y operar el proyecto.
- ❖ El análisis de costos de implementar el proyecto.
- ❖ Facilidades para la eliminación de desechos.
- ❖ Fuentes de suministros de agua.
- ❖ La infraestructura mínima.
- ❖ Flujos de transporte.
- ❖ Otros.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> LARA D. Byron, Como elaborar proyectos de inversión paso a paso, página 120

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

Es la forma técnica de disponer de la mejor ubicación los equipos y demás elementos físicos de la empresa para facilitar la circulación de los materiales.

### **Componente Tecnológico:**

Consiste en determinar la maquinaria y tipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde a los niveles de producción esperada de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

### **Distribución de la Planta:**

La distribución del área como de la maquinaria y equipos debe brindar las condiciones óptimas de trabajo haciendo de una operación eficiente y cuidando la seguridad para el trabajador.

### **Proceso Productivo:**

Describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio; debe incluirse el flujo grama de procesos es decir representar gráficamente indicando los tiempos necesarios para cada fase.

### **Diseño de Producto:**

El producto originario del proyecto reúne las características necesarias para el usuario para lograr la satisfacción de una necesidad.

### **Flujo Grama de Procesos:**

Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción.<sup>29</sup>

### **DISEÑO ORGANIZACIONAL (ORGANIZATIVA EMPRESARIAL)**

La organización de un proyecto debe estar formada por los elementos indispensables para el buen funcionamiento del mismo, esto implica que debe tener una organización operativamente efectiva y eficaz, que permita el proceso productivo y de comercialización en forma que se cumpla con los objetivos de producción y mercadeo para los que fue diseñado el proyecto.

En un estudio de factibilidad cuando se desarrolla el análisis de la organización del proyecto es necesario disponer de los siguientes elementos:

- ❖ Misión
- ❖ Visión
- ❖ Organigrama Estructural
- ❖ Organigrama Funcional del Proyecto
- ❖ Perfil de los Recursos Humanos establecidos en los Organigramas
- ❖ Manual General de Funciones.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> PASACA MANUEL, Formulación y evaluación de proyectos de inversión, página 55-56-57

## **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA.**

Toda empresa para empezar a operar con total normalidad debe cumplir específicamente con lo establecido por la ley; y la estructura organizativa debe ir en concordancia con los requerimientos básicos que exija su ejecución.<sup>31</sup>

### **Base Legal:**

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

### **Acta Constitutiva:**

Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

### **La Razón Social o Denominación:**

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

### **Domicilio:**

Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá

---

<sup>30</sup> LARA D. Byron, Como elaborar proyectos de inversión paso a paso, página 142.

<sup>31</sup> IDALVERTO Chiavenato. Introducción a la teoría general de la administración.



indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

### **Objeto de la Sociedad:**

Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

### **Capital Social:**

Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

## **ESTRUCTURA EMPRESARIAL.**

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que está cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.<sup>32</sup>

## **NIVELES JERÁRQUICOS.**

### **Nivel Legislativo-Directivo:**

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las

---

<sup>32</sup> PASACA MANUEL, Formulación y evaluación de proyectos de inversión, página 58-59

políticas y los reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de la Junta General de Socios o Junta General de Accionistas luego los mismos que eligen a un Presidente.<sup>33</sup>

### **Nivel Ejecutivo:**

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

### **Nivel Asesor:**

Este nivel aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable y más áreas que tengan que ver con la entidad a la cual estén asesorando.

### **Nivel Operativo:**

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo, tareas de venta, o todo lo relacionado con las tareas de comercialización o tareas de marketing.

---

<sup>33</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura\\_organizativa\\_\(empresa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura_organizativa_(empresa))

**Nivel de Apoyo:**

Ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidades y eficiencia.

**ORGANIGRAMAS.**

Son la representación gráfica de la estructura de una organización, es donde se pone de manifiesto la relación formal existente entre las diversas unidades que la integran, sus principales funciones son los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada cargo.<sup>34</sup>

**Organigrama Estructural:**

Representa el esquema básico de una organización, es decir la departamentalización, lo cual permite conocer de una manera efectiva sus partes integrantes.

**Organigrama Funcional:**

Consiste en representar las funciones básicas de cada uno de los departamentos.

**Organigrama Posicional:**

Sirve para representar la distribución del personal, así, como de cuál es la remuneración que perciben.

---

<sup>34</sup> Ken Blanchard, Alan Randolph, Peter Grazier, Recursos Humanos, Colección Habilidades Directivas, Editorial Deusto, año 2012.

## **MANUAL DE FUNCIONES:**

Descripción de las funciones generales que corresponden a cada empleo y la determinación de los requisitos para su ejercicio. El proporcionar la suficiente información permitirá a futuro que el empleado pueda cumplir de una forma adecuada su trabajo.

Comprende los siguientes aspectos:

- ✓ Relación de dependencia
- ✓ Dependencia jerárquica (relaciones de autoridad)
- ✓ Naturaleza del trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Tareas secundarias
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimiento para el puesto.

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.<sup>35</sup>

## **ESTUDIO FINANCIERO.**

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

---

<sup>35</sup> PASACA MANUEL, Formulación y evaluación de proyectos de inversión, página 53

que el crédito tendría sobre la liquidez, el riesgo y el rendimiento de la empresa.

## **INVERSIONES.**

Las inversiones financieras son las inversiones que las empresas realizan en el mercado financiero para obtener algunas rentabilidades.

## **INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.**

Bienes de propiedad de la empresa dedicados a la producción y distribución de los productos o servicios por ellas ofrecidos.<sup>36</sup>

### **Terrenos:**

La cuenta terrenos (dentro del activo fijo) significa el valor de la tierra, donde tenemos instalada nuestra empresa y donde se han levantado las edificaciones.

### **Edificios:**

Cuando la incluimos dentro del activo fijo, representa el valor de construcción de los edificios, plantas comerciales o industriales, etc.

### **Maquinaria:**

En las empresas de tipo industrial (fabricación de productos) y en determinadas empresas de servicios.

---

<sup>36</sup> <http://empreendedor.unitec.edu/pnegocios/Estudio%20Financiero.htm>

**Muebles y Enseres:**

La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc.

**Equipos de Oficina:**

Controlará la inversión en computadoras, calculadoras, procesadores de palabras, máquinas de escribir, fotocopiadoras, etc.

**Vehículos:**

Vehículos de propiedad de la empresa, destinados al transporte de personas o carga.

**INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS.**

Son los gastos realizados por la empresa, y que unas veces pagadas no son recuperables o reembolsables.<sup>37</sup>

**Gastos de Constitución:**

Pagos que efectúa una empresa, antes de iniciar sus operaciones comerciales.

**Gastos de Investigación:**

Gastos que realiza la empresa por pagos a profesionales para conocer mercados, analizar la situación Socio-Económica de la población de la

---

<sup>37</sup> MANUEL Enrique Pasaca Mora. FORMULACION Y EVALUACION PROYECTOS DE INVERSIÓN.

cual van dirigidas las actividades de la empresa, al iniciar o ampliar el negocio.

### **INVERSINES EN CAPITAL DE TRABAJO.**

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo.<sup>38</sup>

### **FINANCIAMIENTO.**

Fondos nuevos proporcionados a un negocio, ya sea por otorgamiento de préstamos o por la compra de instrumentos de deuda o de acciones de capital.

#### **Las fuentes de Financiamiento Interno:**

Estas provienen principalmente de las aportaciones de capital que realizan los accionistas, ya bien pueden aportar al inicio del negocio o en un tiempo determinado durante la vida de la misma.

#### **Las fuentes de financiamiento externo:**

Son las hipotecas (préstamos bancarios), los pagarés, los préstamos quirografarios, y todos los préstamos de instituciones ajenas y/o externas a la empresa.

---

<sup>38</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Capital\\_de\\_trabajo](http://es.wikipedia.org/wiki/Capital_de_trabajo)

## **DETERMINACIÓN DE COSTOS.**

Determinar los costos de producción en cualquier actividad productiva es un factor muy importante ya que mediante ella se puede determinar la factibilidad del proyecto ya que si los costos originan precios de ventas iguales a los superiores a la de la competencia es indispensable realizar ajuste que permitan su disminución.

## **COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN.**

Para determinar este costo se debe considerar todos los rubros o elementos que intervienen en la obtención de la programación de la producción, también se incluyen las depreciaciones y amortizaciones, así como los gastos financieros.<sup>39</sup>

Este costo está formado por el Costo de Producción y el Costo de Operación (gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos).

$$\text{FÓRMULA: } CTP = CP + CO$$

## **COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN.**

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

---

<sup>39</sup> <http://emprendedor.unitec.edu/pnegocios/Estudio%20Financiero.htm>



**FÓRMULA:**  $CUP = CTP / \#deUnidades$

### **DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA.**

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

**FÓRMULA:**  $PVP = CUP * MargendeUtilidad$

### **PRESUPUESTOS PROYECTADOS (COSTOS E INGRESOS)**

Los presupuestos Proyectados son aquellos que se presupuestan.

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Es aquella que demuestra la situación financiera del negocio en un momento determinado, para ello tomando como referente el presupuesto general se procede a descontar de los ingresos de los egresos y sobre el valor resultante que se conoce como utilidad o pérdida se aplican los deducibles de la ley, las cuales son:

- Utilidad a Trabajadores
- Impuestos a la Renta
- Reserva Legal

## **EVALUACIÓN FINANCIERA.**

### **FLUJO DE CAJA.**

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

### **VALOR ACTUAL NETO.**

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto cuyo acrónimo es VAN es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:<sup>40</sup>

$$\boxed{VAN = \text{ValorActualizado} - \text{Inversión}}$$

### **TASA INTERNA DEL RETORNO (TIR).**

Es el segundo indicador que permite asumir de invertir o no el proyecto, para calcular la Tasa Interna de Retorno se actualiza los valores del flujo

---

<sup>40</sup> MANUEL Enrique Pasaca Mora. Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior.

de caja a diferentes tasas de descuento, buscando que el Valor Actual Neto resultante se acerque a cero

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

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

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

### **RELACIÓN BENEFICIO-COSTO.**

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

Se debe tomar en consideración los siguientes criterios:

- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es superior a 1 se invierte.
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es inferior a 1 se rechaza la propuesta

- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es igual a 1, es criterio del inversionista ejecutar la propuesta.<sup>41</sup>

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

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.**

La TIR obtenida para el proyecto se da lugar solamente si se cumplen los pronósticos anuales de ventas. Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable.

El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es igual 1 no hay efectos sobre el proyecto.

---

<sup>41</sup> MANUEL Enrique Pasaca Mora. Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior.

Con los flujos anteriores se tiene que obtener el valor presente neto y la TIR, tomando en cuenta el rendimiento esperado por el inversionista.

En base a los resultados obtenidos se analizará el rendimiento de la inversión y sus riesgos para así tomar una decisión sobre bases firmes.<sup>42</sup>

### **FORMULA:**

Nueva TIR

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

Diferencia de TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

Porcentaje De Variación

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) X 100$$

Valor de Sensibilidad

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

---

<sup>42</sup> MANUEL Enrique Pasaca Mora. Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior.

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Este indicador permite conocer el tiempo requerido para recuperar la inversión, para determinar el período de recuperación del capital se procede a actualizar los flujos netos de los años de vida útil del proyecto.<sup>43</sup>

### FORMULA:

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

---

<sup>43</sup> <http://www.monografias.com/trabajos94/indicadores-financieros/indicadores-financieros.shtml>

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS.**

### **MATERIALES.**

- ✓ Computadora.
- ✓ Internet.
- ✓ Flash Memory.
- ✓ Libros, Diccionarios, Enciclopedias.
- ✓ Copias.
- ✓ Papel.
- ✓ Lápiz.
- ✓ Esferos.
- ✓ Impresora.

### **MÉTODOS.**

#### **➤ MÉTODO INDUCTIVO:**

Este método permitió en algunos casos acceder a las informaciones de los hechos particulares de cada persona encuestada, sacar un criterio y conclusión general de todos quienes pueden ser nuestros posibles demandantes.

➤ **MÉTODO DEDUCTIVO:**

Este método sirvió para procesar toda la información que se recolectó mediante la aplicación de las encuestas, lo que nos ayudó a conocer y analizar todas las causas que lleva a la necesidad de prestar un servicio, tomando en cuenta los gustos y las preferencias de los usuarios.

➤ **METODO ESTADÍSTICO:**

Este método permitió presentar la información a través de cuadros y gráficos estadísticos, y de esta manera se realizó el correspondiente análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas, que se aplicaron a los habitantes de la ciudad de Palanda.

➤ **MÉTODO HISTÓRICO:**

Se utilizó para el análisis del comportamiento del mercado para la implementación de una cancha con cubierta de Fútbol-Sala con césped sintético en la ciudad de Palanda, (Sector el Sui) provincia de Zamora Chinchipe, precios, oferta del servicio, o antecedentes de la materia prima.

**TÉCNICAS.**

➤ **TÉCNICA DE LA OBSERVACIÓN:**

Por medio de esta técnica permitió visualizar la situación empresarial actual con relación a las Canchas sintéticas, la cual sirvió para hacer un



breve análisis del mercado; así mismo fue utilizada fundamentalmente para conocer hechos como conductas y comportamientos de las personas.

➤ **ENCUESTAS:**

Esta técnica permitió recabar criterios e información acerca del tema de estudio, la misma que fue aplicada a la población económicamente activa de la Ciudad de Palanda, con la ayuda de un cuestionario previamente formulado, el mismo que facilitó establecer las necesidades del mercado, deseos, gustos y preferencias de los usuarios, también se determinó la demanda potencial, real y efectiva del proyecto.

**DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA:**

Para la determinación del tamaño de la muestra, se procedió primeramente a conocer la población de la ciudad de Palanda, información que se obtuvo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC del año 2010, tomando en cuenta la población económicamente activa con un total de **1.173** habitantes.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> <http://www.zamora-chinchipe.gob.ec/otzch/documentos/diagnostico%20socio-cultural.pdf>

## PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA CIUDAD DE PALANDA			
Periodo	Año	Tasa de Crecimiento	Población Total
---	2010	1,51	1.173
---	2011	1,51	1.191
---	2012	1,51	1.209
---	2013	1,51	1.227
<b>0</b>	<b>2014</b>	<b>1,51</b>	<b>1.245</b>
<b>1</b>	2015	1,51	1.264
<b>2</b>	2016	1,51	1.283
<b>3</b>	2017	1,51	1.303
<b>4</b>	2018	1,51	1.322
<b>5</b>	2019	1,51	1.342
<b>6</b>	2020	1,51	1.363
<b>7</b>	2021	1,51	1.383
<b>8</b>	2022	1,51	1.404
<b>9</b>	2023	1,51	1.425
<b>10</b>	2024	1,51	1.447

Fuente: INEC

Elaboración: El autor.

En el presente cuadro se detalla la población económicamente activa (PEA) de la Ciudad de Palanda con un total de **1.173**, para el año 2010, para proyectarlo al año 2014 se utilizó la tasa de crecimiento establecida por el INEC, la misma que es de, **1,51%**, dándonos una población total (PEA) de **1.245** personas, de la misma manera se proyectó para el año 2024 dando una población total (PEA) de **1.447** personas.

Para determinar el tamaño de la muestra se segmentó la población económicamente activa (PEA) de la Ciudad de Palanda del año 2014 que es de **1.245** personas, la cual será el mercado meta.

$$Pf = Po (1 + r)^n$$

$$=1.173(1+0,0151)^4$$

$$=1.245 \text{ personas}$$

## **CALCULO DEL TAMAÑO MUESTRAL.**

**Formula:**

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

**Descripción de la fórmula:**

**n**= Tamaño de la muestra

**N**= Tamaño de la población

**Q**= Probabilidad del fracaso (50%)

**Z<sup>2</sup>**= Nivel de confianza (1,96)

**P**= Probabilidad del éxito (50%)

**e<sup>2</sup>** = Margen de error (5%)

**(N-1)**= Factor de corrección

### **DATOS**

$$Z^2 = (1.96)$$

$$e^2 = 0,5$$

$$P = 0,5$$

$$Q = 0,5$$

$$N = 1.245 \text{ Personas}$$

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

$$n = \frac{(1.245) (1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (1.245 - 1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(1.245) (3,8416) (0.25)}{(0,0025) (1.244) + (3,8416) (0.25)}$$

$$n = \frac{1.196}{3,11 + 0,9604}$$

$$n = \frac{1.196}{4,0704}$$

***n = 294 Encuestas***

**Descripción de la muestra (Ciudad de Palanda).**

<b>Ciudad</b>	<b>Población Total.</b>	<b>PEA</b>	<b>N. de Encuestas</b>	<b>Porcentaje%</b>
<b>Palanda</b>	3.930	1.245	294	100%
<b>TOTAL:</b>	<b>3.930</b>	<b>1.245</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC

Elaboración: El Autor

De acuerdo a la descripción de la muestra se determinó que en la ciudad de Palanda para el año 2014 cuenta con una población económicamente activa (PEA) con un total **1.245** personas, el mismo que se procederá a aplicar **294** encuestas lo cual representa un porcentaje del 100% de población económicamente activa de la ciudad de Palanda, Provincia de Zamora Chinchipe.

f. RESULTADOS.

TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS.

DATOS GENERALES:

➤ EDAD:

CUADRO N°- 1

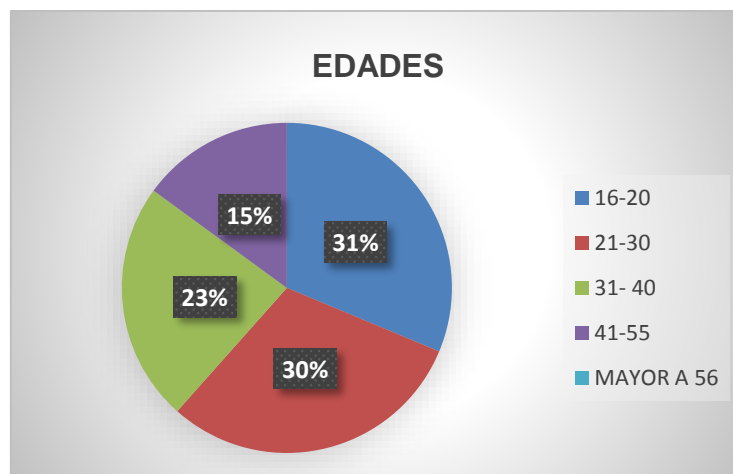
CUADRO N° 1				
EIDADES				
DETALLE	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm-f
16-20	18	92	31%	1.656
21-30	26	89	30%	2.270
31- 40	36	69	23%	2.450
41-55	48	44	15%	2.112
MAYOR A 56				
<b>TOTAL</b>		<b>294</b>	<b>100%</b>	<b>8.487</b>
<b>MEDIA</b>				<b>29</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

Media Aritmética:  $x = \frac{\sum X * F}{n}$        $x = \frac{8.487}{294}$        $x = 29$

GRÁFICO N°- 1



**Interpretación:**

Para la recolección de la información se ha tomado en cuenta las edades de las personas de la ciudad de Palanda los cuales serán quienes adquieran nuestro servicio, y de acuerdo a la información recogida, del 100% de las encuestas aplicadas el 31% de las edades se encuentran en el rango de 16 a 20 años, mientras que el 30% tienen de 21 a 30 años de edad, sin embargo el 23% se hallan en la edad de 31 a 40 años y con el 15% de las personas encuestadas se encuentran en el rango de 41 a 55 años de edad.

**Análisis:**

Esta pregunta fue tomada como filtro de la encuesta, es decir, como ya se determinó el segmento de mercado al cual está dirigido el proyecto, las encuestas se aplicaron únicamente a las personas que están dentro de nuestra meta. Y se puede constatar que las personas que van a utilizar o alquilar este servicio de canchas sintéticas se encuentran en una edad promedio de 29 años, ya que es una edad propicia para que las personas puedan hacer uso de las instalaciones y practicar deporte.

➤ **SEXO:**

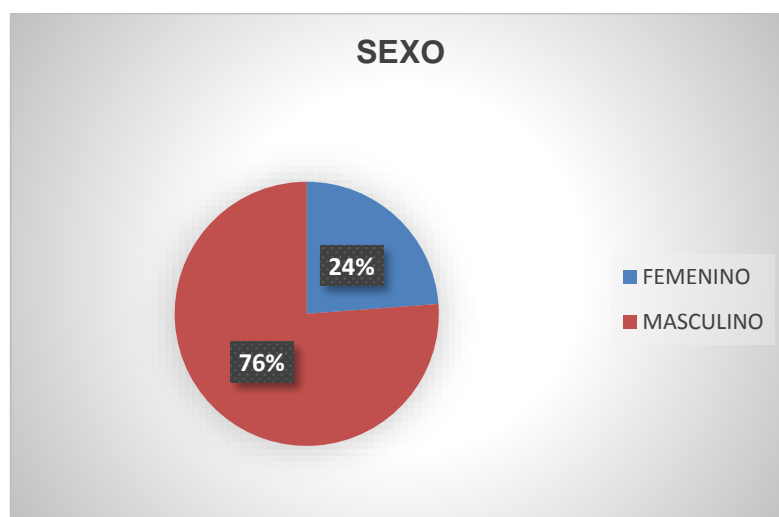
**CUADRO N°- 2**

<b>CUADRO N° 2</b>		
<b>SEXO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
FEMENINO	70	24%
MASCULINO	224	76%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Aplicación de las Encuestas.

**Elaboración:** El autor.

**GRÁFICO N°- 2**



**Interpretación:**

Es importante tener una visión clara a que sexo va a dirigirse en mayor porcentaje el servicio que brindaremos, proporcionándonos como resultado las encuestas aplicadas, con un porcentaje del 76% son hombres, mientras que el 34% son mujeres.

### Análisis:

Cabe recalcar que las personas de género masculino son los que, con mayor frecuencia practican Fútbol-Sala (Indor Fútbol) y en consecuencia son quienes más utilizan este tipo de canchas, cabe aclarar que no se descarta al sexo femenino a que hagan uso de las instalaciones.

### 1.- ¿A cuánto ascienden sus ingresos mensuales?

CUADRO N°- 3

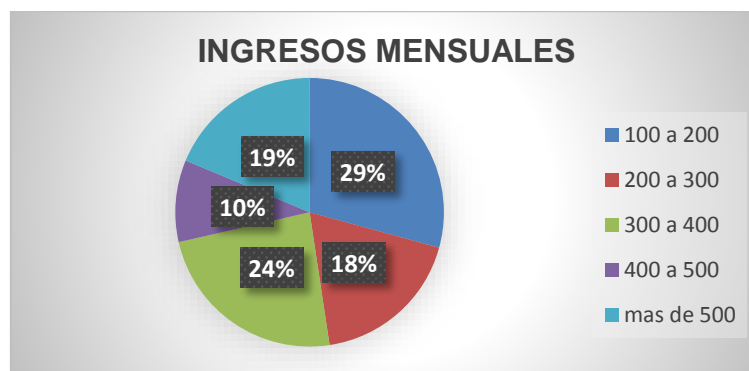
CUADRO N° 3				
INGRESOS MENSUALES				
DETALLE	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm-f
100 a 200	150	86	29%	12.900
200 a 300	250	54	18%	13.500
300 a 400	350	70	24%	24.500
400 a 500	450	29	10%	13.050
más de 500	550	55	19%	30.250
<b>TOTAL</b>		<b>294</b>	<b>100%</b>	<b>94.200</b>
<b>MEDIA</b>				<b>320</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

Media Aritmética:  $x = \frac{\sum X * F}{n}$        $x = \frac{94.200}{294}$        $x = \$320$

GRÁFICO N°- 3





### **Interpretación:**

En esta pregunta se puede determinar los ingresos mensuales que tiene cada persona de la ciudad de Palanda, y de acuerdo a la información recolectada, del 100% de las encuestas un 29% tienen un ingreso mensual 100 a 200 dólares, el 24% tienen un ingreso de 300 a 400 dólares, el 19% tienen un ingreso de 500 dólares en adelante, mientras que el 18% de los ingresos son de 200 a 300 dólares, y el 10% tienen un ingreso de 400 a 500 dólares, puesto que sus trabajos les permiten tener una remuneración alta permitiéndoles satisfacer sus necesidades.

### **Análisis:**

Estos datos arrojados nos ayudan a identificar si las personas de la ciudad de Palanda están en condiciones de adquirir nuestro servicio, y de esta manera se pudo determinar que el ingreso promedio por persona es de **\$320** dólares, cantidad suficiente y necesaria para acceder sin dificultad económica a los servicios de alquiler de las canchas sintéticas que ofertara la presente empresa.

## 2.- ¿Le gusta practicar deporte?

CUADRO N°- 4

CUADRO N° 4		
PRACTICA DEPORTE		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	289	98%
NO	5	2%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

GRÁFICO N°- 4



### Interpretación:

Con esta pregunta obtendremos la información para obtener nuestra posible demanda potencial, la cual accederán a nuestro servicio, según las encuestas aplicadas a las personas de la ciudad de Palanda, se puede decir que el 98% de las personas encuestadas practican deporte, mientras que el 2% de los encuestados no realizan ninguna actividad deportiva.

### Análisis:

La práctica deportiva en el ser humano es de vital importancia ya que mantiene a la persona en un estado físico y mental en equilibrio, y se puede verificar que el 98% de la población Palandense hacen deporte.

### 3.- ¿Le gusta jugar Fútbol-Sala (Indor-Fútbol)?

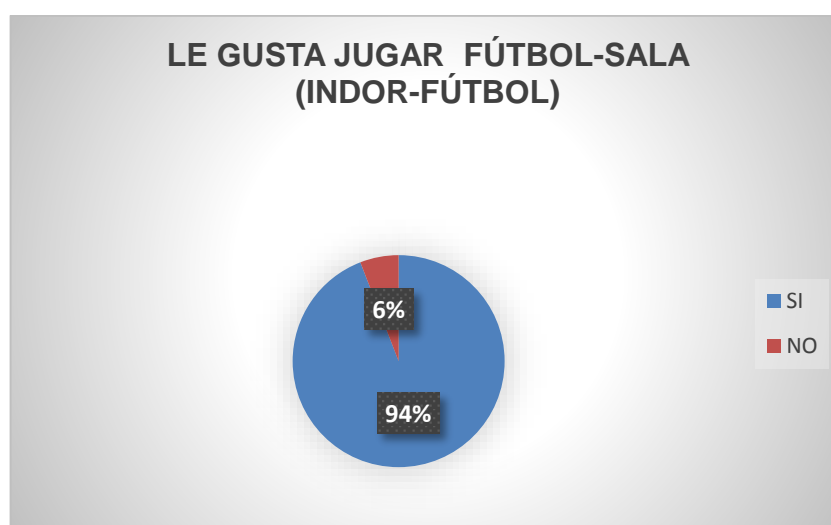
**CUADRO N°- 5**

<b>CUADRO N° 5</b>		
<b>LE GUSTA JUGAR FÚTBOL-SALA (INDOR-FÚTBOL)</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	272	94%
NO	17	6%
<b>TOTAL</b>	<b>289</b>	<b>100%</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

**GRÁFICO N°- 5**



### Interpretación:

Cabe indicar que el 100%, que corresponde a 289 personas encuestadas, él 94% se dedican a practicar el Fútbol-Sala (Indor Fútbol), mientras que el 6% de los encuestados realizan otras actividades deportivas como el basquetbol, voleibol, lo cual les ayuda a crear una serie de valores y beneficios fundamentales para la formación y la calidad de vida de cada uno de ellos.

### Análisis:

Se observa que el 94% de las personas encuestadas les gusta practicar este deporte, y se puede deducir que esta población posiblemente está en disposición de adquirir los servicios ofrecidos por una cancha sintética de Fútbol-Sala. Además se detecta que existe una necesidad presente que aún no ha sido identificada, por lo tanto este es un nicho de mercado bastante atractivo para nuestra empresa.

#### 4.- ¿Con qué frecuencia usted practica el Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?

CUADRO N°- 6

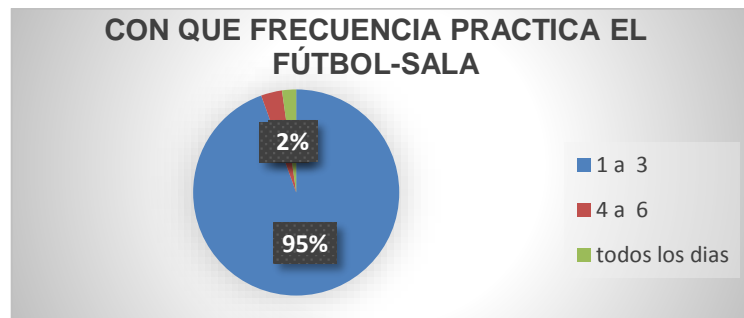
CUADRO N° 6				
CON QUE FRECUENCIA PRACTICA EL FÚTBOL-SALA				
DETALLE	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm-f
1 a 3	2	257	94%	514
4 a 6	5	9	3%	45
Todos los días	8	6	2%	48
<b>TOTAL</b>		<b>272</b>	<b>100%</b>	<b>607</b>
<b>MEDIA</b>				<b>2</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

**Media Aritmética:**  $x = \frac{\Sigma X * F}{n}$        $x = \frac{607}{272}$        $x = 2$

**GRÁFICO N°- 6**



**Interpretación:**

De las 272 personas que contestaron que si les gusta jugar Fútbol-Sala, el 95% que corresponde a las personas que practican con mayor frecuencia es de 1 a 3 veces por semana, mientras que el 3% de los encuestados juegan de 4 a 6 veces por semana, además existe un porcentaje no tan distante con el 2% que hace referencia a las personas que realizan dicha práctica todos los días.

**Análisis:**

Con lo anterior podemos deducir que en este sector la práctica del Fútbol-Sala (Indor Fútbol) se realiza periódicamente en lapsos cortos de tiempo con un promedio de **2** veces por semana, lo que indica que posiblemente exista una gran influencia de clientes a la cancha durante todos los días y de forma equilibrada.

## 5.- ¿En qué horario acostumbra a jugar?

CUADRO N°- 7

CUADRO N° 7		
EN QUE HORARIO ACOSTUMBRA A JUGAR		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
matutino	9	3%
vespertino	188	69%
nocturno	75	28%
<b>TOTAL</b>	<b>272</b>	<b>100%</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

GRÁFICO N°- 7



### Interpretación:

De los resultados obtenidos acerca del horario que más acostumbran a jugar es en la tarde dando un porcentaje del 69%, mientras que el 28% acostumbran a jugar en la noche, y un 3% nos manifestaron que realiza esta actividad deportiva por la mañana.

### Análisis:

Analizando esta pregunta observamos que el horario con mayor preferencia para practicar esta actividad deportiva es el vespertino con un porcentaje del 69%.

6.- ¿Las canchas en la que usted practica este deporte de que material están elaboradas?

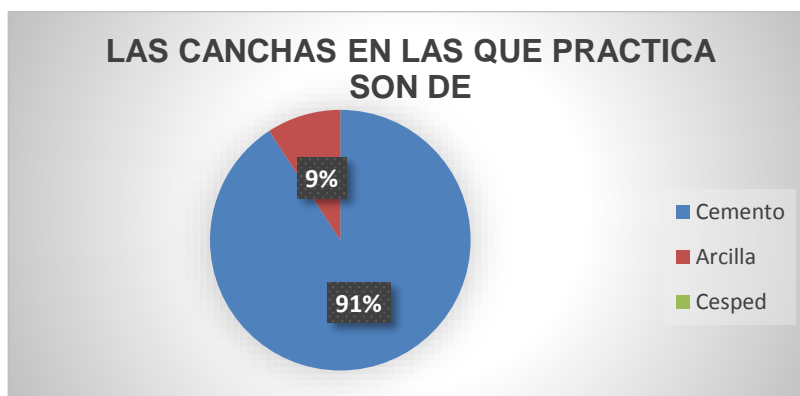
CUADRO N°- 8

CUADRO N° 8		
LAS CANCHAS EN LAS QUE PRACTICA SON DE		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cemento	247	91%
Arcilla	25	9%
Césped		
<b>TOTAL</b>	<b>272</b>	<b>100%</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

GRÁFICO N°- 8



### **Interpretación:**

Se puede observar que el 91% de las personas encuestadas practican el Fútbol-Sala en canchas de cemento; mientras que el 9% realizan este deporte en canchas de arcilla.

### **Análisis:**

Esta pregunta era de gran importancia realizarla ya que a través de esta, evaluaremos el tipo de material de las canchas en que las personas practican este deporte y teniendo como resultado la mayoría de los encuestados acostumbran a jugar en canchas de cemento con un porcentaje del 91%.

**7.- ¿Si en la ciudad de Palanda (Sector el Sui) se implementara una Cancha de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético usted utilizaría las instalaciones?**

**CUADRO N°- 9**

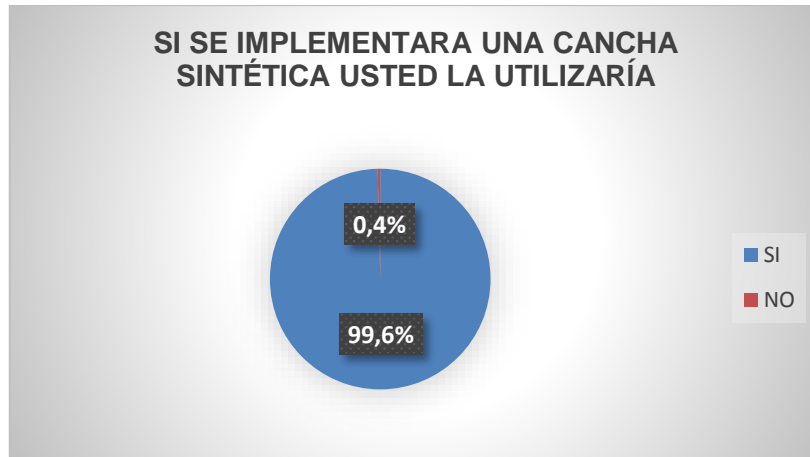
<b>CUADRO N° 9</b>		
<b>SI SE IMPLEMENTARA UNA CANCHA SINTÉTICA USTED LA UTILIZARÍA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	271	99,6%
NO	1	0,4%
<b>TOTAL</b>	<b>272</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Aplicación de las Encuestas.

**Elaboración:** El autor.



## GRÁFICO N°- 9



### Interpretación:

Se observa claramente que la mayoría de las personas encuestadas están de acuerdo que dentro de la ciudad de Palanda se implemente un lugar de esparcimiento deportivo como lo es de una cancha de Fútbol-Sala con césped sintético, dándonos un porcentaje del 99,6% que corresponden a 271 personas nos supieron manifestar que si utilizarían este servicio; mientras que una minoría del 0,4% de los encuestados no utilizarían los servicios de la empresa.

### Análisis:

Dichos resultados son absolutamente favorables para el desarrollo de nuestro proyecto en la ciudad de Palanda debido a que existe un alto grado de aceptación por parte de las personas de la localidad, esto permite conocer que la puesta en marcha de la empresa, tendrá buena acogida en el lugar.

**8.- ¿Qué días utilizaría este servicio de canchas de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético?**

**CUADRO N° - 10**

<b>CUADRO N° 10</b>		
<b>QUE DÍAS UTILIZARÍA ESTE SERVICIO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
LUNES	5	2%
MARTES	19	7%
MIÉRCOLES	63	23%
JUEVES	41	15%
VIERNES	90	33%
SÁBADO	135	50%
DOMINGO	125	46%

**Fuente:** Aplicación de las Encuestas.

**Elaboración:** El autor.

**GRÁFICO N° 10**



**Interpretación:**

Se puede observar que el 50% y 46% de la población encuestada pueden utilizar con mayor frecuencia los días sábados y domingos; mientras que el 33% y 23% utilizarían las instalaciones los días miércoles y viernes, el

15% y 7% harían uso de este servicio los días martes y jueves y el 2% irían ocasionalmente los días lunes.

**Análisis:**

Teniendo en cuenta estos resultados podemos afirmar que existe un numero bastante alto de personas que asistirían a nuestra instalación una vez que se encuentre en funcionamiento, lo que es muy positivo para nuestra empresa.

**9.- ¿En qué horario le gustaría utilizar las instalaciones para practicar el Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?**

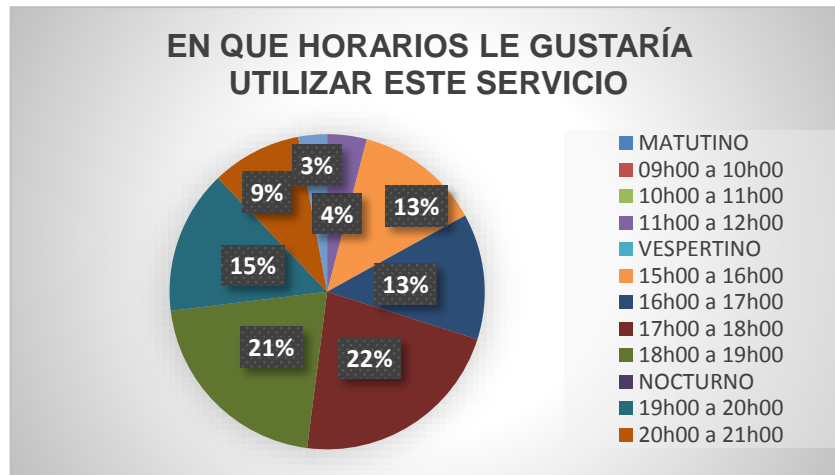
**CUADRO N°- 11**

<b>CUADRO N° 11</b>		
<b>EN QUE HORARIOS LE GUSTARÍA UTILIZAR ESTE SERVICIO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>MATUTINO</b>		
09h00 a 10h00		
10h00 a 11h00		
11h00 a 12h00	11	4%
<b>VESPERTINO</b>		
15h00 a 16h00	35	13%
16h00 a 17h00	35	13%
17h00 a 18h00	60	22%
18h00 a 19h00	57	21%
<b>NOCTURNO</b>		
19h00 a 20h00	40	15%
20h00 a 21h00	25	9%
21h00 a 22h00	8	3%
<b>TOTAL</b>	<b>271</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Aplicación de las Encuestas.

**Elaboración:** El autor.

**GRÁFICO N°-11**



**Interpretación:**

En los siguientes datos con mayor porcentaje del 21 y 22% de las personas encuestadas se manifestaron practicar este deporte en el horario vespertino de 17h00 a 19h00, el 13% de los encuestados coincidieron en que la práctica del fútbol-Sala lo realizarían de 15h00 a 17h00; mientras que el 3,9 y 15% jugarían en el horario nocturno de 19h00 a 22h00, además existe un porcentaje no tan distante que hace referencia a las personas que utilizarían las instalaciones en el horario matutino de 11h00 a 12h00 con un porcentaje del 11%.

**Análisis:**

Con estos datos podemos deducir que un alto porcentaje de las personas encuestadas utilizarían las instalaciones, en horarios preferidos de la tarde y noche.

10.- ¿Cuántas horas en la semana haría uso de las canchas para practicar el Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?

CUADRO N°- 12

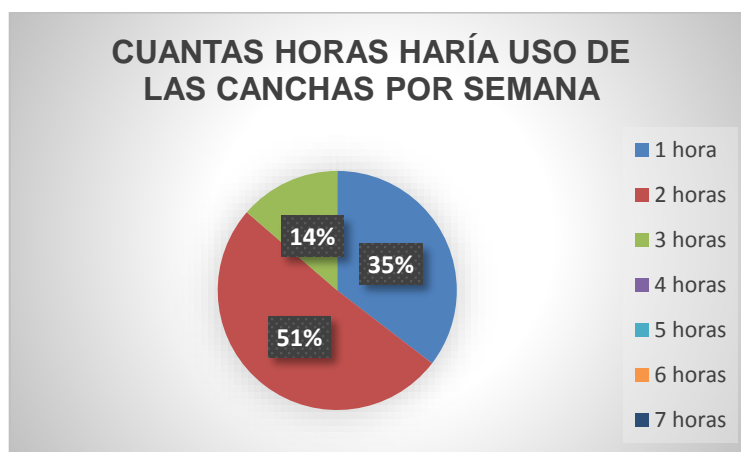
CUADRO N° 12			
CUANTAS HORAS HARÍA USO DE LAS CANCHAS POR SEMANA			
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	X*f
1 hora	96	35%	96
2 horas	138	51%	276
3 horas	37	14%	111
4 horas			
5 horas			
6 horas			
7 horas			
<b>TOTAL</b>	<b>271</b>	<b>100%</b>	<b>483</b>
<b>MEDIA</b>			<b>2</b>

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

Media Aritmética:  $x = \frac{\Sigma X * F}{n}$        $x = \frac{483}{171}$        $x = 2$

GRÁFICO N°- 12



### **Interpretación:**

El 51% de la población encuestada supo manifestarse que puede asistir a una cancha sintética por lo menos 1 hora por semana, cabe anotar que hay una participación del 35% que corresponde a las personas que irían con mayor frecuencia, es decir 2 horas por semana; mientras que el 11% acudiría a realizar dicha práctica por lo menos 3 horas por semana.

### **Análisis:**

El pueblo Palandense conocedor de la importancia que tiene la práctica del deporte para su salud y bienestar; las personas harían uso de las canchas de Fútbol-Sala con césped sintético con un promedio de 2 horas semanales, es por ello que el deporte les contribuye a mejorar en gran medida la calidad de vida (aspecto psicológico, físico, social y educativo), permitiéndoles un mayor y mejor convivir diario.

**11.- ¿Qué factores usted consideraría al momento de hacer uso de las instalaciones?**

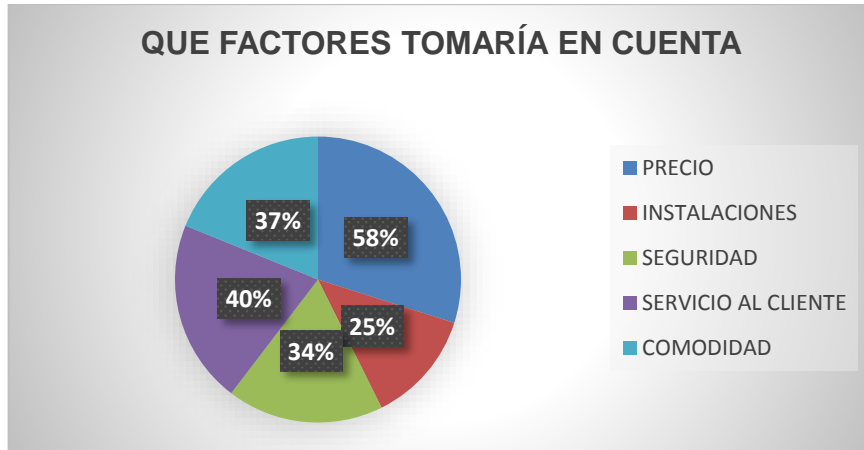
**CUADRO N°- 13**

<b>CUADRO N° 13</b>		
<b>QUE FACTORES TOMARÍA EN CUENTA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
PRECIO	157	58%
INSTALACIONES	67	25%
SEGURIDAD	93	34%
SERVICIO AL CLIENTE	109	40%
COMODIDAD	99	37%

**Fuente:** Aplicación de las Encuestas.

**Elaboración:** El autor.

**GRÁFICO N°- 13**



**Interpretación:**

Esta pregunta nos permite conocer la importancia que tiene cada factor por parte de los usuarios al momento de hacer uso de los servicios y como resultados obtuvimos que el precio influye con mayor porcentaje del 58%; mientras que el 40% tomarían en cuenta la atención al cliente que se brinde, el 37% consideraría importante la comodidad, seguidamente con el 34% se creería conveniente la seguridad, y con el 25% de importancia se consideran las instalaciones que presta la empresa.

**Análisis:**

Una vez analizado los porcentajes de los factores se considera que el precio, atención al cliente y la comodidad son los factores más importantes que los usuarios tomarían en cuenta al momento alquilar o hacer uso de las instalaciones para practicar dicha actividad deportiva.

## 12 ¿Qué tipo de promociones le gustaría que le ofrezcan?

CUADRO N°- 14

CUADRO N° 14		
TIPO DE PROMOCIONES		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Minutos adicionales.	121	45%
Por cada cinco partidos jugados una bebida refrescante gratis (gaseosas, limonadas.)	102	38%
Por cada 10 partidos jugados una hora gratis	86	32%

Fuente: Aplicación de las Encuestas.

Elaboración: El autor.

GRÁFICO N°-14



### Interpretación:

En cuanto a las promociones que los usuarios prefieren al momento de alquilar o hacer uso de las instalaciones tenemos un alto porcentaje del 45% en lo que respecta a los minutos adicionales; mientras que el 38% de los encuestados prefieren una bebida gratis por cada cinco partidos jugados, y se puede decir que el 32% de la población encuestada nos



manifestaron que desean de promoción una hora gratis por cada 10 partidos jugados.

**Análisis:**

Podemos concluir que la mayor parte de los usuarios al momento de utilizar las instalaciones de las canchas sintéticas les gustaría recibir minutos adicionales por partido jugado como promoción por parte de la empresa.

**13.- ¿Mediante qué medios de publicidad le gustaría conocer la existencia de este servicio?**

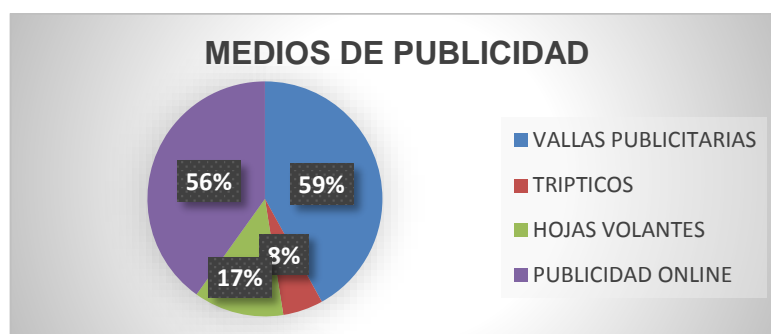
**CUADRO N°- 15**

<b>CUADRO N° 15</b>		
<b>MEDIOS DE PUBLICIDAD</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
VALLAS PUBLICITARIAS	159	59%
TRIPTICOS	21	8%
HOJAS VOLANTES	47	17%
PUBLICIDAD ONLINE	152	56%

**Fuente:** Aplicación de las Encuestas.

**Elaboración:** El autor.

**GRÁFICO N°- 15**



### **Interpretación:**

Mediante el cuadro N° 15 siendo una pregunta de respuesta múltiple constatamos que el medio de comunicación por el cual las personas de la ciudad de Palanda quieren conocer la existencia de la empresa es por medio de vallas publicitarias con un 59% ya que permite visualizar los servicios; mientras que el 56% consideran que el medio más idóneo es mediante la publicidad online, sin embargo el 17% eligió que se lo realice a través de hojas volantes y el 8% dijo que el medio de comunicación debe ser a través de trípticos.

### **Análisis:**

La mejor forma para promocionar o dar a conocer un producto o servicio a la sociedad es a través de los medios de comunicación y la existencia de la cancha sintética de Fútbol-Sala en la ciudad de Palanda se dará a conocer mediante vallas publicitarias y publicidad online debido a que dichos medios de comunicación permite visualizar los servicios que ofrece la empresa.

## **g. DISCUSIÓN.**

### **ESTUDIO DE MERCADO.**

En el Estudio de Mercado como objetivo principal es determinar la Factibilidad para la Implementación de una Cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético en la Ciudad de Palanda (Sector el Sui), debido a que la mayoría de las personas realizan esta actividad deportiva

Con el estudio de mercado se determinara la demanda, oferta y la demanda insatisfecha y la comercialización del servicio de las canchas de Fútbol-Sala, para obtener la información necesaria se utilizaron técnicas como la observación y la encuesta, aplicada a la población económicamente activa de Palanda, con el fin de conocer cuáles son los gustos y preferencias de los habitantes para posteriormente satisfacer estas necesidades con el nuevo e innovador servicio. Este estudio tiene como finalidad cuantificar el número de negocios generadores de una demanda que justifique la puesta en marcha del presente proyecto y aprovechar la necesidad insatisfecha.

## **SERVICIO PRINCIPAL.**

### **Cancha Sintética “EL MARACANÁ”**



El servicio principal es la creación de una Cancha con Césped Sintético en la Ciudad de Palanda, cuya dimensión será de 35 metros de largo y 25 metros de ancho; se brindará atención desde las 16h00 pm hasta las 22h00 pm de lunes a viernes, los días sábados y domingos, se atenderá a partir de las 12h00 pm hasta las 22h00 pm, lo que se pretende con esta idea de negocio es fomentar la práctica del Fútbol-Sala, la recreación y el buen aprovechamiento del tiempo libre, en espera de alcanzar resultados útiles para la sociedad y la apropiación de valores ciudadanos comprometidos con la salud, el bienestar social, el respeto, la tolerancia, la equidad, la justicia y el progreso humano.

## **SERVICIO SUSTITUTO.**

El producto sustituto para el servicio de Canchas Sintéticas “**EL MARACANÁ**”, son las canchas de cemento las mismas que se encuentran en los establecimientos educativos de la Ciudad de Palanda.

## **MERCADO DEMANDANTE.**

Los demandantes o usuarios del servicio de Cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético, está dirigido a la población económicamente activa (**PEA**), el cual está conformado por los jóvenes y adultos, de la ciudad de Palanda provincia de Zamora Chinchipe.

## **USO PROMEDIO (PERCÁPITA) DEL SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHAS DE FÚTBOL-SALA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA CIUDAD DE PALANDA.**

En cuanto al uso promedio del servicio y conforme a los resultados obtenidos en la recopilación de la información, se determinó que el uso Percápita será de **2** horas semanales de alquiler por persona, lo que multiplicado por las **52** semanas que tiene el año nos da un consumo Percápita de **104** horas anuales, estos datos se obtuvieron de la **Pregunta N°- 10.- ¿Cuántas horas en la semana haría uso de las canchas para practicar el Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?** A continuación se detalla el cuadro que sirvió de ayuda para calcular el uso Percápita.

**CUADRO N°- 16**

<b>CONSUMO PERCÁPITA</b>		
<b>PERIODO</b>	<b>AÑO</b>	<b>CONSUMO PERCÁPITA</b>
---	2010	104
---	2011	104
---	2012	104
---	2013	104
<b>0</b>	<b>2014</b>	<b>104</b>
<b>1</b>	2015	104
<b>2</b>	2016	104
<b>3</b>	2017	104
<b>4</b>	2018	104
<b>5</b>	2019	104
<b>6</b>	2020	104
<b>7</b>	2021	104
<b>8</b>	2022	104
<b>9</b>	2023	104
<b>10</b>	2024	104

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 12.

**Elaboración:** El autor.

## **ANÁLISIS DE LA DEMANDA.**

Es importante indicar que el grupo objetivo para el proyecto son las personas de todas las clases socioeconómicas. Para determinar la demanda se tomó en cuenta los datos proyectados de la población económicamente activa (**PEA**), es decir los obtenidos para el año 2014 que es de **1.245** personas, datos que se obtuvieron en el **INEN**, que a continuación se detallan.

**CUADRO N°- 17**

<b>PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA CIUDAD DE PALANDA</b>			
<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>	<b>Población Total</b>
---	2010	1,51	1.173
---	2011	1,51	1.191
---	2012	1,51	1.209
---	2013	1,51	1.227
<b>0</b>	<b>2014</b>	<b>1,51</b>	<b>1.245</b>
1	2015	1,51	1.264
2	2016	1,51	1.283
3	2017	1,51	1.303
4	2018	1,51	1.322
5	2019	1,51	1.342
6	2020	1,51	1.363
7	2021	1,51	1.383
8	2022	1,51	1.404
9	2023	1,51	1.425
10	2024	1,51	1.447

Fuente: INEC

Elaboración: El autor.

## **DEMANDA POTENCIAL**

Para el análisis de la demanda dentro del estudio de mercado, se procedió a calcular la demanda potencial que representa toda la población económicamente activa (**PEA**) de la ciudad de Palanda, con un total de **1.245** personas para el año 2014, los mismos que podrían adquirir el servicio de Canchas Sintéticas.

Para realizar la proyección de la demanda potencial, se tomó los datos arrojados de la **Pregunta N°- 2 ¿Le gusta practicar deporte?**, luego se procedió a calcular tomando como información base el total de la población económicamente activa de la ciudad de Palanda del año 2014 y el porcentaje de los futuros consumidores dando un total del **98%**.

**CUADRO N°- 18**

<b>DEMANDA POTENCIAL</b>				
<b>Año</b>	<b>Población (PEA)</b>	<b>Demandantes Potenciales 98%</b>	<b>Uso Promedio</b>	<b>Demanda Potencial</b>
<b>0</b>	1.245	1.221	104	126.938
<b>1</b>	1.264	1.239	104	128.855
<b>2</b>	1.283	1.258	104	130.801
<b>3</b>	1.303	1.277	104	132.776
<b>4</b>	1.322	1.296	104	134.781
<b>5</b>	1.342	1.316	104	136.816
<b>6</b>	1.363	1.335	104	138.882
<b>7</b>	1.383	1.356	104	140.979
<b>8</b>	1.404	1.376	104	143.108
<b>9</b>	1.425	1.397	104	145.269
<b>10</b>	1.447	1.418	104	147.462

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 4.

**Elaboración:** El autor.

### **DEMANDA REAL.**

Para la determinación de la demanda real se tomaron los resultados de la demanda potencial que corresponde a los futuros consumidores, luego tomo los resultados de la **Pregunta N°- 3 ¿Le gusta jugar Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?**, Los mismos que harían uso del servicio de canchas



sintéticas como se muestra en el (Cuadro N° 5), dando un porcentaje del **94%**, esto a su vez se multiplica por el índice de requerimiento por persona que son **2** horas semanales y **104** horas anuales de servicios de alquiler, ya que la demanda estará calculada en horas.

**CUADRO N°- 19**

<b>DEMANDA REAL</b>				
<b>Año</b>	<b>Demandantes Potenciales</b>	<b>Demandantes Reales (94%)</b>	<b>Uso Promedio</b>	<b>Demanda Real</b>
<b>0</b>	1.221	1.147	104	119.322
<b>1</b>	1.239	1.165	104	121.124
<b>2</b>	1.258	1.182	104	122.953
<b>3</b>	1.277	1.200	104	124.809
<b>4</b>	1.296	1.218	104	126.694
<b>5</b>	1.316	1.237	104	128.607
<b>6</b>	1.335	1.255	104	130.549
<b>7</b>	1.356	1.274	104	132.520
<b>8</b>	1.376	1.293	104	134.521
<b>9</b>	1.397	1.313	104	136.553
<b>10</b>	1.418	1.333	104	138.615

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 5.

**Elaboración:** El autor.

### **DEMANDA EFECTIVA.**

Para la determinación de la demanda efectiva se tomó las respuestas de la **Pregunta N°- 7** de las encuestas aplicadas a la población de Palanda sobre su disposición de uso de las instalaciones de canchas de Fútbol-Sala con Cubierta y Césped Sintético, en el caso de que se implementara una empresa en la Ciudad de Palanda (Sector el Sui) Provincia de

Zamora Chinchipe, obteniendo un porcentaje del **99,60%** de aceptación de las **272** personas encuestadas como se detalla en el (Cuadro N° 9), quienes estarán dispuestas a adquirir el servicio.

A continuación se presenta el cuadro de la demanda efectiva.

**CUADRO N°- 20**

<b>DEMANDA EFECTIVA</b>					
<b>Año</b>	<b>Demandantes reales (94%)</b>	<b>Demandantes efectivos (99,6%)</b>	<b>Uso promedio</b>	<b>Demanda efectiva</b>	<b>Demanda efectiva por persona</b>
<b>0</b>	1.147	1.143	104	118.872	8.491
<b>1</b>	1.165	1.160	104	120.640	8.617
<b>2</b>	1.182	1.178	104	122.512	8.751
<b>3</b>	1.200	1.195	104	124.280	8.877
<b>4</b>	1.218	1.213	104	126.152	9.011
<b>5</b>	1.237	1.232	104	128.128	9.152
<b>6</b>	1.255	1.250	104	130.000	9.286
<b>7</b>	1.274	1.269	104	131.976	9.427
<b>8</b>	1.293	1.288	104	133.952	9.568
<b>9</b>	1.313	1.308	104	136.032	9.717
<b>10</b>	1.333	1.328	104	138.112	9.865

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 9.

**Elaboración:** El autor.

## **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

Luego de realizar en análisis de la demanda, es esencial realizar el respectivo análisis de la oferta, con el fin de fortalecer el estudio de mercado.

Según la información recopilada, con respecto a la oferta en relación al alquiler de canchas de Fútbol-Sala con Césped Sintético, en la Ciudad de Palanda no cuentan con espacios que presten este tipo de servicio para la práctica deportiva de los deportistas y aficionados de la localidad.

Por tal razón la empresa tiene grandes expectativas ya que no existe competencia alguna dentro de nuestra ciudad siendo esto una ventaja competitiva, lo cual permitirá que el proyecto abarque gran parte del mercado. Por tanto la oferta es igual a cero.

#### **BALANCE DE LA DEMANDA – OFERTA.**

Para determinar el balance se procede a realizar la comparación de la demanda y la oferta, con el fin de conocer la demanda insatisfecha.

Se debe recalcar que en la localidad no cuenta con espacios que presten el servicio de canchas sintéticas para la práctica deportiva, es por esta razón que la demanda es cero.

## CUADRO N° - 21

<b>BALANCE OFERTA - DEMANDA</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda Efectiva</b>	<b>Oferta 0%</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
<b>0</b>	8.491	0	8.491
<b>1</b>	8.617	0	8.617
<b>2</b>	8.751	0	8.751
<b>3</b>	8.877	0	8.877
<b>4</b>	9.011	0	9.011
<b>5</b>	9.152	0	9.152
<b>6</b>	9.286	0	9.286
<b>7</b>	9.427	0	9.427
<b>8</b>	9.568	0	9.568
<b>9</b>	9.717	0	9.717
<b>10</b>	9.865	0	9.865

**Fuente:** Demanda efectiva; Análisis de la oferta.

**Elaboración:** El autor.

### COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO.

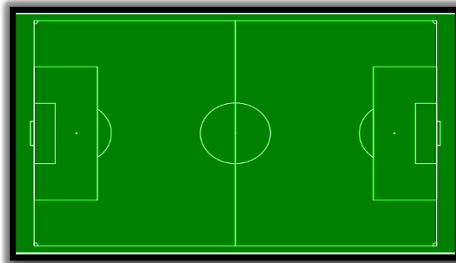
El servicio propuesto en este proyecto es el alquiler de una Cancha con Césped Sintético, que está dirigido a un mercado de personas que practican de forma regular e irregular el Fútbol-Sala con el fin de satisfacer gustos y preferencias del usuario, este servicio será percibido de manera diferenciada y en forma tangible por la infraestructura física que se ofrecerá, se utilizarán distintas técnicas y estrategias encaminadas a persuadir a los clientes para que hagan uso de las instalaciones.

## **SERVICIO.**

El servicio que se ofrecerá a la ciudadanía de Palanda es el alquiler de una Cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético con todos los servicios como: Camerinos, Baños, Graderíos, etc. Con el fin de que los clientes se sientan en un ambiente agradable antes y después de sus prácticas deportivas.

Podrán hacer uso de las instalaciones las personas comprendidas entre los 15 a 60 años de edad en horarios diferidos de 16h00 a 22h00 pm de lunes a viernes y de 12h00 a 22h00 pm el día sábado y domingo.

### **GRÁFICO N°- 16**



### **Logo:**

La empresa “**EL MARACANÁ**” tendrá un logo que lo identifique, el cual contendrá información básica de la empresa tales como: dirección, números telefónicos y correo electrónico para que los clientes puedan contactarse con el propietario de la empresa y hacer sus respectivas reservaciones, por lo cual se elaboró el siguiente logo:

## GRÁFICO N°- 17



### Slogan:

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes. El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

**“..AHORA O NUNCA DEJA TODO O DEJA EL FÚTBOL...”**

### Teléfonos:

0969460603 / 0969520077

### Ubicación:

La cancha estará ubicada en la Ciudad de Palanda (Sector el Sui) de la Provincia de Zamora Chinchipe, se pretende que la ubicación exacta no sea lejos de la ciudad esto con el fin de brindar comodidad a los clientes.

## GRÁFICO N°- 18



### **PRECIO.**

El análisis del precio es quizá el elemento más importante de la estrategia comercial, ya que de él depende la rentabilidad del proyecto.

Para determinar el precio de una hora por acceder a la cancha de Fútbol-Sala, se lo realizara mediante previo análisis de los costos totales que involucra la prestación del servicio, al mismo que se agregara el margen de utilidad previamente establecido.

### **PLAZA – DISTRIBUCIÓN.**

En este caso se define dónde se va a prestar el servicio de alquiler de la cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético, en donde se ha considerado como única plaza a la Ciudad de Palanda, en donde se llevara a cabo un proceso de fluidez comercial con un único objetivo de que la empresa

brinde el servicio hacia el cliente y así lograr satisfacer sus deseos al momento de adquirir este tipo de servicio.

### **CANAL DE DISTRIBUCIÓN.**

El único canal de distribución que la empresa va a utilizar para la prestación del servicio es de forma directa, es decir Empresa - Consumidor Final.



### **PROMOCIÓN.**

El tipo de promoción que se dará al cliente al momento de utilizar nuestro servicio es:

Por cada 10 horas de alquiler de la cancha cada equipo tendrá derecho a una hora gratis, es decir, se tendrá registrado el nombre del equipo que juega y cada vez que este haga uso de la cancha se le acreditará un punto hasta que consiga los 10 puntos con lo que tendrá derecho a reclamar la hora gratis. Y para lograr ganarse la confianza de nuestros usuarios, se exhibirá en un tablero el número de puntos ganados por equipo.



## **PUBLICIDAD.**

Para que los habitantes de la ciudad de Palanda conozcan el servicio de la cancha sintética, se difundirá mediante los medios de publicidad como: internet y vallas publicitarias, proporcionando información específica de nuestro servicio.

Se realizará una campaña publicitaria masiva con el fin de posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda.

### **Valla Publicitaria:**

Se mostraran 2 vallas publicitarias, en la que se exhibirá la marca con una excelente imagen las mismas que estarán ubicadas en el barrio la Dolorosa salida a Loja y en el Sector el Sui salida a Zumba. Esta ubicación fue seleccionada por cuanto se encuentra en la vía principal de la ciudad en donde existe una considerable influencia tanto vehicular como peatonal, por ser la puerta de entrada y salida a la ciudad.

### **GRÁFICO N°- 19**



## Publicidad Online:

Se creara una página web estable, donde los clientes podrán reservar el alquiler de las instalaciones.

### GRÁFICO N° - 20



## ESTUDIO TÉCNICO.

Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos básicos del servicio, se considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para la respectiva determinación de la tecnología adecuada, espacio físico, y recursos humanos.

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.**

### **TAMAÑO DEL PROYECTO.**

El tamaño de la planta se mide por la relación de la capacidad que tiene para producir durante la vida útil del proyecto. Por otro lado una buena determinación del tamaño estará también en función de los demás componentes del proyecto, como son el mercado, la localización, la ingeniería y el financiamiento.

Para determinar el tamaño de la planta se debe tomar en consideración la capacidad instalada y la capacidad utilizada.

### **CAPACIDAD INSTALADA.**

Está determinada por el nivel máximo de producción que se puede obtener con la utilización de determinado componente de producción, independientemente de los costos de producción que genere. En el presente caso se trata de determinar el número de servicios que puede brindar la empresa en un tiempo determinado con dicho componente se realiza el siguiente análisis:

La empresa prestara sus servicios **24** horas diarias durante los **365** días del año, dando un total de **8.760** horas anuales de servicios, que representaría el **100%** de la capacidad instalada.

Para realizar el respectivo cálculo porcentual frente a la demanda insatisfecha se lo relacionó de la siguiente manera; **8.617** que es el **100%** de la demanda insatisfecha, con una capacidad instalada de **8.760** la cual representa que cubrimos al **100%** de la demanda insatisfecha para el primer año.

**CUADRO N°- 22**

<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Capacidad Anual</b>	<b>Porcentaje Total</b>
<b>0</b>	8.491	8.760	100
<b>1</b>	8.617	8.760	100
<b>2</b>	8.751	8.760	100
<b>3</b>	8.877	8.760	100
<b>4</b>	9.011	8.760	100
<b>5</b>	9.152	8.760	100
<b>6</b>	9.286	8.760	100
<b>7</b>	9.427	8.760	100
<b>8</b>	9.568	8.760	100
<b>9</b>	9.717	8.760	100
<b>10</b>	9.865	8.760	100

Fuente: Datos del Cuadro N°- 21

Elaboración: El autor.

### **CAPACIDAD UTILIZADA.**

Al iniciar actividades en una empresa es recomendable que el servicio lo realice con un bajo porcentaje de la capacidad instalada debido a ciertos factores como introducción al servicio en el mercado, especialización de mano de obra o trabajadores, etc.

Considerando que se trata del lanzamiento de una nueva empresa que ofrece servicios de alquiler de una cancha con césped sintético se estima prudente iniciar durante los primeros cinco años con una capacidad utilizada del **30%** de la capacidad instalada, se trabajara **30** horas de lunes a viernes y **20** horas los días sábados y domingos, es decir se trabajara con un total de **50** horas semanales, esto multiplicado por las **52** semanas que tiene el año, nos da un total de **2.600**. Se prevé que a partir del sexto año se trabajara con una capacidad del **36%**, trabajando **60** horas a la semana, y así lograr alcanzar el máximo porcentaje en la que pueda laborar la empresa.

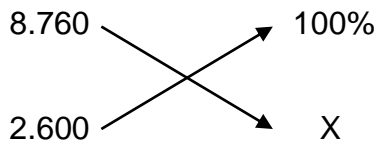
**CUADRO N°- 23**

<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>			
<b>Años</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>0</b>	8.760	2.600	30%
<b>1</b>	8.760	2.600	30%
<b>2</b>	8.760	2.600	30%
<b>3</b>	8.760	2.600	30%
<b>4</b>	8.760	2.600	30%
<b>5</b>	8.760	2.600	30%
<b>6</b>	8.760	3.120	36%
<b>7</b>	8.760	3.120	36%
<b>8</b>	8.760	3.120	36%
<b>9</b>	8.760	3.120	36%
<b>10</b>	8.760	3.120	36%

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 22

**Elaboración:** El autor.

**Calculo:**



$$2.660 \times 100 / 8.760 = 30\%$$

## **LOCALIZACIÓN.**

### **Localización de la Empresa**

Tiene como propósito encontrar la ubicación adecuada para el proyecto, es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento del mismo; además contribuye a minimizar los costos de inversión y gastos durante el periodo de desarrollo del proyecto, la localización de la empresa permitirá a sus clientes llegar de forma fácil y sencilla, hacer uso del servicio que está ofreciendo. Tomando en cuenta las falencias del sector empresarial y con aspiración de contribuir al desarrollo del mismo se implementara la cancha sintética **“EL MARACANÁ”**

### **Macro Localización.**

Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se puede comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. En lo que concierne al medio ambiente este proyecto no causa ningún

impacto ambiental ya que no labora con maquinaria contaminante ni sustancias químicas que causen daño a la salud y al medio ambiente. La cancha de césped sintético, se ubicará en la Ciudad de Palanda (Sector el Sui) vía a Zumba.

**GRÁFICO N°- 21**



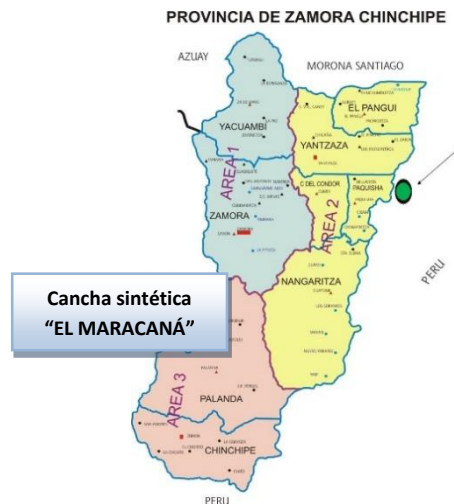
**GRÁFICO N°- 22**



### **Micro Localización**

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar el proyecto, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

## GRÁFICO N°- 23



### FACTORES DE LA LOCALIZACIÓN.

#### Distancia de las fuentes de materiales.

#### Materiales:

Por tratarse de un servicio de canchas de césped sintético únicamente utilizaremos los materiales para la construcción y elaboración de la misma más no por prestar este servicio. Este proyecto, tiene acceso a varios proveedores de materiales especialistas en construcción de canchas de césped sintético los cuales se encuentran en la ciudad de Quito, las siguientes empresas nos facilitan el abastecimiento de materiales para la construcción. Disensa, Adelca, Costende Turf.



**Transporte:**

Cabe mencionar que el lugar en el cual estará ubicada la empresa si existen los medios de transporte necesarios para que los clientes puedan acudir a las instalaciones sin ninguna dificultad.

**Recursos:**

Esta empresa de servicios requiere de recursos tales como: humanos, material, económico y financiero, los cuales son puntos claves para el normal desarrollo.

**Disponibilidad de Servicios Básicos.****Servicios Básicos:**

En la ciudad de Palanda se cuenta con todos los servicios básicos como: alcantarillado, luz, agua, teléfono, esto hace que nuestros clientes tengan todas las comodidades necesarias.

**Factores legales:**

Para poder llevar a cabo la realización de nuestro proyecto es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- ❖ Permiso de funcionamiento sanitario
- ❖ RUC
- ❖ Examen Medico

- ❖ Permiso de Jefatura Política y Municipal

### Factores Ambientales:

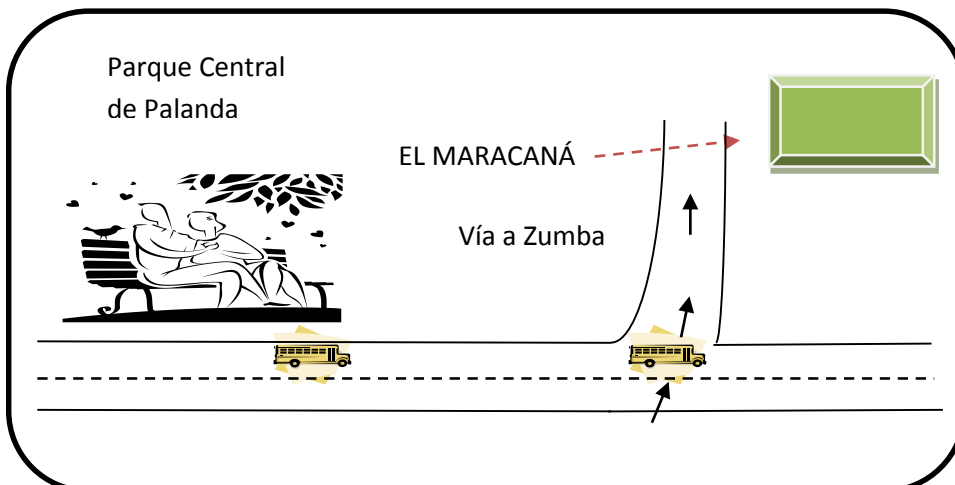
En un proyecto de cancha sintética, los procesos que se desempeñan no afectan al medio ambiente, ya que no se emiten contaminantes, ni se desechan tóxicos al terreno.

### Ubicación:

Se encuentra ubicada en la ciudad de Palanda (Sector el Sui), vía a Zumba.

### CROQUIS DE LA EMPRESA.

GRÁFICO N°- 24



## **INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

En el aspecto técnico un elemento de análisis importante es la ingeniería, puesto que tiene mayor influencia en los costos del proyecto, que a su vez impacta en parámetros como son las inversiones y el financiamiento del proyecto. Por otro lado el proceso técnico resumido en la ingeniería debe ser lo suficientemente adecuado para que la comercialización se optimice al máximo, y se minimice los costos en la prestación de los servicios.

Nos permitirá planificar los aspectos fundamentales como son: componente tecnológico, proceso del servicio y flujo grama de procesos.

### **COMPONENTE TECNOLÓGICO.**

El lugar para la prestación de servicios contara con la maquinaria y equipo necesario para llevar efecto la prestación de servicio.

### **MAQUINARIA.**

La CareMax2 es una maquina compacta para el mantenimiento básico de los campos de fútbol con césped sintético, la misma que contiene un sistema integral sin accesorios, ya que incorpora directamente todos los cepillos y bandejas necesarias para el mantenimiento y limpieza de los campos de fútbol, cumple las funciones de des compactación básica, limpieza, aspirado, cepillado y redistribución de la carga.

**GRÁFICO N°- 25**



**HERRAMIENTAS.**

**Palas:**

Es una herramienta de mano utilizada para esparcir el caucho molido sobre el césped sintético

**GRÁFICO N°- 26**



**Carretilla:**

Es un pequeño vehículo normalmente de una sola rueda diseñado para ser manipulado por una sola persona y utilizado para el transporte de los sacos de caucho molido.

## GRÁFICO N°- 27



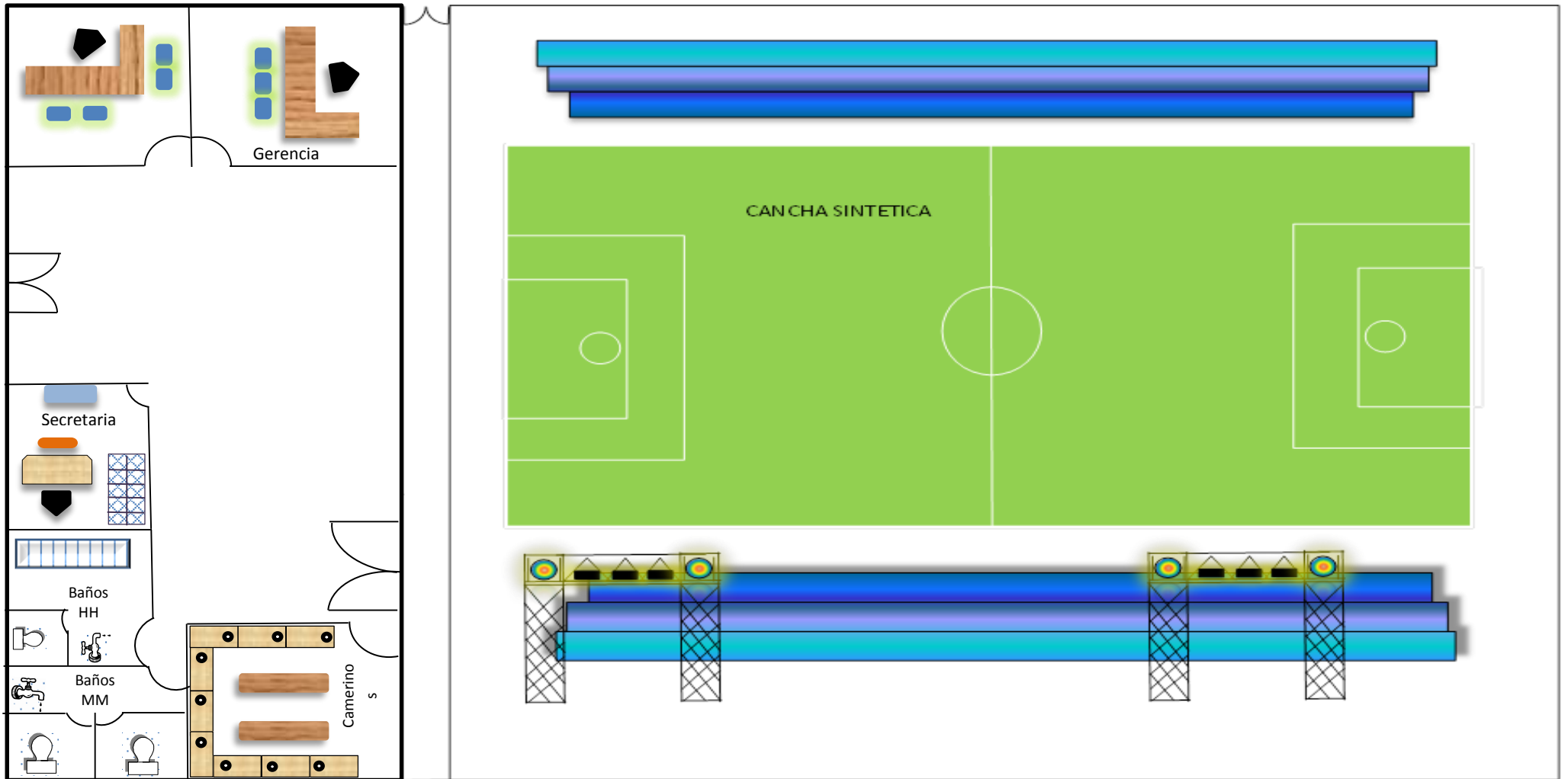
### **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

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

### **Medidas de la Cancha Sintética:**

- ☞ Baño: 6m x 4m
- ☞ Cancha : 25m de ancho X 35m de Largo
- ☞ Graderío de hormigón: 30m de largo
- ☞ Oficinas: 7m x 6m.

# PLANO DE LA EMPRESA.



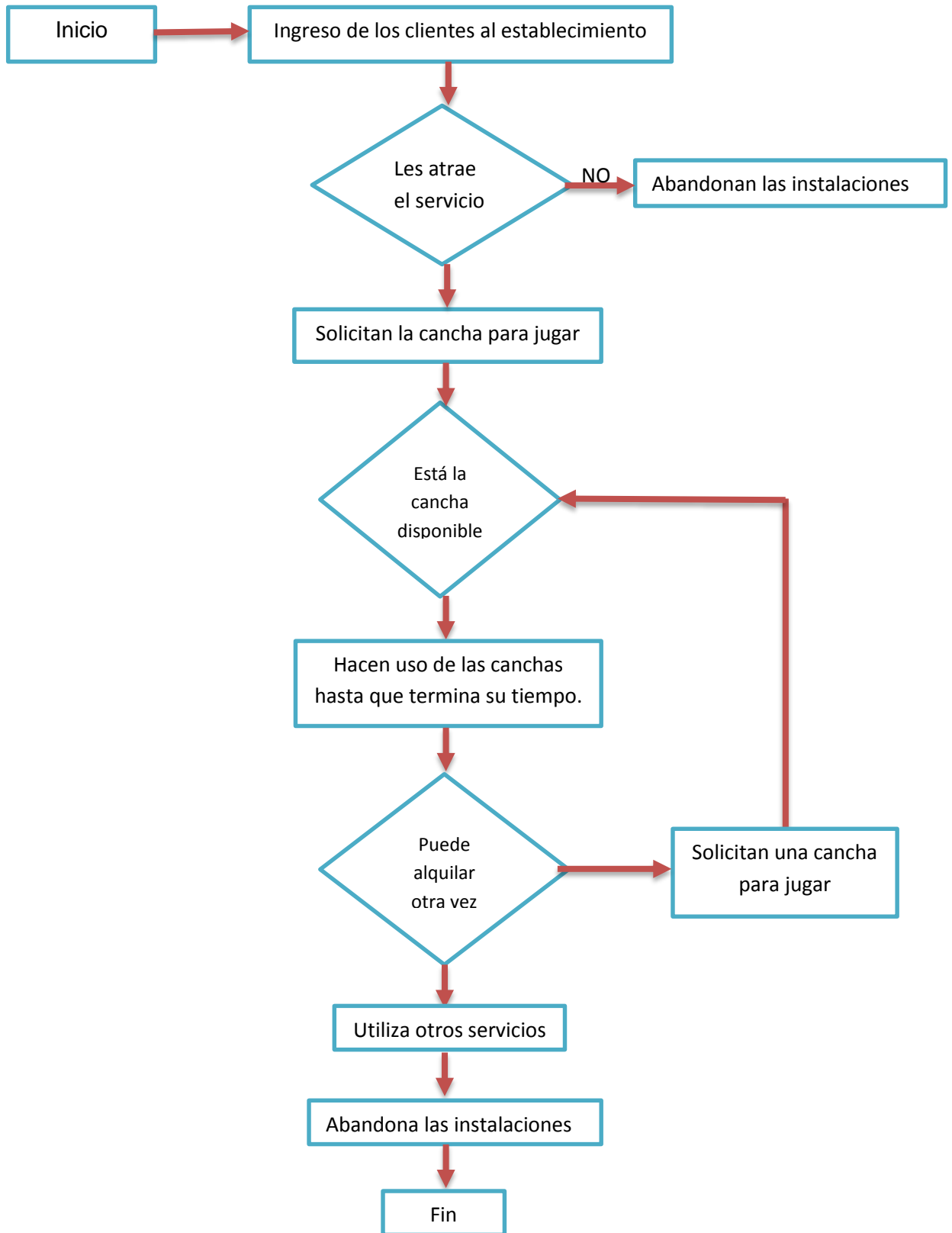
## **PROCESO DE SERVICIO DE LA CANCHA SINTÉTICA.**

Para acceder al alquiler de las instalaciones el cliente puede realizar su reservación, mismo que lo puede hacer a través de nuestro teléfono celular: 0969460603 – 0969520077; también podrán hacerlo personalmente en nuestras oficinas y cancelando el 50% del valor total del servicio solicitado.

Cabe mencionar que para la práctica del Fútbol-Sala se contará con balones de primera calidad, se dotará chalecos a cada equipo para facilitar la identificación de los equipos contrarios.

Cualquier queja o sugerencia que se presentara por parte del cliente, será atendida en ese instante ya sea por cualquiera de nuestros colaboradores o personalmente por el administrador.

## FLUJOGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO





**DIAGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO DE CANCHA DE FÚTBOL-SALA. (RECEPCIÓN)**

FACES	PROCESO	INSPECCIÓN	OPERACIÓN	OPERACIÓN DEMORA	DEMORA	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	TIEMPO EN MINUTOS
		□	○	□	→	△		
1	INICIO		x					1
2	INGRESO DE LOS CLIENTES AL ESTABLECIMIENTO					x		3
3	LES ATRAE EL SERVICIO		x					5
4	SOLICITAN UNA CANCHA PARA JUGAR			x				3
5	ESTA LA CANCHA DISPONIBLE				x			5
6	HACEN USO DE LA CANCHA HASTA QUE SU TIEMPO TERMINE			x				60
7	PUEDEN ALQUILAR OTRA VEZ		x					2
8	UTILIZA OTROS SERVICIOS			x				10
9	ABANDONAN LAS INSTALACIONES					x		15
<b>TOTAL</b>								<b>104min</b>

## **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EMPRESARIAL**

Para la implementación de la cancha de Fútbol-Sala se tomará en cuenta el tipo de compañía que mejor se adapte a nuestras actividades; es así que optaremos por la compañía de Responsabilidad Limitada y que una vez constituida legalmente podrá funcionar en el ofrecimiento del servicio ubicada en la ciudad de Palanda (sector el Sui).

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

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

- ✓ Aprobado el nombre se debe abrir una cuenta de integración de capital en una institución bancaria donde los accionistas van a aportar sus capitales. Para una compañía limitada se puede abrir dicha cuenta con un capital mínimo.
- ✓ Abierta la cuenta, se elabora una minuta que contiene los estatutos de la compañía, se eleva a escritura pública ante un Notario y se presenta con una solicitud y la firma de un Abogado, ante la Superintendencia de Compañías para su estudio y posterior aprobación.
- ✓ Se presenta a la Superintendencia de Compañías tres copias Notariales de la Escritura, con petición suscrita por abogado y la

persona autorizada para tramitar la aprobación, juntamente con la certificación de que la compañía en formación está afiliada a la Cámara correspondiente.

- ✓ La Superintendencia expide la resolución aprobatoria de encontrarse en regla la escritura.
- ✓ Se inscribe en el Registro Mercantil con la Resolución de la Superintendencia.
- ✓ Se devuelve a la Superintendencia una copia de la Escritura constitutiva con las razones del Registrador Mercantil, el certificado del RUT de la compañía.
- ✓ Se escribe en el registro de Sociedades.

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

#### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR.**

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

### **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS-SRI.**

- ❖ Inscripción de RUC Persona Natural y Jurídicas.
- ❖ Clave para declaración por internet.

### **INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL-IESS.**

- ❖ Registro Patronal.
- ❖ Claves para el Sistema de Historia Laboral a empleadores y afiliados.
- ❖ Autorización de información de Historia Laboral Individual.

### **INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL-IEPI.**

- ❖ Búsquedas y registros de marcas, nombres comerciales y lemas.
- ❖ Registro de patentes.

### **MUNICIPALIDAD.**

- ❖ Obtención de Licencia de Construcción.
- ❖ Patentes Municipales.
- ❖ Impuesto Predial Permisos de Rótulos.
- ❖ Certificados de Uso de Suelo.

## REGISTRO MERCANTIL.

Para que una empresa sea inscrita debe presentar:

- ❖ Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- ❖ Pago de la Patente Municipal.
- ❖ Certificado de afiliación a una de las cámaras.

## ORGANIZACIÓN LEGAL.

La empresa estará constituida legalmente de la siguiente manera:

**Razón social, logotipo, slogan:**

La razón social de la empresa será: **“EL MARACANÁ” Cía. Ltda.**

**LOGOTIPO.**



## **SLOGAN.**

**“...AHORA O NUNCA... DEJA TODO O DEJA EL FÚTBOL...”**

## **MISIÓN.**

Ofrecer a los habitantes de los distintos sectores de la Ciudad de Palanda que practican Fútbol-Sala, un servicio de alquiler de una Cancha con Césped Sintético de excelente calidad integrado con modernas y seguras instalaciones.

## **VISIÓN.**

Convertirse en la cancha de Fútbol-Sala con césped sintético más concurrida en la ciudad de Palanda, posicionándonos así en la mente de los clientes como una empresa líder en el mercado.

## **OBJETIVOS.**

- ❖ Incrementar la práctica del deporte en nuestra ciudad prestando un servicio de calidad para de esta manera satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ❖ Ofrecer la mejor diversión deportiva para la sana convivencia entre nuestros clientes con el compromiso de inculcar valores como: el compañerismo, respeto y la alegría de nuestros clientes.

- ❖ Brindar un servicio de calidad desde la atención hasta el campo de juego, proporcionando una cancha en excelente estado, Instalaciones acogedoras

## **PRINCIPIOS.**

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

Los principios de la empresa “**EL MARACANÁ**” Cía. Ltda. Serán:

- ❖ **Excelencia.**- Plantearse siempre objetivos que permitan conseguir continuos mejoramientos en la empresa hasta alcázar la excelencia en todas las actividades.
- ❖ **Mejoramiento continuo.**- La empresa evaluara y medirá sus actividades para conocer los puntos que tiene que cambiar y mejorar; esto permitirá lograr el mejoramiento continuo.

## **VALORES.**

- ❖ **Honestidad.**- Siempre decimos las cosas como son, aunque en algunos casos la verdad puede llegar a incomodar.
- ❖ **Responsabilidad.**- Hacemos lo que debemos hacer y del modo en que las cosas deben ser hechas, aunque el esfuerzo sea importante.

- ❖ **Compromiso.-** Nos involucramos para alcanzar lo que se espera de nosotros poniendo todo nuestro empeño y dedicación.
- ❖ **Respeto.-** Proporcionamos el trato a todas las personas que se merecen y exigimos lo mismo para con nosotros.
- ❖ **Confianza.-** Nuestros actos son predecibles, claros y transparentes, por eso también valoramos a quienes hacen lo mismo con nosotros.
- ❖ **Ética y Lealtad.-** Actuamos con base en resguardar los genuinos intereses de quienes confiaron en nosotros.

## **CAPITAL SOCIAL.**

De acuerdo a lo establecido por la ley de compañías, el capital estará conformado por las aportaciones de los socios, cuyo monto será de **\$40.000,00** dólares distribuido de la siguiente manera:

<b>NOMBRE DE LOS SOCIOS</b>	<b>APORTACION INICIAL</b>
Darwin Avila	20.000,00
Byron Avila	20.000,00
<b>Total Aportación</b>	<b>40.000,00</b>

## **Finalidad de la Empresa:**

La finalidad de la empresa será de ofrecer servicio de cancha de Fútbol-Sala



**Domicilio:**

El domicilio legal de la empresa “**EL MARACANÁ**” será en la Ciudad de Palanda (Sector el Sui) vía a Zumba.

**BASE LEGAL.**

En la base legal que tendrá que observar la empresa para su establecimiento dentro del país, están las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, las leyes y reglamentos que disponga la ciudad de Palanda y el servicio de Rentas internas SRI en cuanto a las obligaciones tributarias. Para esto se observara la ley de Compañías, La ley de Régimen Tributario Interno y el Código de Trabajo.

**MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**

Señor Notario:

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, **Cancha de Fútbol-Sala en la Ciudad de Palanda “EL MARACANÁ” Cía. Ltda.**

En la ciudad de Palanda, hoy 30 de julio del año 2014, ante el notario quinto de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente compañía limitada; de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

**PRIMERA.-Otorgantes:** Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada los señores: Darwin Saul Avila Torres, con cédula N° 1105116725; Byron Enrique Avila Torres, con cédula N° 1104923386; de nacionalidad Ecuatoriana, mayores de edad, legalmente capaces, domiciliados en esta ciudad y quienes comparecen por sus propios derechos.

**SEGUNDA.-** Los comparecientes convienen en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Cancha de Fútbol-Sala en la ciudad de Palanda **“EL MARACANÁ” Cía. Ltda.**, que se regirá por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

**TERCERA.-** Estatuto de la Compañía Responsabilidad Limitada cancha sintética **“EL MARACANÁ” Cía. Ltda.**

**Capítulo Primero.-** NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

**Artículo Uno.-** La Compañía llevará el nombre de Cancha Sintética **“EL MARACANÁ” Cía. Ltda.**

**Artículo Dos.-** El domicilio de la compañía es la ciudad de Palanda (Sector el Sui) vía a Zumba

**Artículo Tres.-** La compañía tiene como objeto social brindar el servicio de recreación y Deportiva a las familias de la ciudad de Palanda, y ayudar al desarrollo del deporte.

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

**Capítulo Segundo.- DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.**

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

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

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

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

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

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

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

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

**Capítulo Tercero.-** DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.

**Artículo Doce.-** Son obligaciones de los socios:

Las que señala la ley de compañías.

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

Cumplir con las aportaciones implementaría en proporción a las participaciones que tuvieran en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta General de socios. Las demás que señale este estatuto.

**Artículo Trece.-** Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones: Intervenir con vos y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder.

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

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

Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

## **ESTRUCTURA ORGÁNICA EMPRESARIAL.**

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

## **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.**

### **Nivel Directivo:**

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

### **Nivel Ejecutivo:**

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

### **Nivel Asesor:**

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

### **Nivel Operativo:**

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

### **Nivel Administrativo o de Apoyo:**

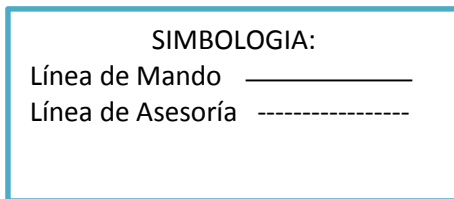
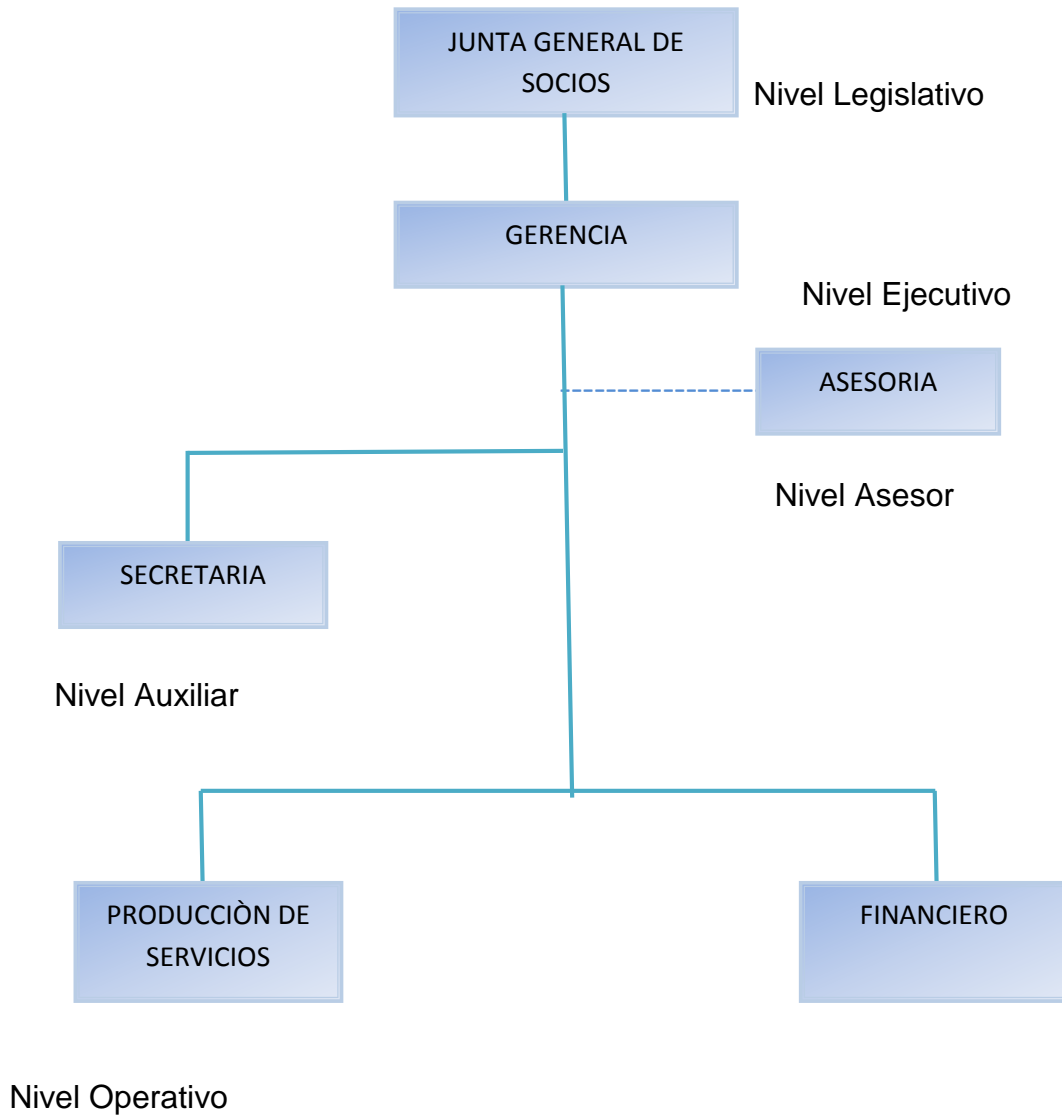
Está constituido por la Secretaria.

## **ORGANIGRAMAS.**

La empresa contará con los departamentos necesarios para su funcionamiento, los cuales han sido establecidos de acuerdo a sus requerimientos básicos. Una forma de representar gráficamente a la organización es a través del uso de organigramas, los cuales se definen como una representación gráfica de la estructura de la empresa.

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

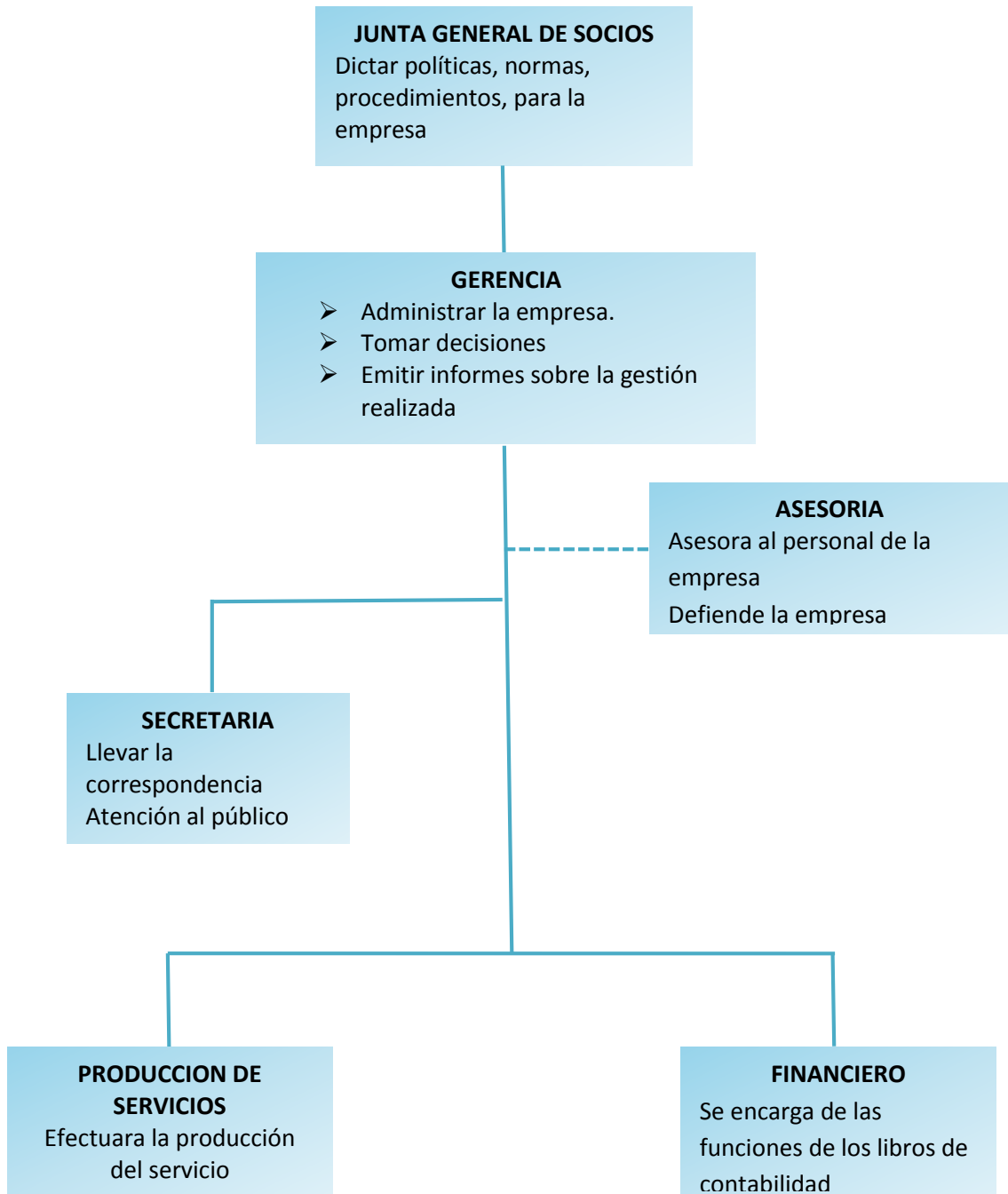
“EL MARACANÁ” Cía. Ltda.





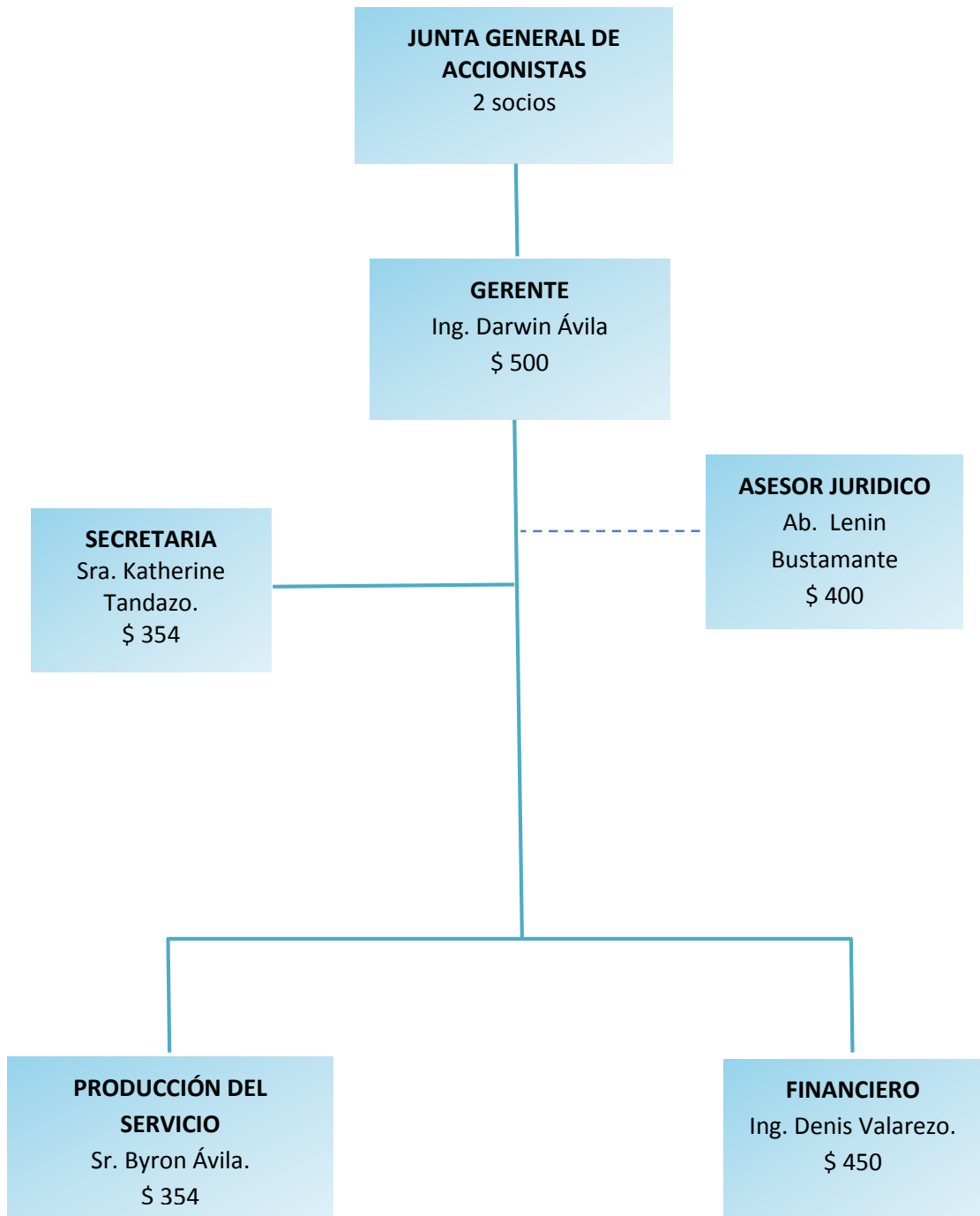
## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA

### “EL MARACANÁ” Cía. Ltda.



## ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA.

### “EL MARACANÁ” Cía. Ltda.



## “EL MARACANÁ”

### **GERENTE:**

#### **IDENTIFICACIONES**

**Nombre del Puesto:** Gerente Propietario

**Código:** 002

**Ubicación:** Gerencia

**Tipo de Contratación:** Indefinido

**Ámbito de Operación:** Local

#### **RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Junta General de Socios

**Subordinados:** Todos

#### **Naturaleza del Puesto**

- Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realicen en la empresa.

#### **Actividades del Puesto**

- Contratará y removerá legalmente a los empleados cuando fuere necesario.
- Buscará los medios más adecuados para realizar la publicidad de los proyectos.
- Coordinará los pagos de sueldo de los empleados.
- Autorizará y realizará los desembolsos de dinero para las compras respectivas.
- Planifica las actividades a realizar dentro de un plazo determinado
- Organiza y designa los puestos y actividades a cada uno de los subordinados.

#### **Responsabilidad**

Personal

Recursos Financieros

Resultados

#### **ANÁLISIS DEL CARGO**

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

##### **Conocimientos:**

Tener conocimiento en Administración de Empresas

Capacidad de liderazgo

##### **Aptitudes**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Poseer ideas innovadoras de negocios

Mantener buenas relaciones con los miembros de la empresa

##### **Riesgos**

Estrés laboral

Cansancio físico y mental

## “EL MARACANÁ”

### **SECRETARIA:**

**Nombre del Puesto:** Secretaria

**Código:** 003

**Ubicación:** Secretaría

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

**Ámbito de Operación:** Local

### **RELACIONES.**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

**Naturaleza del Puesto:**

Realiza labores de secretaria y asistencia directa al gerente

**Actividades del Puesto:**

Atención telefónica y personalizada

Ser el centro de comunicación e información a nivel general.

Asistir y participar en reuniones convocadas por la junta general de accionistas

Contribuirá con las labores administrativas del Gerente general de la empresa.

Coordinará la agenda el Gerente general.

Velar porque los registros y documentos institucionales estén claramente fundamentados los principios de nitidez claridad y legalidad.

**Responsabilidad:**

Materiales y documentos

### **ANÁLISIS DEL CARGO.**

**Requisitos del Puesto:**

**Conocimientos:**

Tener conocimiento en secretariado Bilingüe

Conocimientos de los programas básicos de computación

**Aptitudes:**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Ser amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa

Ser sea rápida al momento de realizar actas, oficios, etc.

**Riesgos:**

Estrés laboral

Cansancio físico y mental

## “EL MARACANÁ”

### **CONTADORA:**

**Nombre del Puesto:** Contadora

**Código:** 004

**Ubicación:** Financiero

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

**Ámbito de Operación:** Local

### **RELACIONES.**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

#### **Naturaleza del Puesto**

Realiza labores de contabilidad.

#### **Actividades del Puesto:**

Realizará aperturas y seguimientos de los libros de contabilidad.

Establecimiento de sistema de contabilidad

Llevar el inventario general de la entidad y los inventarios individuales por dependencia y funcionario, de todos los recursos físicos.

Realizara roles de pago

Elaborará retenciones y facturación

Analizar saldos de cuentas contables de años anteriores

Emitir estados financieros oportunos y confiables

Realizar declaraciones de impuestos.

Diseño e implantación de reportes gerenciales que faciliten la interpretación correcta de la información contable financiera.

Cumplir requerimientos de información de organismos de control externo a la compañía, como la SRI, Superintendencia d compañías, etc.

#### **Responsabilidad:**

Materiales y documentos

### **ANÁLISIS DEL CARGO**

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

##### **Conocimientos:**

Título de profesional como contador

Tener conocimiento y manejo de software contables

##### **Aptitudes:**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

## **“EL MARACANÁ”**

### **ASESOR JURÍDICO:**

**Código:** 005

### **NATURALEZA DEL TRABAJO:**

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

### **FUNCIONES:**

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

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

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

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

Poseer título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia.  
Capacitación constante.  
Experiencia como mínimo dos años en el ejercicio profesional.  
Relaciones Interpersonales

## “EL MARACANÁ”

### **EMPLEADO:**

**Nombre del Puesto:** Empleado

**Números de Plazas:** 1

**Código:** 006

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

**Ámbito de Operación:** Local

### **RELACIONES.**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

**Naturaleza del Puesto:**

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

**Actividades del Puesto:**

Mantener limpia el lugar de trabajo

Realizar el mantenimiento respectivo de la cancha

**Responsabilidad:**

Herramientas

Balones

Chalecos

### **ANÁLISIS DEL CARGO**

**Requisitos del Puesto:**

**Conocimientos:**

Tener conocimientos en mantenimiento de césped sintético.

**Aptitudes:**

Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones

Que sea adapte al ambiente laboral de la empresa

**Riesgos:**

Cansancio físico

## **ESTUDIO FINANCIERO.**

### **INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.**

El estudio financiero determina cuál será el monto total de la inversión y financiamiento necesario para la realización del proyecto, esto se hace en función de los recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada del servicio durante el ejercicio económico y a lo largo de la vida de la empresa.

### **INVERSIONES.**

Constituye los desembolsos de dinero que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. La sistematización de esta información cuantifica la inversión de los activos que requiere el proyecto; y el monto del capital de trabajo inicial para la puesta en marcha de la unidad económica; por lo tanto se tomara en cuenta:

- Activos fijos
- Activos diferidos
- Capital de trabajo

A continuación se determina todas las inversiones que se realizara para el funcionamiento de la empresa de alquiler de una cancha de Fútbol-Sala con césped sintético.



## ACTIVOS FIJOS.

Los activos fijos son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean en la administración, ventas los mismos que están sujetos a depreciaciones, los activos fijos que se utilizaron en el presente proyecto son:

### Terreno:

El terreno para la edificación de la empresa estará ubicado en el sector el Sui vía a Zumba, con un metraje de **42** metros de largo por **32** de ancho, dando un total de **1.344** metros cuadrados. Con un coste de **\$ 6.720,00**.

**CUADRO N° 24  
TERRENO**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Terreno 42*32	m <sup>2</sup>	5,00	1.344	6.720,00

**Fuente:** GAD Municipal del Cantón Palanda

**Elaboración:** El Autor

### Construcción:

Para la edificación de la empresa, contando con la distribución de todas las áreas necesarias esta inversión asciende a **\$ 30.451,20**

**CUADRO N # 25  
CONSTRUCCIÓN**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Cemento Holcim	Quintales	470	6,80	3.196,00
Correas Metálicas	Unidad	450	24,00	10.800,00
Arena Gruesa	Volquetes	4	80,00	320,00
Arena Fina	Volquetes	3	75,00	225,00
Grava	Volquetes	2	85,00	170,00
Zinc Galvanizado	Unidad	720	7,50	5.400,00
Cerámica	m2	210	8,00	1.680,00
Tubos de dos Pulgadas	Unidad	6	7,25	43,50
Tubos PVC	Unidad	5	6,00	30,00
Grifería	Unidad	4	8,00	32,00
Inodoros	Unidad	3	85,00	255,00
Urinaríos	Unidad	2	72,00	144,00
Lava Manos	Unidad	4	30,00	120,00
Bloque	Unidades	5.000	0,40	2.000,00
Puertas de Madera	Unidades	10	60,00	600,00
Puerta de Vidrio	Unidad	1	140,00	140,00
Puertas Metálica	Unidad	1	190,00	190,00
Reflectores	Unidad	6	35,00	210,00
Cables para Luz	Rollos	4	56,00	224,00
Interruptor Simple	Unidad	12	2,25	27,00
Tomacorrientes Doble	Unidad	18	1,60	28,80
Luminaria Fluorescente 2,32w	Unidad	10	25,63	256,30
Empaste de Sika	m2	210	3,76	789,60
Cielo raso Ginsugn	m2	210	17,00	3.570,00
<b>TOTAL</b>				<b>30.451,20</b>

**Fuente:** Ing. Jairo León

**Elaboración:** El Autor

## Adecuaciones de la Cancha.

**CUADRO # 26  
ADECUACIONES DE LA CANCHA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Césped Sintético	m <sup>2</sup>	936	19,00	17.784,00
Mallas de Nylon	m <sup>2</sup>	936	1,15	1.076,40
Mallas Metálicas	m <sup>2</sup>	756	6,50	4.914,00
Tubos Metálicos	Unidades	40	8,00	320,00
Arcos	Unidades	2	70,00	140,00
<b>TOTAL</b>				<b>24.234,40</b>

Fuente: Decor Obras

Elaboración: El Autor

## Muebles y Enseres:

Es todo el mobiliario que se utilizara para que las oficinas de la empresa estén equipadas y a su vez permitan a los empleados y usuarios sentirse cómodos al momento de hacer uso del servicio, el valor de los mismos ascienden a **\$ 642,00**.

**CUADRO Nº 27  
MUEBLES Y ENCERES**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio de Oficina	Unidad	1	100,00	100,00
Sillas Giratorias	Unidad	1	75,00	75,00
Archivador	Unidad	1	100,00	100,00
Casillero 5x3	Unidad	1	275,00	275,00
Sillas de Espera	Unidad	10	9,20	92,00
<b>TOTAL</b>				<b>642,00</b>

Fuente: Mueblería Mendoza; La Ganga

Elaboración: El Autor

### Maquinaria y Equipos:

Es el componente tecnológico que se utilizara en la empresa, para su mantenimiento y así poder brindar un mejor servicio. Cuyo coste asciende a **\$ 3.789,00**

**CUADRO N° 28  
MAQUINARIA Y EQUIPOS**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
CareMax 2	Unidad	1	2.150,00	2.150,00
Televisor Plasma LED LG 50"	Unidad	1	980,00	980,00
Lavadora Samsung	Unidad	1	659,00	659,00
<b>TOTAL</b>				<b>3.789,00</b>

Fuente: Ferrimar; Artefacta

Elaboración: El Autor

### Equipos de Oficina:

Será empleado con la finalidad de organizar las actividades administrativas y de oficina de lo interno a lo externo de la empresa, cuyo valor asciende a **\$ 83,00**

**CUADRO N° 29  
EQUIPOS DE OFICINA**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Sumadora Casio	Unidad	1	11,00	11,00
Teléfono Motorola	Unidad	2	36,00	72,00
<b>TOTAL</b>				<b>83,00</b>

Fuente: La Reforma

Elaboración: El Autor

### Equipos de Cómputo:

Son los equipos de computación que se utilizarán para desempeñar las funciones del gerente y la secretaria-contadora para que la empresa tenga un mayor rendimiento cuyo valor asciende a **\$ 960,00**.

**CUADRO N° 30  
EQUIPOS DE COMPUTO**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora de Escritorio "Core i3"	Unidad	1	790,00	790,00
Impresora Epson Laser	Unidad	1	170,00	170,00
<b>TOTAL</b>				<b>960,00</b>

**Fuente:** Tonners

**Elaboración:** El Autor

### Resumen de Activos Fijos:

Todas las inversiones o activos fijos que la empresa necesitara, ascienden a un monto total de **\$ 66.879,60** que a continuación de detalla en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 31  
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

Terreno	6.720,00
Construcción	54.685,60
Muebles y Enseres	642,00
Maquinaria y Equipos	3.789,00
Equipos de Oficina	83,00
Equipos de Computo	960,00
<b>TOTAL</b>	<b>66.879,60</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N° 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30

**Elaboración:** El Autor

## **ACTIVOS DIFERIDOS.**

Son los gastos o desembolsos que la empresa realiza, los mismos que se integran como bienes y derechos que tiene la empresa, que son indispensables para su funcionamiento entre estos tenemos: Estudios Preliminares, Permisos de Funcionamiento, Legalidad de Operación y la Patente Municipal.

Cuyo monto al que ascienden estos activos es de **\$ 900,00** los mismos que se detallan en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 32  
ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Estudios Preliminares	190,00
Registro de Patentes	120,00
Permiso de Funcionamiento	300,00
Legalidad de Operación	290,00
<b>TOTAL</b>	<b>900,00</b>

**Fuente:** GAD Municipal del Cantón Palanda

**Elaboración:** El Autor

## **CAPITAL DE TRABAJO.**

El capital de Trabajo corresponde a las inversiones que la empresa debe hacer para atender aquellos elementos necesarios para su operación, constituyen valores incurridos en gastos que se requieren al iniciar el funcionamiento de la empresa, hasta que alcance un nivel adecuado para que comience a generar sus propios ingresos. A continuación

describiremos los gastos que representan el capital de trabajo de la nueva empresa.

### **Material de Trabajo:**

Comprende todos los implementos necesarios para la prestación del servicio, el mismo que tendrá un monto de **\$ 204,00** mensuales.

**CUADRO N° 33  
MATERIAL DE TRABAJO**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Chalecos	Unidad	5,00	28	140,00
Balones N°4	Unidad	32,00	2	64,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>204,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>2.448,00</b>

Fuente: Deportivo Tania Sport

Elaboración: El Autor

### **Suministros de Oficina:**

Son todos los materiales que se necesitara para que las oficinas puedan funcionar con normalidad.

**CUADRO N° 34  
SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Papel Bond	Resma	3,80	1	3,80
Esferográficos	Unidad	0,30	1	0,30
Portaminas	Unidad	1,25	1	1,25
Tinta para Impresora	Unidad	10,00	2	20,00
Cuaderno Académico	Unidad	0,99	1	0,99
Perforadora	Unidad	2,00	1	2,00
Grapadora	Unidad	2,00	1	2,00
Marcador Pelikan	Unidad	0,49	2	0,98
Corrector	Unidad	1,00	1	1,00
Borrador	Unidad	0,20	2	0,40
Sello	Unidad	14,00	1	14,00
Grapas	Caja 100 u	0,60	2	1,20
Carpetas	Unidad	0,44	10	4,40
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>51,34</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>616,08</b>

Fuente: La Reforma

Elaboración: El Autor

**Material de Aseo:**

Son aquellos utensilios que nos sirven para dar una buena imagen tanto interna como externa en la empresa.



**CUADRO N° 35  
MATERIAL DE ASEO**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Escoba	Unidad	2,00	2	4,00
Trapeador	Unidad	2,00	2	4,00
Cesto de Basura	Unidad	3,50	2	7,00
Recogedor	Unidad	1,00	2	2,00
Franela	Unidad	1,00	2	2,00
Guantes	Unidad	2,50	2	5,00
Mascarillas	Unidad	1,00	2	2,00
Baldes	Unidad	1,50	2	3,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>29,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>348,00</b>

Fuente: Autoservicio Romar

Elaboración: El Autor

**Insumos de Primeros Auxilios:**

**CUADRO N° 36  
INSUMOS DE PRIMEROS AUXILIOS**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Botiquín de primeros auxilios	Unidad	35,40	1	35,40

Fuente: Farmacias Económicas

Elaboración: El Autor

**Equipo de Seguridad:**

Estará ubicado en un lugar adecuado y accesible de la empresa.

**CUADRO N° 37  
EQUIPOS DE SEGURIDAD**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Extintor Contra Incendios 20lbs	Unidad	42,50	2	85,00

Fuente: Farmacias Económicas

Elaboración: El Autor

### Suministros de Limpieza:

Son los implementos necesarios para la realización de limpieza de las dependencias de la empresa.

**CUADRO N° 38  
SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Desinfectante Aromatizante	Galón	5,50	2	11,00
Cloro	Litro	1,50	2	3,00
Jabón Líquido	Unidad	6,50	2	13,00
Papel Higiénico Jumbo 200mts.	Paca	10,00	1	10,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>37,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>444,00</b>

Fuente: Autoservicio "Puerta del Sol"

Elaboración: El Autor

### Publicidad:

Es una herramienta que nos permitirá hacer conocer el servicio que prestara la empresa, la misma que será por medio de vallas publicitarias y pagina web.

**CUADRO N° 39  
PUBLICIDAD**

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Vallas Publicitarias	Unidad	70,00	2	140,00
Página Web	Unidad	450	1	450
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>590,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>7080</b>

Fuente: Internet

Elaboración: El Autor

### Mantenimiento:

Para darle el respectivo mantenimiento a las instalaciones de la cancha se utilizara caucho molido, para que al momento de que hagan uso de las instalaciones, los usuarios se sientan a gusto y cómodos con el servicio.

**CUADRO N° 40  
MANTENIMIENTO**

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Caucho Molido	Sacos	10,00	2	20,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>20,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>240,00</b>

Fuente: Decor Obras

Elaboración: El Autor

### Servicio de Agua Potable:

El consumo mensual de agua para el local es de **\$ 9,00**

**CUADRO N° 41  
SERVICIO DE AGUA POTABLE**

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Consumo de Agua	m3	0,15	60	9,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>9,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>108,00</b>

Fuente: GAD Municipal del Cantón Palanda

Elaboración: El Autor

### Servicio de Energía Eléctrica:

Se calcula para la iluminación tanto de la cancha como de las oficinas de la empresa, un promedio de consumo de 160 KW/h con valor de

**0,07ctvs.**, por KW, según la EERSA, dando un costo mensual de **\$ 11,52** mensuales.

**CUADRO N° 42  
SERVICIO DE ENERGÍA ELÉCTRICA**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Consumo de Energía Eléctrica	kw/h	0,07	160	11,52
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>11,52</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>138,24</b>

**Fuente:** Empresa Eléctrica Regional del Sur EERSA  
**Elaboración:** El Autor

**Servicio Telefónico:**

Son servicios que la empresa necesita para un mejor funcionamiento y se lo calcula en base a la ejecución de las actividades administrativas y comerciales de la empresa. Se ha estimado un consumo mensual aproximado de 200 minutos, con un costo de **0,012 ctvs.**, el minuto.

**CUADRO N° 43  
SERVICIO TELEFÓNICO**

<b>ELEMENTO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Consumo Telefónico	Minutos	0,12	200	24,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>24,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>288,00</b>

**Fuente:** CNT  
**Elaboración:** El Autor

### Mano de Obra Directa:

Es el personal calificado que se encargara de ejecutar las actividades de aseo y mantenimiento de las instalaciones.

**CUADRO N° 44**  
**MANO DE OBRA DIRECTA**

ELEMENTO	REMUNERACIÓN	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE AL IESS 12,15%	INGRESO TOTAL
Trabajador 1	354,00	29,50	29,50	43,011	456,01
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>456,01</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>5.472,13</b>

Fuente: Remuneraciones

Elaboración: El Autor

### Sueldos ocasionales:

Es el sueldo y salario que percibirá el Asesor Jurídico.

**CUADRO N° 45**  
**SUELDOS OCACIONALES**

CARGO	REMUNERACIÓN
Asesor Jurídico (Temporal)	400,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>400,00</b>

Fuente: Remuneraciones

Elaboración: El Autor

### Gastos Administrativos:

Constituye la remuneración que percibirá el Gerente, el Jefe Financiero y la secretaria de la empresa por sus servicios prestados.

**CUADRO N°46  
GASTOS ADMINISTRATIVOS**

ELEMENTO	REMUNERACIÓN	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE AL IESS 12,15%	INGRESO TOTAL
Gerente	500,00	41,67	29,50	60,75	631,92
Jefe Financiero	450,00	37,50	29,50	54,675	571,68
Secretaria	354,00	29,50	29,50	43,011	456,01
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>1.659,60</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>19.915,23</b>

Fuente: Remuneraciones

Elaboración: El Autor

**Accesorios de Limpieza:**

Son los accesorios de limpieza que la empresa contara para su respectivo uso tanto de la empresa como del usuario. Cuyo monto mensual es de **\$ 188,00**

**CUADRO N°47  
ACCESORIOS DE LIMPIEZA**

ELEMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Sirena Bocina	Unidad	8,00	1	8,00
Pala	Unidad	12,00	1	12,00
Secadora de manos automático	Unidad	45,00	2	90,00
Carretilla	Unidad	38,00	1	38,00
Dispensador para papel Jumbo	Unidad	20,00	2	40,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>188,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>2.256,00</b>

Fuente: Ferrimar

Elaboración: El Autor

### Resumen del Capital de Trabajo:

Son todas aquellas cuentas que se requieren para llevar a cabo el proyecto, así mismo se mencionan cuáles serán los gastos que se va a necesitar en cada rubro, que se detallan a continuación.

**CUADRO N° 48**  
**CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Material de Trabajo	204,00
Suministros de Oficina	51,34
Material de Aseo	29,00
Insumos de Primeros Auxilios	35,40
Equipos de Seguridad	85,00
Suministros de Limpieza	37,00
Publicidad	590,00
Mantenimiento	20,00
Servicio de Agua Potable	9,00
Servicio de Energía Eléctrica	11,52
Servicio de Teléfono	24,00
Sueldos Ocasionales	400,00
Mano de Obra Directa	456,01
Remuneraciones Administrativas	1.659,60
Accesorios de Limpieza	188,00
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>3.799,87</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 33 al 47

**Elaboración:** El Autor

**Resumen de la Inversión:**

**CUADRO N° 49  
RESUMEN DE LA INVERSIÓN ( MENSUAL)**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Terreno	6.720,00
Construcción	54.685,60
Muebles y Enceres	642,00
Maquinaria y Equipos	3.789,00
Equipos de Oficina	83,00
Equipos de Computo	960,00
<b>TOTAL</b>	<b>66.879,60</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Estudios Preliminares	190,00
Registro de Patentes	120,00
Legalidad de Operación	290,00
Permiso de Funcionamiento	300,00
<b>TOTAL</b>	<b>900,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Material de Trabajo	204,00
Suministros de Oficina	51,34
Material de Aseo	29,00
Insumos de Primeros Auxilios	35,40
Equipos de Seguridad	85,00
Suministros de Limpieza	37,00
Publicidad	590,00
Mantenimiento	20,00
Servicio de Agua Potable	9,00
Servicio de Energía Eléctrica	11,52
Servicio de Teléfono	24,00
Sueldos Ocasionales	400,00
Mano de Obra Directa	456,01
Remuneraciones Administrativas	1.659,60
Accesorios de Limpieza	188,00
<b>TOTALDE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>3.799,87</b>
<b>RESUMEN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>71.579,47</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 31, 32 , 48

**Elaboración:** El Autor



## **FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.**

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se toma dos fuentes como son:

### **Fuente Interna:**

Constituida por el aporte de los socios que será del **56%**, es decir los socios aportaran con un monto de **\$ 40.000,00**.

### **Fuente Externa:**

Después de buscar la alternativa más conveniente se decidió solicitar un préstamo al Banco Nacional de Fomento ya que es un organismo que otorga créditos a largo plazo, a través de sus líneas de crédito. El crédito que mantendrá el proyecto en el Banco Nacional de Fomento constituirá el **44%** que corresponde a **\$ 31.579,47** para **10** años, con una tasa de interés efectiva anual del **15%**, con pagos semestrales. Que a continuación detallamos en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 50  
FINANCIAMIENTO**

<b>CAPITAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>MONTO</b>
Capital Interno	56%	40.000,00
Capital Externo	44%	31.579,47
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>100%</b>	<b>71.579,47</b>
<b>Fuente:</b> Datos del Cuadro N° 49		
<b>Elaboración:</b> El Autor		

**Amortización del Crédito.**

<b>DATOS INICIALES</b>	
<b>CAPITAL</b>	\$ 31.579,47
<b>PLAZO</b>	10 Años
<b>TASA EFECTIVA</b>	15% E.A.
<b>FRECUENCIA DE PAGOS</b>	Semestral

<b>VARIABLES</b>	
<b>CAPITAL</b>	\$ 31.579,47
<b>N° DE PAGOS / AÑO</b>	2
<b>N° DE PERIODOS (CUOTAS)</b>	20
<b>TASA NOMINAL</b>	7,2381%
<b>VALOR DE LA CUOTA</b>	\$ 3.036,25

**CUADRO N° - 51  
AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO**

<b>Año</b>	<b>N° de Pagos</b>	<b>Cuotas</b>	<b>Amortización</b>	<b>Saldo</b>	<b>Interés Semestral</b>	<b>Interés Anual</b>
<b>0</b>	<b>0</b>			<b>\$ 31.579,47</b>		
<b>1</b>	<b>1</b>	\$ 3.036,25	\$ 750,52	\$ 30.828,96	\$ 2.285,74	4.517,16
	<b>2</b>	\$ 3.036,25	\$ 804,84	\$ 30.024,12	\$ 2.231,42	
<b>2</b>	<b>3</b>	\$ 3.036,25	\$ 863,09	\$ 29.161,03	\$ 2.173,16	4.283,85
	<b>4</b>	\$ 3.036,25	\$ 925,56	\$ 28.235,46	\$ 2.110,69	
<b>3</b>	<b>5</b>	\$ 3.036,25	\$ 992,56	\$ 27.242,91	\$ 2.043,70	4.015,55
	<b>6</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.064,40	\$ 26.178,51	\$ 1.971,86	
<b>4</b>	<b>7</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.141,44	\$ 25.037,07	\$ 1.894,81	3.707,01
	<b>8</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.224,06	\$ 23.813,01	\$ 1.812,20	
<b>5</b>	<b>9</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.312,66	\$ 22.500,35	\$ 1.723,60	3.352,19
	<b>10</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.407,67	\$ 21.092,68	\$ 1.628,59	
<b>6</b>	<b>11</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.509,56	\$ 19.583,13	\$ 1.526,70	2.944,14
	<b>12</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.618,82	\$ 17.964,31	\$ 1.417,44	
<b>7</b>	<b>13</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.735,99	\$ 16.228,32	\$ 1.300,27	2.474,88
	<b>14</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.861,64	\$ 14.366,68	\$ 1.174,61	
<b>8</b>	<b>15</b>	\$ 3.036,25	\$ 1.996,39	\$ 12.370,29	\$ 1.039,87	1.935,24
	<b>16</b>	\$ 3.036,25	\$ 2.140,89	\$ 10.229,41	\$ 895,37	
<b>9</b>	<b>17</b>	\$ 3.036,25	\$ 2.295,84	\$ 7.933,56	\$ 740,41	1.314,65
	<b>18</b>	\$ 3.036,25	\$ 2.462,02	\$ 5.471,54	\$ 574,24	
<b>10</b>	<b>19</b>	\$ 3.036,25	\$ 2.640,22	\$ 2.831,32	\$ 396,03	600,97
	<b>20</b>	\$ 3.036,25	\$ 2.831,32	\$ 0,00	\$ 204,93	

Fuente: BNF - Agencia de Palanda

Elaboración: El Autor

## DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.

La depreciación establece la vida legal de un activo desde el momento en que se compra y se empieza a explotar hasta la fecha en la que alcanza la depreciación total o que el empresario estime necesario suplantarlo o deshacerse de él.

**CUADRO N° 52  
CONSTRUCCIÓN**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 5%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			30.451,20
<b>1</b>	1.522,56	1.522,56	28.928,64
<b>2</b>	1.522,56	3.045,12	27.406,08
<b>3</b>	1.522,56	4.567,68	25.883,52
<b>4</b>	1.522,56	6.090,24	24.360,96
<b>5</b>	1.522,56	7.612,80	22.838,40
<b>6</b>	1.522,56	9.135,36	21.315,84
<b>7</b>	1.522,56	10.657,92	19.793,28
<b>8</b>	1.522,56	12.180,48	18.270,72
<b>9</b>	1.522,56	13.703,04	16.748,16
<b>10</b>	1.522,56	15.225,60	15.225,60
<b>11</b>	1.522,56	16.748,16	13.703,04
<b>12</b>	1.522,56	18.270,72	12.180,48
<b>13</b>	1.522,56	19.793,28	10.657,92
<b>14</b>	1.522,56	21.315,84	9.135,36
<b>15</b>	1.522,56	22.838,40	7.612,80
<b>16</b>	1.522,56	24.360,96	6.090,24
<b>17</b>	1.522,56	25.883,52	4.567,68
<b>18</b>	1.522,56	27.406,08	3.045,12
<b>19</b>	1.522,56	28.928,64	1.522,56
<b>20</b>	1.522,56	30.451,20	0,00

**Fuente:** Datos del Cuadro N° 25

**Elaboración:** El Autor

**Depreciación del Césped Sintético.**

**CUADRO N° 53  
CÉSPED SINTÉTICO**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 10%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			24.234,40
<b>1</b>	2.423,44	2.423,44	21.810,96
<b>2</b>	2.423,44	4.846,88	19.387,52
<b>3</b>	2.423,44	7.270,32	16.964,08
<b>4</b>	2.423,44	9.693,76	14.540,64
<b>5</b>	2.423,44	12.117,20	12.117,20
<b>6</b>	2.423,44	14.540,64	9.693,76
<b>7</b>	2.423,44	16.964,08	7.270,32
<b>8</b>	2.423,44	19.387,52	4.846,88
<b>9</b>	2.423,44	21.810,96	2.423,44
<b>10</b>	2.423,44	24.234,40	0,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 26

Elaboración: El Autor

**Depreciación de Muebles y Enseres.**

**CUADRO N° 54  
MUEBLES Y ENSERES**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 10%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			642,00
<b>1</b>	64,20	64,20	577,80
<b>2</b>	64,20	128,40	513,60
<b>3</b>	64,20	192,60	449,40
<b>4</b>	64,20	256,80	385,20
<b>5</b>	64,20	321,00	321,00
<b>6</b>	64,20	385,20	256,80
<b>7</b>	64,20	449,40	192,60
<b>8</b>	64,20	513,60	128,40
<b>9</b>	64,20	577,80	64,20
<b>10</b>	64,20	642,00	0,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 27

Elaboración: El Autor

**Depreciación de Maquinaria y Equipos.**

**CUADRO N° 55  
MAQUINARIA Y EQUIPOS**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 10%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			3.789,00
<b>1</b>	378,90	378,90	3.410,10
<b>2</b>	378,90	757,80	3.031,20
<b>3</b>	378,90	1.136,70	2.652,30
<b>4</b>	378,90	1.515,60	2.273,40
<b>5</b>	378,90	1.894,50	1.894,50
<b>6</b>	378,90	2.273,40	1.515,60
<b>7</b>	378,90	2.652,30	1.136,70
<b>8</b>	378,90	3.031,20	757,80
<b>9</b>	378,90	3.410,10	378,90
<b>10</b>	378,90	3.789,00	0,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 28

Elaboración: El Autor

**Depreciación de Equipos de Oficina.**

**CUADRO N° 56  
EQUIPOS DE OFICINA**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 10%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			<b>83,00</b>
<b>1</b>	8,30	8,30	74,70
<b>2</b>	8,30	16,60	66,40
<b>3</b>	8,30	24,90	58,10
<b>4</b>	8,30	33,20	49,80
<b>5</b>	8,30	41,50	41,50
<b>6</b>	8,30	49,80	33,20
<b>7</b>	8,30	58,10	24,90
<b>8</b>	8,30	66,40	16,60
<b>9</b>	8,30	74,70	8,30
<b>10</b>	8,30	83,00	0,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 29

Elaboración: El Autor

### Depreciación de Equipos de Cómputo 1.

**CUADRO N° 57  
EQUIPOS DE COMPUTO 1**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 33,33%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			<b>960,00</b>
<b>1</b>	320,00	320,00	640,00
<b>2</b>	320,00	640,00	320,00
<b>3</b>	320,00	960,00	0,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 30

Elaboración: El Autor

### Depreciación de Equipos de Cómputo 2.

**CUADRO N° 58  
EQUIPOS DE COMPUTO 2**

<b>AÑO</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 33,33%</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>0</b>			<b>1.005,79</b>
<b>1</b>	335,26	335,26	670,53
<b>2</b>	335,26	670,53	335,26
<b>3</b>	335,26	1.005,79	0,00

Fuente: Cuadro N° 57

Elaboración: El Autor

### ANÁLISIS DE COSTOS.

Es un instrumento del proyecto de inversión, que nos permite determinar y asignar los recursos requeridos para la consecución de lo que se ha propuesto, el presupuesto determina una reseña total del plan de operaciones para los **10** años que es la vida económica de la empresa.

**Costo del Servicio:**

**CUADRO N° 59  
COSTO DEL SERVICIO**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Material de Trabajo	2.448,00
Mano de Obra Directa	5.472,13
Insumos de Primeros Auxilios	35,40
Servicio de Energía Eléctrica	138,24
Mantenimiento	240,00
Dep. Construcción	1.522,56
Dep. Césped Sintético	2.423,44
<b>TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>12.279,77</b>

**Fuente:** Cuadro N°- 33, 36, 40, 42, 44, 52, 53

**Elaboración:** El Autor

**COSTOS DE OPERACIÓN.**

**Gastos Administrativos.**

**CUADRO N° 60  
GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Remuneración Administrativa	19.915,23
Equipos de Seguridad	85,00
Suministros de Oficina	616,08
Material de Aseo	348,00
Suministros de Limpieza	444,00
Servicio de Agua Potable	108,00
Servicio de Teléfono	288,00
Dep. de Equipos de Computo	320,00
Dep. de Equipos de Oficina	8,30
Dep. de Maquinaria y Equipos	378,90
Dep. de Muebles y Enseres	64,20
<b>TOTAL</b>	<b>22.575,71</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N° 34, 35, 37, 38, 41, 43, 46, 54, 55, 56, 57.

**Elaboración:** El Autor

### Gastos de Venta.

#### CUADRO N° 61 GASTOS DE VENTA

RUBRO	VALOR
Publicidad	7.080,00
<b>TOTAL</b>	<b>7.080,00</b>

Fuente: Datos del Cuadro N°- 39

Elaboración: El Autor

### Gastos Financieros.

#### CUADRO N° 62 GASTOS FINANCIEROS

RUBRO	VALOR
Interés Sobre Crédito	4.517,16
<b>TOTAL</b>	<b>4.517,16</b>

Fuente: Datos del Cuadro N° 51 – Interés del BNF

Elaboración: El Autor

### Gastos de Mantenimiento.

#### CUADRO N° 63 GASTOS DE MANTENIMIENTO

RUBRO	VALOR
Suministros de Limpieza	444,00
<b>TOTAL</b>	<b>444,00</b>

Fuente: Datos del Cuadro N° 38

Elaboración: El Autor



**Otros Gastos.**

**CUADRO N° 64  
OTROS GASTOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>AÑO</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>
Estudios Preliminares	190,00	10	19,00
Registro de Patentes	120,00	10	12,00
Permisos de Funcionamiento	300,00	10	30,00
Legalidad de Operación	290,00	10	29,00
<b>TOTAL</b>			<b>90,00</b>

Fuente: Datos del Cuadro N° 32

Elaboración: El Autor

**Costo Total del Servicio.**

<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>						
<b>CS = ID + MOD + IM + EE + M + GG (Depreciaciones)</b>						
<b>CS =</b>	2.448,00	5.472,13	424,8	138,24	240,00	3.946,00
<b>CS=</b>	<b>12.669,17</b>					

**Costo Total de Operación.**

<b>CO = G. ADM + G.VENTAS + G. FIN + G. MANT + O. GASTOS</b>					
<b>CO =</b>	22.575,71	7.080,00	4.517,16	4,00	90,00
<b>CO =</b>	<b>34706,87</b>				

**Costo Total de Producción.**

<b>CTP = CS + CO</b>		
<b>CTP =</b>	12.669,17	34.706,87
<b>CTP =</b>	<b>47.376,04</b>	

**Costo Total del Servicio.**

**CUADRO N° 65  
COSTO TOTAL DEL SERVICIO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>	
Insumos Directos	2.448,00
Mano de Obra Directa	5.472,13
Insumos de Primeros Auxilios	424,80
Servicio de Energía Eléctrica	138,24
Mantenimiento	240,00
Dep. Construcción	1.522,56
Dep. Césped Sintético	2.423,44
<b>TOTAL DEL COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>12.669,17</b>
<b>COSTO TOTAL DE OPERACIÓN</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Remuneración Administrativa	19.915,23
Equipos de Seguridad	85,00
Suministros de Oficina	616,08
Material de Aseo	348,00
Suministros de Limpieza	444,00
Servicio de Agua Potable	108,00
Servicio de Teléfono	288,00
Dep. Equipos de Computo	320,00
Dep. equipos de Oficina	8,30
Dep. Maquinaria y Equipos	378,90
Dep. Muebles y Enseres	64,20
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>22.575,71</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	
Publicidad	7.080,00
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>7.080,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
Interés Sobre Crédito	4.517,16
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.517,16</b>
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	
Suministros de Limpieza	444,00
<b>TOTAL DE GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>444,00</b>
<b>OTROS GASTOS</b>	
Amortización de Activos Diferidos	90,00
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>	<b>90,00</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>34.706,87</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>47.376,04</b>

Fuente: Cuadros del 59 al 64

Elaboración: El Autor

## PRESUPUESTO PREFORMADO PROYECTADO.

La Empresa “EL MARACANÁ” Cía. Ltda., una vez que haya elaborado el presupuesto anual, se proyectará los presupuestos para los **9** años restantes de vida útil de la empresa, de ahí la importancia de elaborar con cuidado los estados financieros proyectados, porque serán el marco de referencia de toda la organización.

**CUADRO N° 66  
PRESUPUESTO PROFORMADO PROYECTADO**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>										
Insumos Directos	2.448,00	2.526,34	2.607,18	2.690,61	2.776,71	2.865,56	2.957,26	3.051,89	3.149,55	3.250,34
Mano de Obra Directa	5.472,13	5.647,24	5.827,95	6.014,45	6.206,91	6.405,53	6.610,51	6.822,05	7.040,36	7.265,65
Insumos de Primeros Auxilios	424,80	438,39	452,42	466,90	481,84	497,26	513,17	529,59	546,54	564,03
Servicio de Energía Eléctrica	138,24	142,66	147,23	151,94	156,80	161,82	167,00	172,34	177,85	183,54
Mantenimiento	240,00	247,68	255,61	263,79	272,23	280,94	289,93	299,21	308,78	318,66
Dep. Construcción	1.522,56	1.571,28	1.621,56	1.673,45	1.727,00	1.782,27	1.839,30	1.898,16	1.958,90	2.021,58
Dep. Césped Sintético	2.423,44	2.500,99	2.581,02	2.663,61	2.748,85	2.836,81	2.927,59	3.021,27	3.117,95	3.217,72
<b>TOTAL DEL COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>12.669,17</b>	<b>13.074,59</b>	<b>13.492,97</b>	<b>13.924,75</b>	<b>14.370,34</b>	<b>14.830,19</b>	<b>15.304,76</b>	<b>15.794,51</b>	<b>16.299,93</b>	<b>16.821,53</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>										
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
Remuneración Administrativa	19.915,23	20.552,52	21.210,20	21.888,93	22.589,37	23.312,23	24.058,22	24.828,09	25.622,59	26.442,51
Equipos de Seguridad	85,00	87,72	90,53	93,42	96,41	99,50	102,68	105,97	109,36	112,86
Suministros de Oficina	616,08	635,79	656,14	677,14	698,80	721,17	744,24	768,06	792,64	818,00
Material de Aseo	348,00	359,14	370,63	382,49	394,73	407,36	420,39	433,85	447,73	462,06
Suministros de Limpieza	444,00	458,21	472,87	488,00	503,62	519,73	536,37	553,53	571,24	589,52

Servicio de Agua Potable	108,00	111,46	115,02	118,70	122,50	126,42	130,47	134,64	138,95	143,40
Servicio de Teléfono	288,00	297,22	306,73	316,54	326,67	337,13	347,91	359,05	370,54	382,39
Dep. Equipos de Computo	320,00	330,24	340,81	351,71	362,97	374,58	386,57	398,94	411,71	424,88
Dep. Equipos de Oficina	8,30	8,57	8,84	9,12	9,41	9,72	10,03	10,35	10,68	11,02
Dep. Maquinaria y Equipos	378,90	391,02	403,54	416,45	429,78	443,53	457,72	472,37	487,49	503,09
Dep. Muebles y Enseres	64,20	66,25	68,37	70,56	72,82	75,15	77,56	80,04	82,60	85,24
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>22.575,71</b>	<b>23.298,13</b>	<b>24.043,68</b>	<b>24.813,07</b>	<b>25.607,09</b>	<b>26.426,52</b>	<b>27.272,17</b>	<b>28.144,88</b>	<b>29.045,51</b>	<b>29.974,97</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Publicidad	7.080,00	7.306,56	7.540,37	7.781,66	8.030,67	8.287,66	8.552,86	8.826,55	9.109,00	9.400,49
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>7.080,00</b>	<b>7.306,56</b>	<b>7.540,37</b>	<b>7.781,66</b>	<b>7.781,66</b>	<b>8.030,67</b>	<b>8.287,66</b>	<b>8.552,86</b>	<b>8.826,55</b>	<b>9.109,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés Sobre Crédito	4.517,16	4.283,85	4.015,55	3.707,01	3.352,19	2.944,14	2.474,88	1.935,24	1.314,65	600,97
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.517,16</b>	<b>4.283,85</b>	<b>4.015,55</b>	<b>3.707,01</b>	<b>3.352,19</b>	<b>2.944,14</b>	<b>2.474,88</b>	<b>1.935,24</b>	<b>1.314,65</b>	<b>600,97</b>
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>										
Suministros de Limpieza	444,00	458,21	472,87	488,00	503,62	519,73	536,37	553,53	571,24	589,52
<b>TOTAL DE GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>444,00</b>	<b>458,21</b>	<b>472,87</b>	<b>488,00</b>	<b>503,62</b>	<b>519,73</b>	<b>536,37</b>	<b>553,53</b>	<b>571,24</b>	<b>589,52</b>
<b>OTROS GASTOS</b>										
Amortización de Activos Diferidos	90,00	92,88	95,85	98,92	102,08	105,35	108,72	112,20	115,79	119,50
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>	<b>90,00</b>	<b>92,88</b>	<b>95,85</b>	<b>98,92</b>	<b>102,08</b>	<b>105,35</b>	<b>108,72</b>	<b>112,20</b>	<b>115,79</b>	<b>119,50</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>34.706,87</b>	<b>35.439,63</b>	<b>36.168,32</b>	<b>36.888,67</b>	<b>37.346,64</b>	<b>38.026,42</b>	<b>38.679,79</b>	<b>39.298,71</b>	<b>39.873,75</b>	<b>40.393,96</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>47.376,04</b>	<b>48.514,22</b>	<b>49.661,29</b>	<b>50.813,42</b>	<b>51.716,98</b>	<b>52.856,61</b>	<b>53.984,55</b>	<b>55.093,21</b>	<b>56.173,68</b>	<b>57.215,49</b>

Fuente: Datos del Cuadro N° 65

Elaboración: El Autor

## ESTABLECIMIENTOS DE INGRESOS.

### Costo Unitario del Servicio.

En esta cuenta se determina cuanto es el valor unitario de la hora de juego para realizar la práctica del deporte en la Cancha Sintética “EL MARACANÁ”

**CUADRO N° 67  
COSTO UNITARIO DEL SERVICIO**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>COSTO UNITARIO DEL SERVICIO</b>
<b>1</b>	47.376,04	2.600	18,22
<b>2</b>	48.514,22	2.600	18,66
<b>3</b>	49.661,30	2.600	19,10
<b>4</b>	50.813,42	2.600	19,54
<b>5</b>	51.716,98	2.600	19,89
<b>6</b>	52.856,61	3.120	16,94
<b>7</b>	53.984,55	3.120	17,30
<b>8</b>	55.093,21	3.120	17,66
<b>9</b>	56.173,68	3.120	18,00
<b>10</b>	57.215,49	3.120	18,34

**Fuente:** Datos del Cuadro N° 66

**Elaboración:** El Autor

### Precio de Venta al Público.

Para establecer el precio de venta al público se debe considerar como base el costo unitario del servicio, al cual le agregamos un margen de utilidad. A continuación se establece el precio de venta al público, del alquiler de una cancha de Fútbol-Sala con Césped Sintético.

**CUADRO N° 68  
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO DEL SERVICIO</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>
<b>1</b>	18,22	73%	25,00
<b>2</b>	18,66	75%	25,00
<b>3</b>	19,10	76%	25,00
<b>4</b>	19,54	65%	30,00
<b>5</b>	19,89	66%	30,00
<b>6</b>	16,94	56%	30,00
<b>7</b>	17,30	49%	35,00
<b>8</b>	17,66	50%	35,00
<b>9</b>	18,00	51%	35,00
<b>10</b>	18,34	46%	40,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 67

Elaboración: El Autor

### **Ingresos por Servicio.**

Los ingresos que genera el proyecto, corresponden básicamente a la prestación del servicio. Para determinar el ingreso por ventas se multiplica el precio de venta al público por el número de servicios prestados como se describe a continuación:

**CUADRO N° 69  
INGRESOS POR SERVICIO**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>INGRESO POR VENTAS</b>
<b>1</b>	2.600	25,00	65.000,00
<b>2</b>	2.600	25,00	65.000,00
<b>3</b>	2.600	25,00	65.000,00
<b>4</b>	2.600	30,00	78.000,00
<b>5</b>	2.600	30,00	78.000,00
<b>6</b>	3.120	30,00	93.600,00
<b>7</b>	3.120	35,00	109.200,00
<b>8</b>	3.120	35,00	109.200,00
<b>9</b>	3.120	35,00	109.200,00
<b>10</b>	3.120	40,00	124.800,00

Fuente: Datos del Cuadro N° 67 y 68

Elaboración: El Autor

## **CLASIFICACIÓN DE COSTOS.**

Se dividen los costos en costos fijos y variables tomando en consideración la influencia que tiene los mismos en el proceso de producción de la empresa.

Es importante aclarar que para proyectar los costos del segundo hasta el décimo año de la operación se consideró el 3,20 % de la tasa de inflación acumulada para el año 2014.

### **COSTOS FIJOS.**

Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente si existe o no las ventas.

### **COSTOS VARIABLES:**

Son aquellos valores en los que incurre la empresa, en función de su capacidad de prestar el servicio, están en relación directa con los niveles de alquiler del servicio que presta la empresa, la clasificación se presente en el cuadro siguiente:

## CLASIFICACIÓN DE COSTOS.

CUADRO N° 70

### COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5		AÑO 8		AÑO 10	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>										
Insumos Directos		2.448,00		2.607,18		2.776,71		3.051,89		3.250,34
Mano de Obra Directa	5.472,13		5.827,95		6.206,91		6.822,04		7.265,64	
Insumos de Primeros Auxilios		424,80		452,42		481,84		529,59		564,03
Servicio de Energía Eléctrica		138,24		147,23		156,80		172,34		183,55
Mantenimiento	240,00		255,61		272,23		299,21		318,66	
Dep. Construcción	1.522,56		1.621,56		1.727,00		1.898,16		2.021,58	
Dep. Césped Sintético	2.423,44		2.581,02		2.748,85		3.021,27		3.217,73	
<b>TOTAL DEL COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>9.658,13</b>	<b>3.011,04</b>	<b>10.286,14</b>	<b>3.206,83</b>	<b>10.954,99</b>	<b>3.415,35</b>	<b>12.040,68</b>	<b>3.753,83</b>	<b>12.823,61</b>	<b>3.997,92</b>
<b>COSTO DE OPERCIÓN</b>										
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
Remuneración Administrativa	19.915,23		21.210,20		22.589,37		24.828,09		26.442,51	
Equipos de Seguridad	85,00		90,53		96,41		105,97		112,86	
Suministros de Oficina	616,08		656,14		698,80		768,06		818,00	
Material de Aseo	348,00		370,63		394,73		433,85		462,06	
Suministros de Limpieza	444,00		472,87		503,62		553,53		589,52	
Servicio de Agua Potable	108,00		115,02		122,50		134,64		143,40	
Servicio de Teléfono	288,00		306,73		326,67		359,05		382,39	



Dep. Equipos de Computo	320,00		340,81		362,97		398,94		424,88	
Dep. Equipos de Oficina	8,30		8,84		9,41		10,35		11,02	
Dep. Maquinaria y Equipos	378,90		403,54		429,78		472,37		503,09	
Dep. Muebles y Enseres	64,20		68,37		72,82		80,04		85,24	
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>22.575,71</b>		<b>24.043,68</b>		<b>25.607,09</b>		<b>28.144,88</b>		<b>29.974,97</b>	
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Publicidad	7.080,00		7.540,37		8.030,67		8.826,55		9.400,49	
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>7.080,00</b>		<b>7.540,37</b>		<b>8.030,67</b>		<b>8.826,55</b>		<b>9.400,49</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés sobre Crédito	4.517,16		4.015,55		3.352,19		1.935,24		600,97	
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.517,16</b>		<b>4.015,55</b>		<b>3.352,19</b>		<b>1.935,24</b>		<b>600,97</b>	
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>										
Suministros de Limpieza	444,00		472,87		503,62		553,53		589,52	
<b>TOTAL DE GASTOS DE MANTENIMIENTO</b>	<b>444,00</b>		<b>472,87</b>		<b>503,62</b>		<b>553,53</b>		<b>589,52</b>	
<b>OTROS GASTOS</b>										
Amortización de Activos Diferidos	90,00		95,85		102,08		112,20		119,50	
<b>TOTAL DE OTROS GASTOS</b>	<b>90,00</b>		<b>95,85</b>		<b>102,08</b>		<b>112,20</b>		<b>119,50</b>	
<b>TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>44.365,00</b>	<b>3.011,04</b>	<b>46.454,46</b>	<b>3.206,83</b>	<b>48.550,64</b>	<b>3.415,35</b>	<b>51.650,64</b>	<b>3.753,83</b>	<b>53.509,06</b>	<b>3.997,92</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>47.376,04</b>		<b>49.661,29</b>		<b>51.716,98</b>		<b>55.093,21</b>		<b>57.215,49</b>	

Fuente: Datos del Cuadro N° 66

Elaboración: El Autor

## **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:**

El estado de pérdidas y ganancias presenta en forma resumida el comportamiento de los ingresos y egresos durante un ejercicio económico, en este caso anual y durante la vida útil del proyecto y a la vez permite determinar relaciones que conducen al conocimiento de la rentabilidad en algunas formas que serán indicadas a continuación, por otro lado permite determinar la utilidad que se obtendrá cada año. Es la recopilación de la información de los costos de operación del proyecto conjuntamente con los ingresos percibidos por la prestación del servicio lo cual permitirá obtener la utilidad antes de repartición de la Participación de Trabajadores que corresponde al 15%, dando como resultado la Utilidad antes de Impuestos que corresponden al 25%, y por ultimo obtener la Utilidad Neta.

**CUADRO N° 71**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>1 INGRESOS</b>										
Ventas	65.000,00	65.000,00	65.000,00	78.000,00	78.000,00	93.600,00	109.200,00	109.200,00	109.200,00	124.800,00
+ Valor Residual										37.883,13
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>65.000,00</b>	<b>65.000,00</b>	<b>65.000,00</b>	<b>78.000,00</b>	<b>78.000,00</b>	<b>93.600,00</b>	<b>109.200,00</b>	<b>109.200,00</b>	<b>109.200,00</b>	<b>162.683,13</b>
<b>2 EGRESOS</b>										
Costos del Servicio	12.669,17	3.074,59	13.492,97	13.924,75	14.370,34	14.830,19	15.304,76	15.794,51	16.299,93	16.821,53
+ Costos de Operación	34.706,87	35.439,63	36.168,32	50.813,41	51.716,98	52.856,61	53.984,55	55.093,21	56.173,68	57.215,49
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>47.376,04</b>	<b>48.514,22</b>	<b>49.661,29</b>	<b>64.738,16</b>	<b>66.087,32</b>	<b>67.686,80</b>	<b>69.289,30</b>	<b>70.887,72</b>	<b>72.473,61</b>	<b>74.037,02</b>
Utilidad Bruta 1-2	17.623,96	16.485,78	15.338,71	13.261,84	11.912,68	25.913,20	39.910,70	38.312,28	36.726,39	88.646,11
-15% Utilidad Trabajador	2.643,59	2.472,87	2.300,81	1.989,28	1.786,90	2.591,32	3.991,07	3.831,23	3.672,64	8.864,61
<b>=Utilidad Ant. Impuestos</b>	<b>14.980,37</b>	<b>14.012,91</b>	<b>13.037,90</b>	<b>11.272,56</b>	<b>10.125,78</b>	<b>23.321,88</b>	<b>35.919,63</b>	<b>34.481,05</b>	<b>33.053,75</b>	<b>79.781,50</b>
-25% Impuesto a la Renta	3.745,09	3.503,23	3.259,48	2.818,14	2.531,44	5.830,47	8.979,91	8.620,26	8.263,44	19.945,37
<b>=Utilidad Antes de la Reserva Legal</b>	<b>11.235,27</b>	<b>10.509,68</b>	<b>9.778,43</b>	<b>8.454,42</b>	<b>7.594,33</b>	<b>17.491,41</b>	<b>26.939,72</b>	<b>25.860,79</b>	<b>24.790,31</b>	<b>59.836,12</b>
-10% de Reserva Legal	1.123,53	1.050,97	977,84	845,44	759,43	1.749,14	2.693,97	2.586,08	2.479,03	5.983,61
<b>=Utilidad Liquida</b>	<b>10.111,75</b>	<b>9.458,72</b>	<b>8.800,58</b>	<b>7.608,98</b>	<b>6.834,90</b>	<b>15.742,27</b>	<b>24.245,75</b>	<b>23.274,71</b>	<b>22.311,28</b>	<b>53.852,51</b>

Fuente: Datos del Cuadro N° 69

Elaboración: El Autor

## DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es el punto del balance entre ingresos y egresos, determina el volumen de ventas que se debe alcanzar con un producto hasta que la empresa llegue al punto de equilibrio, es decir que no tenga ni pérdidas ni ganancias, es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, costos variables y beneficios.

## PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES.

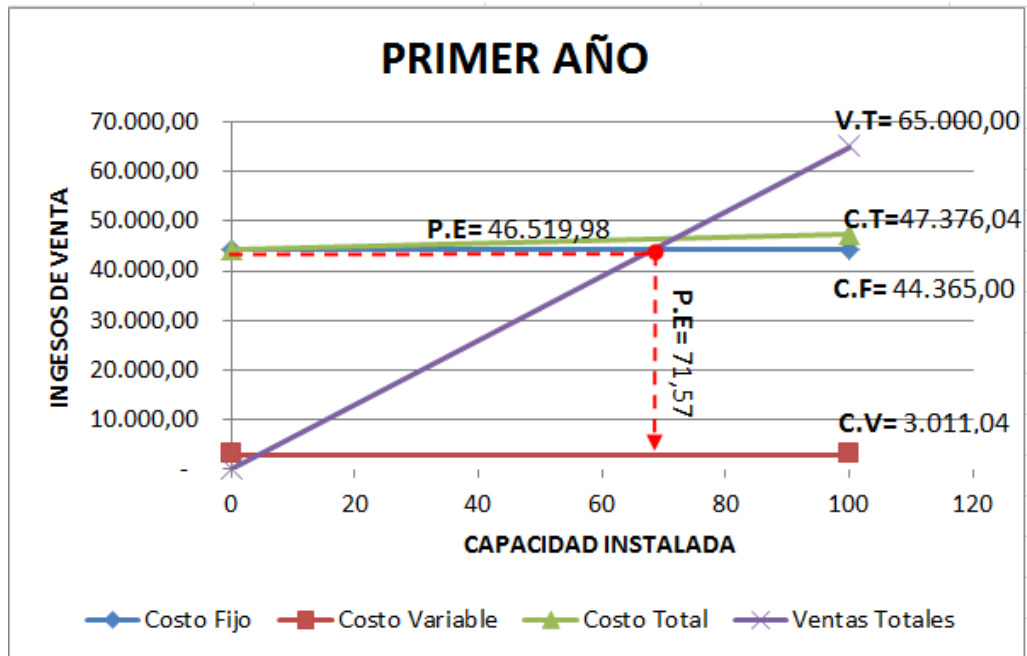
### a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100 \quad PE = \frac{44.365,00}{65.000,00 - 3.011,04} \times 100 \quad PE = 71,57\%$$

### b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS.

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)} \quad PE = \frac{44.365,00}{1 - (3.011,04 / 65.000,00)} \quad PE = 46.519,98$$

### c. METODO GRÁFICO



#### Análisis:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del **71,57%** de su capacidad instalada, para prestar **2.600** horas de servicio obteniendo **\$ 46.519,98** dólares en ventas.

## PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO DE OPERACIONES

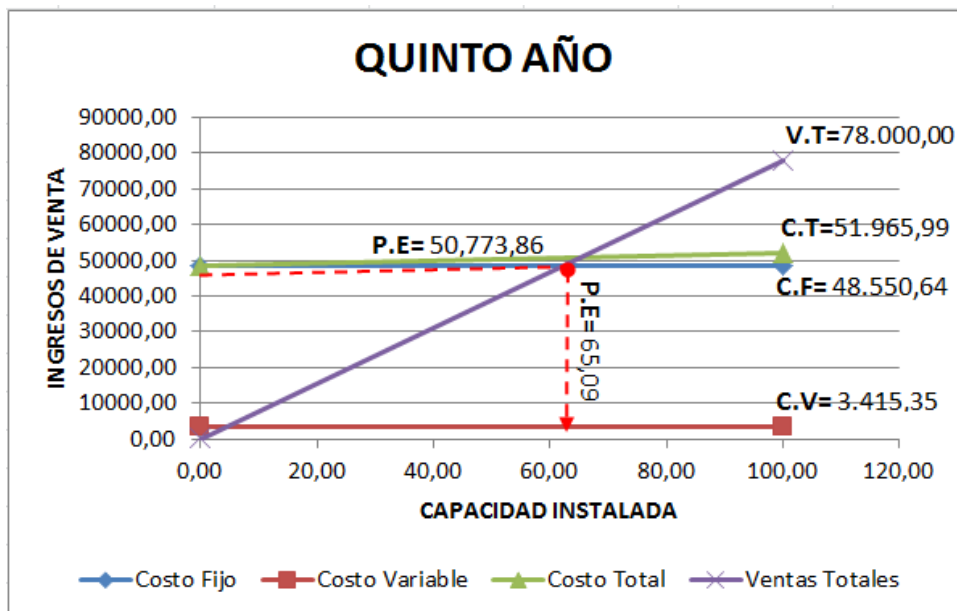
### a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100 \quad PE = \frac{48.550,64}{78.000,00 - 3.415,35} \times 100 \quad PE = 65,09\%$$

### b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS.

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)} \quad PE = \frac{48.550,64}{1 - (3.415,35 / 78.000,00)} \quad PE = 50.773,86$$

### c. METODO GRÁFICO.



### **Análisis:**

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del **65.09%**, de su capacidad instalada, para prestar **2.600** horas de servicio obteniendo **\$ 50.773,86** dólares en ventas.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DÉCIMO AÑO DE OPERACIONES**

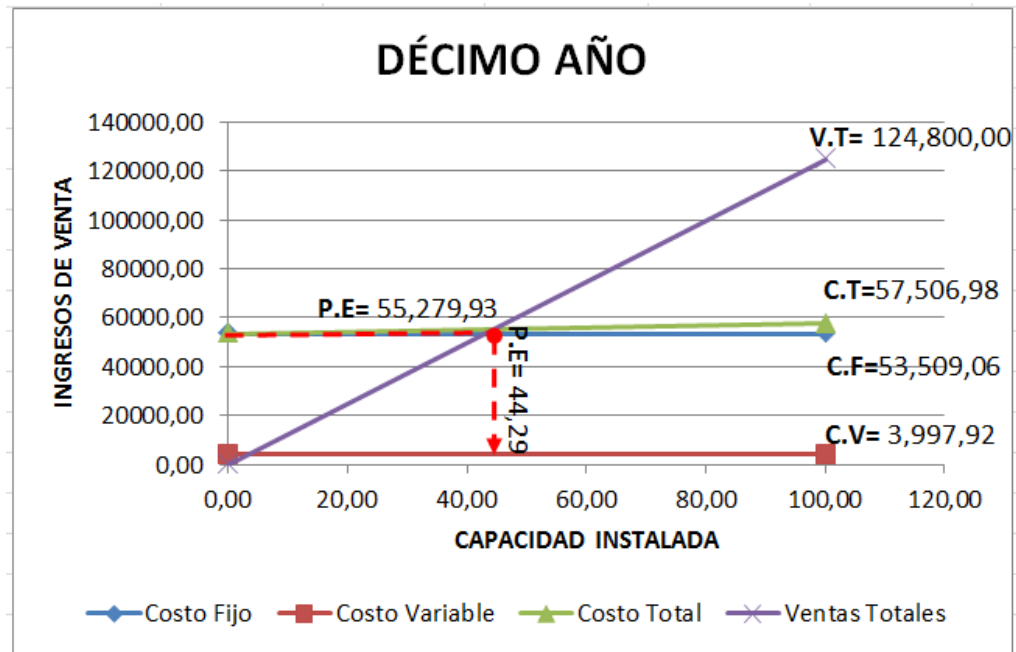
### **a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100 \quad PE = \frac{53.509,06}{124.800,00 - 3.997,92} \times 100 \quad PE = 44.29\%$$

### **b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS.**

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT / VT)} \quad PE = \frac{53.509,06}{1 - (3.997,92 / 124.800,00)} \quad PE = 55.279,93$$

### c. METODO GRÁFICO



#### Análisis:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del **44,29%**, de su capacidad instalada, para prestar **3.120** horas de servicio obteniendo **\$ 55.279,93** dólares en ventas.



## **EVALUACIÓN FINANCIERA.**

Busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que pueda generar para cada uno de los inversionistas del proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

- Estructurar el plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos.
- Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto.
- Brindar información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto.

Está evaluación consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en los flujos de los ingresos y egresos formulados con precio de mercado sobre las que puede aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación, se fundamenta en los criterios más utilizados que son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad, se determina además el Periodo de Recuperación de Capital (PRC), y la Relación Beneficio Costo (RBC).

## FLUJO DE CAJA.

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

A continuación exponemos el flujo de caja en donde se demuestra y se identifica los recursos financieros requeridos en cada año económico del proyecto, también se muestra el resultado neto en relación con los recursos que los socios aportarán.

**CUADRO N° 74  
FLUJO DE CAJA**

DENOMINACION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>1 INGRESOS</b>											
Ventas		65.000,00	65.000,00	65.000,00	78.000,00	78.000,00	93.600,00	109.200,00	109.200,00	109.200,00	124.800,00
Crédito BNF	31.579,47										
Capital Propio	40.000,00										
+ Valor Residual											37.883,13
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>71.579,47</b>	<b>65.000,00</b>	<b>65.000,00</b>	<b>65.000,00</b>	<b>78.000,00</b>	<b>78.000,00</b>	<b>93.600,00</b>	<b>109.200,00</b>	<b>109.200,00</b>	<b>109.200,00</b>	<b>162.683,13</b>
<b>2 EGRESOS</b>											
Activo Fijo	66.879,60										
Activo Diferido	900,00										
Capital de Trabajo	3.799,87										

Costos del Servicio		12.669,17	13.074,59	13.492,97	13.924,75	14.370,34	14.830,19	15.304,76	15.794,51	16.299,93	16.821,53
+ Costos de Operación		34.706,87	35.439,63	36.168,32	50.813,41	51.716,98	52.856,61	53.984,55	55.093,21	56.173,68	57.215,49
TOTAL DE EGRESOS	71.579,47	47.376,04	48.514,22	49.661,29	64.738,16	66.087,32	67.686,80	69.289,30	70.887,72	72.473,61	74.037,02
Utilidad Bruta 1-2		17.623,96	16.485,78	15.338,71	13.261,84	11.912,68	25.913,20	39.910,70	38.312,28	36.726,39	88.646,11
-15% Utilidad Trabajador		2.643,59	2.472,87	2.300,81	1.989,28	1.786,90	3.886,98	5.986,60	5.746,84	5.508,96	13.296,92
=Utilidad Anterior Impuestos		14.980,37	14.012,91	13.037,90	11.272,56	10.125,78	22.026,22	33.924,09	32.565,44	31.217,43	75.349,19
-25% Impuesto a la Renta		3.745,09	3.503,23	3.259,47	2.818,14	2.531,44	5.506,56	8.481,02	8.141,36	7.804,36	18.837,30
UTILIDAD		11.235,28	10.509,68	9.778,43	8.454,42	7.594,34	16.519,66	25.443,07	24.424,08	23.413,07	56.511,89
+ Amortización de Activos Diferidos		90,00	92,88	95,85	98,92	102,08	105,35	108,72	112,20	115,79	119,50
+ Depreciaciones		4.717,40	4.868,36	5.024,14	5.184,92	5.350,83	5.522,06	5.698,77	5.881,13	6.069,32	6.263,54
=FLUJO DE CAJA	0,00	16.042,68	15.470,92	14.898,42	13.738,25	13.047,26	22.147,08	31.250,56	30.417,41	29.598,19	62.894,93

Fuente: Datos del Cuadro N°- 66, 71

Elaboración: El Autor

## **VALOR ACTUAL NETO (VAN).**

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Representa en valores actuales el total de los recursos que quedan en mano de la empresa al final de toda la vida útil.

En términos matemáticos es la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por bonificarse el préstamo a obtener. Los criterios de decisión que se apoya el VAN son los siguientes:

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

**CUADRO N° 75  
VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>FACTOR DE DESCUENTO</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
		<b>15%</b>	
<b>0</b>	<b>71.579,47</b>		
<b>1</b>	16.042,68	0,87%	13.950,16
<b>2</b>	15.470,92	0,76%	11.698,24
<b>3</b>	14.898,42	0,66%	9.795,95
<b>4</b>	13.738,25	0,57%	7.854,89
<b>5</b>	13.047,26	0,50%	6.486,79
<b>6</b>	22.147,08	0,43%	9.574,79
<b>7</b>	31.250,56	0,38%	11.748,24
<b>8</b>	30.417,41	0,33%	9.943,50
<b>9</b>	29.598,19	0,28%	8.413,65
<b>10</b>	62.894,93	0,25%	15.546,67
		<b>EVA=</b>	<b>105.012,88</b>
		<b>INVERSIÓN=</b>	<b>71.579,47</b>
		<b>VAN=</b>	<b>33.433,41</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 66, 71

**Elaboración:** el autor

$$VAN = \sum VA - Inversión$$

$$VAN = 105.012,88 - 71.579,47$$

$$VAN = \mathbf{33.433,41}$$

**Análisis:**

El valor actual neto (VAN) es de \$ **33.433,41**, esto significa que la empresa durante su vida útil incrementara su valor; por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la etapa de operación.

## TASA INTERNA DE RETORNO.

Es un indicador que muestra la capacidad de ganancias del proyecto y la factibilidad de ejecutarlo o no, si el TIR es superior al costo de oportunidad del capital es ejecutable. Para la toma de decisiones se toma en cuenta:

- ❖ Si *la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor que el costo del capital*; debe aceptarse el proyecto.
  
- ❖ Si *la Tasa Interna de Retorno (TIR) es igual que el costo del capital*; es indiferente llevar a cabo el proyecto, por tanto no es aconsejable invertir y si se lo hace se corre un gran riesgo.
  
- ❖ Si *la Tasa Interna de Retorno (TIR) es menor que el costo del capital*; debe rechazarse el proyecto.

**CUADRO N° 74  
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO Tm	VALOR ACTUALIZADO Tm	FACTOR DE DESCUENTO TM	VALOR ACTUALIZADO TM
		<b>23%</b>		<b>24%</b>	
<b>0</b>	<b>71.579,47</b>		<b>71.579,47</b>		<b>71.579,47</b>
<b>1</b>	16.042,68	0,81%	13.059,82	0,81%	12.954,36
<b>2</b>	15.470,92	0,66%	10.252,66	0,65%	10.087,75
<b>3</b>	14.898,42	0,54%	8.037,50	0,53%	7.844,36
<b>4</b>	13.738,25	0,44%	6.033,54	0,43%	5.841,01
<b>5</b>	13.047,26	0,36%	4.664,66	0,34%	4.479,34
<b>6</b>	22.147,08	0,29%	6.445,81	0,28%	6.139,75
<b>7</b>	31.250,56	0,24%	7.404,22	0,22%	6.995,70
<b>8</b>	30.417,41	0,19%	5.866,83	0,18%	5.498,38
<b>9</b>	29.598,19	0,16%	4.647,37	0,15%	4.320,33
<b>10</b>	62.894,93	0,13%	8.039,29	0,12%	7.413,21
			<b>74.451,70</b>		<b>71.574,19</b>
			<b>71.579,47</b>		<b>71.579,47</b>
			<b>2.872,23</b>		<b>-5,28</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 73

**Elaboración:** el autor

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

$$TIR = 23 + 1 \left( \frac{2.872,23}{2.872,23 - (-5,28)} \right)$$

$$TIR = 24 \left( \frac{2.872,23}{2.877,51} \right) = \mathbf{24,00\%}$$

**Análisis:**

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del presente proyecto es de **24,00%** valor mayor al costo de oportunidad, lo que significa que la inversión del proyecto debe ejecutarse.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajuste en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan. Para la toma la decisión debe considerarse lo siguiente:

- ❖ Cuando el ***coeficiente de sensibilidad es mayor que uno (1)***; el proyecto es sensible.
- ❖ Cuando el ***coeficiente de sensibilidad es igual que uno (1)***; el proyecto no sufre ningún efecto.
- ❖ Cuando el ***coeficiente de sensibilidad es menor que uno (1)***; el proyecto no es sensible.



## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (INCREMENTO EN LOS COSTOS)

**CUADRO N° 75**  
**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**  
**INCREMENTO EN LOS COSTOS**

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		<b>11,50%</b>			<b>14,00%</b>		<b>15,00%</b>	
<b>1</b>	47.376,04	52.824,28	65.000,00	12.175,72	0,88%	10.680,42	0,87%	10.587,64
<b>2</b>	48.514,22	54.093,36	65.000,00	10.906,64	0,77%	8.392,34	0,76%	8.246,95
<b>3</b>	49.661,29	55.372,34	65.000,00	9.627,66	0,67%	6.498,38	0,66%	6.330,38
<b>4</b>	64.738,16	72.183,05	78.000,00	5.816,95	0,59%	3.444,10	0,57%	3.325,84
<b>5</b>	66.087,32	73.687,36	78.000,00	4.312,64	0,52%	2.239,85	0,50%	2.144,16
<b>6</b>	67.686,80	75.470,78	93.600,00	18.129,22	0,46%	8.259,49	0,43%	7.837,81
<b>7</b>	69.289,30	77.257,57	109.200,00	31.942,43	0,40%	12.765,47	0,38%	12.008,44
<b>8</b>	70.887,72	79.039,81	109.200,00	30.160,19	0,35%	10.572,96	0,33%	9.859,37
<b>9</b>	72.473,61	80.808,08	109.200,00	28.391,92	0,31%	8.730,80	0,28%	8.070,69
<b>10</b>	74.037,02	82.551,28	162.683,13	80.131,85	0,27%	21.614,77	0,25%	19.806,99
						71.583,81		68411,28
						71.579,47		71.579,47
						4,34		-3.168,19

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 65, 66, 69

**Elaboración:** El Autor

## NUEVA TIR

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 14,00 + 1 \left( \frac{4,34}{4,34 + 3.168,19} \right)$$

$$NTIR = \mathbf{14,00}$$

### 1. DIFERENCIA TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 16,25 - 14,00$$

$$TIRR = \mathbf{2,25}$$

### 2. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

$$\%V = \frac{2,25}{16,25} \times 100\%$$

### 3. SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \frac{13,85}{14,00}$$

$$S = \mathbf{0,99}$$

## Análisis:

EL Análisis de sensibilidad con el incremento del **14,00%** en los costos, nos permite tener flujos netos positivos y nos dio como resultado **0,99**, lo cual nos indica que el proyecto no es sensible en el cambio de los costos.

**ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD (DECREMENTO EN LOS COSTOS)**

**CUADRO N° 80  
ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD  
DECREMENTO EN LOS COSTOS**

<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS ORIGINALES</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>COSTOS ORIGINALES</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>VAN MENOR</b>	<b>FACTOR ACTUALIZADO</b>	<b>VAN MAYOR</b>
<b>0</b>		<b>9,00%</b>			<b>12,33%</b>		<b>13,33%</b>	
<b>1</b>	65.000,00	59.150,00	47.376,04	11.773,96	0,89%	10.481,53	0,88%	10.389,11
<b>2</b>	65.000,00	59.150,00	48.514,22	10.635,78	0,79%	8.429,07	0,78%	8.280,91
<b>3</b>	65.000,00	59.150,00	49.661,29	9488,71	0,71%	6.694,57	0,69%	6.518,84
<b>4</b>	78.000,00	70.980,00	64.738,16	6241,84	0,63%	3920,37	0,61%	3783,87
<b>5</b>	78.000,00	70.980,00	66.087,32	4892,68	0,56%	2735,69	0,53%	2617,09
<b>6</b>	93.600,00	85.176,00	67.686,80	17489,20	0,50%	8.705,60	0,47%	8.254,73
<b>7</b>	109.200,00	99.372,00	69.289,30	30.082,70	0,44%	13.330,54	0,42%	12.528,54
<b>8</b>	109.200,00	99.372,00	70.887,72	28.484,28	0,39%	11.236,76	0,37%	10.467,69
<b>9</b>	109.200,00	99.372,00	72.473,61	26.898,39	0,35%	9.446,45	0,32%	8.722,07
<b>10</b>	162.683,13	148.041,65	74.037,02	74.004,63	0,31%	23.136,81	0,29%	21.174,21
						74.980,58		71.562,85
						<b>71.579,47</b>		<b>71.579,47</b>
						<b>3.401,11</b>		<b>-16,62</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 75

**Elaboración:** El Autor

## NUEVA TIR

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 12,33 + 1 \left( \frac{3.401,11}{3.401,11 + 16,62} \right)$$

$$NTIR = \mathbf{13,33}$$

### 1. DIFERENCIA TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 15,35 - 13,33$$

$$TIRR = \mathbf{2,02}$$

### 2. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

$$\%V = \frac{2,02}{15,35} \times 100\%$$

### 3. SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \frac{13,16}{13,33}$$

$$S = \mathbf{0,99}$$

## Análisis:

El análisis de sensibilidad con la disminución del **12,33%** en los ingresos, nos dio como resultado **0,99** que significa que el proyecto no es sensible y que los cambios no afecta la rentabilidad del proyecto.

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO.

Permite medir el rendimiento que se obtienen por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- ✓ Si la relación Ingreso/ Egreso es = 1 el proyecto es indiferente.
- ✓ Si la relación es mayor a 1 el proyecto es rentable.
- ✓ Si la relación es menor a 1 el proyecto no es rentable.

**CUADRO Nº 77  
RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR ACTUALIZADO	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
			15%		
<b>0</b>	71.579,47				
<b>1</b>	65.000,00	47.376,04	0,87	56.521,74	41.196,56
<b>2</b>	65.000,00	48.514,22	0,76	49.149,34	36.683,72
<b>3</b>	65.000,00	49.661,29	0,66	42.738,56	32.653,11
<b>4</b>	78.000,00	64.738,16	0,57	44.596,75	37.014,25
<b>5</b>	78.000,00	66.087,32	0,50	38.779,79	32.857,08
<b>6</b>	93.600,00	67.686,80	0,43	40.465,86	29.262,87
<b>7</b>	109.200,00	69.289,30	0,38	41.052,32	26.048,42
<b>8</b>	109.200,00	70.887,72	0,33	35.697,67	23.173,32
<b>9</b>	109.200,00	72.473,61	0,28	31.041,46	20.601,52
<b>10</b>	162.683,13	74.037,02	0,25	40.212,78	18.300,82
				<b>380.043,49</b>	<b>279.490,85</b>

**Fuente:** Datos del Cuadro N°- 66

**Elaboración:** El Autor

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}} - 1$$

$$RBC = \frac{380.043,49}{279.490,85} - 1$$

$$RBC = 0,36 \text{ ctv.}$$

### Análisis:

El beneficio que se obtendrá por cada unidad monetaria invertida, en el presente proyecto es de **36 ctvs.**, de utilidad.

### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.

Es el número esperado de años que se requiere para recuperar la inversión original en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original del capital.

**CUADRO N° 78**  
**PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL**

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	FACTOR ACTUALIZADO
		15%	
0	71.579,47		
1	16.042,68	0,87	13.950,16
2	15.470,92	0,76	11.698,24
3	14.898,42	0,66	9.795,95
4	13.738,25	0,57	7.854,89
5	13.047,26	0,50	6.486,79
6	22.147,08	0,43	9.574,79
7	31.250,56	0,38	11.748,24
8	30.417,41	0,33	9.943,50
9	29.598,19	0,28	8.413,65
10	62.894,93	0,25	15.546,67

Fuente: Datos del Cuadro N°- 66

Elaboración: El Autor

$PRC$  = Año en que se va a recuperar la inversión

$$+ \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{de los primeros flujos}}{\text{FN del año en que se recupera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 10 + \left( \frac{71.579,47 - 105.012,88}{15.546,67} \right)$$

$$PRC = 7,8495 \text{ años}$$

$$PRC = 0,8495 * 12 = \mathbf{10,1940 \text{ meses}}$$

$$PRC = 0,1940 * 30 = \mathbf{6 \text{ dias}}$$

**Análisis:** En el presente proyecto de inversión, la recuperación del capital será en **7 años, 10 meses, 6 días**.

## **h. CONCLUSIONES.**

Después de haber realizado los estudios para el presente proyecto se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

- ✓ Se puede concluir que las personas encuestadas representan el **99.6%** de la población quienes están dispuestos adquirir nuestro servicio.
- ✓ El estudio de mercado realizado en la Ciudad de Palanda, ayudado a determinar, que el proyecto puede ser ejecutado, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda y oferta.
- ✓ La capacidad con que trabajara la empresa de servicios será del **30%** de capacidad utilizada para el primer año, lo que equivale a **3.600** horas de alquiler anuales, a partir del quinto año se trabajara con el **36%** de la capacidad utilizada, laborando las **60** horas semanales, por las **52** semanas que tiene el año.
- ✓ Para la adecuación del siguiente proyecto se requiere de un capital de **\$ 71.579,47** dólares, el mismo que será financiado en un **56%** como capital propio y el **44%** como crédito proporcionado por el Banco Nacional de Fomento BNF, que corresponde a un monto de **\$ 31.579,47** para **10** años con tasa de interés efectiva anual del **15%**.
- ✓ El análisis de costos y gastos permite establecer que el precio de venta al público del servicio de alquiler de la cancha para el primer



año será de **\$ 25,00 dólares** contemplando el **73%** de margen de utilidad.

- ✓ De acuerdo con las herramientas económicas, se concluye que el proyecto es factible.

## **i. RECOMENDACIONES.**

Al culminar el presente trabajo de investigación se cree conveniente determinar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Que los empresarios interesados en el proyecto lo ejecuten al mismo, que aportaría cuantiosamente, generando plazas de empleo y economía para la ciudad de Palanda.
- ✓ Para que el proyecto se mantengan viable, se deberá realizar campañas publicitarias mediante los diferentes medios de comunicación, para dar a conocer el servicio que prestara la empresa “**EL MARACANÁ**”, dedicada a la práctica del Fútbol-Sala para los habitantes de la localidad.
- ✓ A los estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas que pongan énfasis en la elaboración de proyectos que puedan ser ejecutados y que se lleven a efecto con el ánimo de reducir el desempleo y mejorar la calidad de vida de los mismos.
- ✓ Incentivar a la población de Palanda a que contribuya al crecimiento empresarial a través de la participación en proyectos de inversión, porque a través de ellos se conduce al desarrollo Local, Provincial y Nacional.

## **j. BIBLIOGRAFÍA.**

### **➤ Bibliografía de libros:**

- ✓ JUAN Merce Cervera. La táctica en el Fútbol - historia y evolución.
- ✓ Manuel Enrique Pasaca Mora. Formulación y evaluación proyectos de inversión
- ✓ MANUEL Enrique Pasaca Mora. Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior.
- ✓ PAGINA DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSO (INEC)
- ✓ MASSE Ierre, La elección de las inversiones
- ✓ IDALVERTO Chiavenato. Introducción a la teoría general de la administración.
- ✓ LARA D. Byron, Como elaborar proyectos de inversión paso a paso.
- ✓ SAPAG CHAIN, Nassio, Estudio de Mercado
- ✓ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, quinta edición. México, 2012.

### **➤ Bibliografía de Internet:**

- ✓ [http://www.documentacooperacion.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=318&Itemid=203](http://www.documentacooperacion.org/index.php?option=com_content&view=article&id=318&Itemid=203)

- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos15/calidad-serv/calidad-serv.shtml#PLANT>
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia\\_de\\_Zamora\\_Chinchipe](http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Zamora_Chinchipe)
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n\\_Palanda](http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Palanda)
- ✓ <http://www.elfutbolin.com/historiadelfutbol/>
- ✓ <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-Del-Futbol-En-La/6280076.html>
- ✓ <http://ecuador.gugadir.com/futbol/>
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A9sped\\_artificial](http://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A9sped_artificial)
- ✓ <http://www.cespedartificialalicante.net/historia-del-cesped-artificial.php>
- ✓ <http://www.bestgarden.es/blog/cesped-artificial-para-campos-de-futbol/>
- ✓ <http://www.ppelverdadero.com.ec/deportes/item/canchas-sinteticas-aguantan-1500-horas.html>
- ✓ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-canchas-sinteticas-el-nuevo-negocio-del-futbol-573942.html>
- ✓ <http://proyectofactible6.blogspot.com/>
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#ixzz2vlih3RvE>
- ✓ <http://www.slideshare.net/Yeanette/estudio-de-mercado-presentation-695473>

- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Subproducto>
- ✓ <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/33-analisis-de-la-demanda.html>
- ✓ <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/analisis%20de%20la%20oferta.htm>
- ✓ <http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>
- ✓ <http://emprendedor.unitec.edu/pnegocios/Estudio%20tecnico.htm>
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura\\_organizativa\\_\(empresa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura_organizativa_(empresa))
- ✓ Ken Blanchard, Alan Randolph, Peter Grazier, Recursos Humanos, Colección Habilidades Directivas, Editorial Deusto, año 2012.
- ✓ <http://emprendedor.unitec.edu/pnegocios/Estudio%20Financiero.htm>
- ✓ [http://es.wikipedia.org/wiki/Capital\\_de\\_trabajo](http://es.wikipedia.org/wiki/Capital_de_trabajo)
- ✓ <http://emprendedor.unitec.edu/pnegocios/Estudio%20Financiero.htm>

- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos94/indicadores-financieros/indicadores-financieros.shtml>

**k. ANEXOS.**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA**

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas, solicito a usted muy comedidamente se digne en contestar la siguiente encuesta, la misma que tiene como finalidad conocer el grado de aceptación para realizar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA DE FÚTBOL-SALA CON CUBIERTA Y CÉSPED SÍNTETICO EN LA CIUDAD DE PALANDA (SECTOR EL SUI) PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE.”** para lo cual pedimos su completa colaboración.

La información brindada será de absoluta confidencialidad y se la utilizará únicamente para el desarrollo de la tesis a fin de obtener el grado **de Ingeniero en Administración de Empresas.**

**DATOS GENERALES:**

**➤ EDAD:**

**16-20**

**21-30**

**31-40**

**41-55**

**mayor a 56**

( ) ( ) ( ) ( ) ( )

➤ **SEXO:**

**Femenino:** ( )

**Masculino:** ( )

**1.- ¿A cuánto ascienden sus ingresos mensuales?**

**De 100 a 200 dólares ( ) De 200 a 300 dólares ( )**

**De 300 a 400 dólares ( ) De 400 a 500 dólares ( )**

**Más de 500 dólares ( )**

**2.- ¿Le gusta practicar deporte?**

**Si ( )**

**No ( )**

**3.- ¿Le gusta jugar Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?**

**Si: ( )**

**No: ( )**

**4.- ¿Con qué frecuencia usted practica el Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?**

**1-3 veces a la semana: ( )**

**4-6 veces a la semana: ( )**



**Todos los días: ( )**

**5.- ¿En qué horarios acostumbra jugar?**

**Matutino: ( )**

**Vespertino: ( )**

**Nocturno: ( )**

**6.- ¿Las canchas en la que usted practica este deporte de que material están elaboradas?**

**Cemento: ( )**

**Arcilla: ( )**

**Césped: ( )**

**7.- ¿Si en la ciudad de Palanda (sector el sui) se implementara una cancha de Fútbol-Sala con cubierta y césped sintético usted utilizaría las instalaciones?**

**Si: ( )**

**No: ( )**

**8.- ¿Qué días utilizaría este servicio de canchas de Fútbol-sala con cubierta y césped sintético?**

**El día:**

Lunes ( )

Martes ( )

Miércoles ( )

Jueves ( )

Viernes ( )

Sábado ( )

Domingo ( )

9.- ¿En qué horarios le gustaría utilizar las instalaciones para practicar el Fútbol-sala (Indor Fútbol)?

**Matutino:**

De 9h00 a 10h00 ( )

De 10h00 a 11h00 ( )

De 11h00 a 12h00 ( )

**Vespertino:**

De 15h00 a 16h00 ( )

De 16h00 a 17h00 ( )

De 17h00 a 18h00 ( )

De 18h00 a 19h00 ( )

**Nocturno:**

De 19h00 a 20h00 ( )

De 20h00 a 21h00 ( )

De 21h00 a 22h00 ( )

**10.- ¿Cuántas horas en la semana haría uso de las canchas para practicar el Fútbol-Sala (Indor Fútbol)?**

**1h. por semana ( )**

**2h. por semana ( )**

**3h. por semana ( )**

**4h. por semana ( )**

**5h. por semana ( )**

**6h. por semana ( )**

**7h. por semana ( )**

**11.- ¿Qué factores usted consideraría al momento de hacer uso de las instalaciones?**

**Precio: ( )**

**Instalaciones: ( )**

**Seguridad: ( )**

**Servicios al cliente: ( )**

**Comodidad: ( )**

**12 ¿Qué tipo de promociones le gustaría que le ofrezcan?**

**Minutos adicionales ( )**

**Por cada cinco partidos jugados una bebida refrescante gratis**

**(Gaseosa, Limonada, etc.) ( )**

**Por cada diez partidos jugados una hora gratis ( )**

**13.- ¿Mediante qué medios de publicidad le gustaría conocer la existencia de este servicio?**

**Vallas publicitarias: ( )**

**Trípticos: ( )**

**Hojas volantes: ( )**

**Publicidad online: ( )**

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**

## INDICE

PORTADA	I
CERTIFICACION	II
AUTORIA	III
CARTA DE AUTORIZACION	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCION	6
d. REVISION DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y METODOS	57
f. RESULTADOS	63
g. DISCUSION	85
h. CONCLUSIONES	194

i. RECOMENDACIONES	196
j. BIBLIOGRAFIA	197
k. ANEXOS	201
INDICE	207