



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE
EMPRESAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE
FUTBOL SALA EN LA CIUDAD DE CÉLICA, PROVINCIA
DE LOJA.”**

Tesis previa a obtener el
Grado de Ingeniero en
Administración de Empresas

AUTOR:

Michael Lennard Armijos Rodríguez

DIRECTOR:

Ing. Com. Manfredo Jaramillo Luna

Loja - Ecuador

2015

CERTIFICACION

Ingeniero **Manfredo Jaramillo Luna Mg. SC.**, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis, previo a la obtención del grado de Ingeniero en Administración de Empresas, titulado: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FUTBOL SALA EN LA CIUDAD DE CÉLICA, PROVINCIA DE LOJA.", realizado por el postulante **Michael Lennard Armijos Rodríguez**, ha sido orientado, dirigido y revisado bajo mi dirección, por lo que autorizo su presentación para que continúe los trámites correspondientes previos a la graduación. mismo que ha sido dirigido y prolijamente revisado por lo tanto autorizo su presentación para su defensa y sustentación ante el tribunal correspondiente.

Loja, Julio del 2015.



Ing. Manfredo Jaramillo Luna

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

CARTA DE AUTORIZACION DE AUTORÍA POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo MICHAEL LENNARD ARMIJOS RODRÍGUEZ, declaro ser el autor intelectual del presente trabajo, eximo expresarme a la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma ya que son de exclusiva responsabilidad del autor.

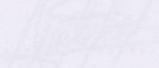
Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo en el repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: MICHAEL LENNARD ARMIJOS RODRÍGUEZ

Firma: -----

Cédula: No. 0704713874

Fecha: Julio del 2015.

Firma: 
Autor: Michael Lennard Armijos Rodríguez
Cédula: 070471387-4
Dirección: Loja Ciudadela Julio Ordoñez
Correo: michalen-87@hotmail.com

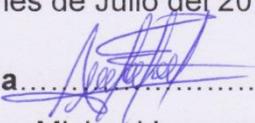
CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Michael Lennard Armijos Rodríguez, con cedula 070471387-4 declaro ser el autor de la tesis titulada, **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FUTBOL SALA EN LA CIUDAD DE CÉLICA, PROVINCIA DE LOJA.”**, como requisitos para optar el grado 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 da la Universidad a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 11 días del mes de Julio del 2015.

Firma.....

Autor: Michael Lennard Armijos Rodríguez

Cedula: 070471387-4

Dirección: Loja Ciudadela Julio Ordoñez

Correo: michalen-87@hotmail.com

Móvil: 0993675543

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de tesis: Ing. Manfredo Jaramillo Luna.

Ing. Oscar Gómez Cabrera Mg.Sc.

Lic. Cesar Neira Hinostroza

Ing. Santiago Ludeña Yaguache

PRESIDENTE

VOCAL

VOCAL

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres por todo el esfuerzo y sacrificio que hicieron para ayudarme a convertir este sueño en realidad; brindándome sus consejos que supieron guiarme por el camino del aprendizaje, a mi hermano, a mis hermanas que me apoyaron de manera incondicional y de manera especial a mi esposa y a mi hija quienes son el motor indispensable y quienes con su sacrificio hacen posible el logro de mi superación académica y alcanzar mi meta propuesta.

MICHAEL LENNARD ARMIJOS RODRÍGUEZ

AGRADECIMIENTO

Al haber culminado el trabajo investigativo hacemos extensible el más sincero agradecimiento:

Agradecemos principalmente a Dios por darnos la oportunidad de terminar este trabajo, a mis padres, hermano, hermanas, en especial a mi esposa y a mi hija que han sabido siempre apoyarme.

A la Universidad Nacional de Loja y sus autoridades, que me dio la oportunidad de hacer realidad mi anhelo de ser un profesional, al personal docente del Área Jurídica, Social y Administrativa por impartirnos desinteresadamente sus conocimientos y formarnos con un alto nivel profesional.

Mi gratitud más sincera al Ingeniero Comercial Manfredo Jaramillo Luna quien supo guiarme de la mejor forma durante el desarrollo de esta investigación y llegar a la culminación del mismo.

a.- TITULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL SALA EN LA CIUDAD DE CELICA, PROVINCIA DE LOJA.”

b.- RESUMEN

En el presente proyecto se determina el problema, que es la falta de una cancha sintética; por tal razón se presenta el tema titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FUTBOL-SALA EN LA CIUDAD DE CÉLICA, PROVINCIA DE LOJA.”

El presente proyecto tiene por objetivo realizar un estudio de factibilidad para implementar una cancha sintética, el cual está conformado por cuatro estudios como son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero.

Para realizar el proyecto se utilizó una metodología basada en los métodos: deductivo, inductivo, analítico, descriptivo y estadístico, así mismo fueron aplicadas técnicas como observación directa, encuestas a los demandantes en una muestra de 375.

En el Estudio de Mercado, se determinó el tamaño de la oferta y la demanda, mediante un análisis, que permitió determinar la demanda insatisfecha la misma que es de 172.985 servicios al año. Posterior a esto se realizó el plan de comercialización donde se establece las cuatro P's como son: producto, precio, plaza y promoción.

El estudio técnico se enfatiza en la localización y tamaño de la planta como es su capacidad Instalada y utilizada; ingeniería del proyecto con la descripción de

la maquinaria, equipo y herramientas requeridas, distribución de la planta, proceso productivo, flujo grama y diagramas y diagrama de procesos.

En el Estudio Organizacional se determinó la organización legal que tendrá la empresa; como también los organigramas estructural y funcional; así como también el manual de funciones en el cual se detallan las actividades que deberán realizar los empleados en cada puesto.

Este proyecto de factibilidad tiene como finalidad dar a conocer las características del servicio que se ofrecerá.

El estudio financiero establece el monto de la inversión que es de 47.099,22 dólares, el mismo que está conformado por el capital interno aportado por los socios, y el capital externo obtenido a través de un crédito de 15.000,00 dólares a la Corporación Financiera con un interés del 10%. Como también se establece la estructura de los costos, el estado de pérdidas y ganancias, clasificación de costos y punto de equilibrio.

Al realizar la evaluación financiera del proyecto, se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de 9.999,91 dólares; la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 17,06%; La Relación Beneficio-Costo es 79 centavos; el Periodo de Recuperación de Capitalice dará en 2 años, 6 meses y 4 días. Finalmente en lo que respecta al Análisis de Sensibilidad el estudio realizado nos determina que el proyecto resiste un incremento de 45,16% en los costos y una disminución del 25,28% en los ingresos.

Finalmente se concluye que el proyecto es factible como se lo demuestra matemáticamente por esta razón se recomienda su ejecución.

ABSTRACT

In this project the problem is determined, which is the lack of a synthetic field; for that reason the item entitled presents "PROJECT FEASIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF A SYNTHETIC small football COURT IN THE CITY OF Celica, Loja province."

This project aims to conduct a feasibility study to implement a synthetic field, which consists of four studies such as: market research, technical study, study organizational and financial study.

To make the project a methodology based on the methods used: deductive, inductive, analytic, descriptive and statistical, also were applied techniques such as direct observation, surveys the plaintiffs in a sample of 375.

In the market study, the size of the supply and demand was determined by analysis which identified the unmet demand is the same as 172 985 services per year. Product, price, place and promotion: after this marketing plan where the four P's as are set was performed.

The technical study emphasizes the location and size of the plant as is their capacity installed and used; engineering project with the description of the machinery, equipment and tools required, plant layout, production process flow chart and diagrams and process diagram.

Organizational Study on the legal organization that the company will be determined; as well as the structural and functional organization charts; as well as manual functions where the activities to be performed by employees at each position are listed.

This feasibility project aims to present the characteristics of the service offered.

The financial study establishes the amount of the investment is \$ 47,099.22, the same which is made by internal capital contributed by partners and external capital raised through a loan of \$ 15,000.00 to Financial Corporation with an interest of 10%. As the cost structure is also set, the state of income, classification of costs and break even.

In conducting the financial evaluation of the project, net (NPV) Present Value of \$ 9,999.91 was obtained; Internal Rate of Return (IRR) of 17.06%; The benefit-cost ratio is 79 cents; Recovery Period Capitalize will in 2 years, 6 months and 4 days. Finally with regard to sensitivity analysis the study determined that the project we resist an increase of 45.16% in costs and a decrease of 25.28% in revenue.

Finally it is concluded that the project is feasible as demonstrated mathematically therefore recommend its implementation.

c.- INTRODUCCIÓN

Sin lugar a duda el deporte más practicado en nuestro país al igual que en la mayor parte del mundo es el futbol, esto tiene su explicación debido a que se puede desarrollar con mínimas condiciones de infraestructura, por lo que trasciende todas las clases sociales y limitaciones geográficas.

El campo de juego puede ser de cualquier superficie que permita desplazarse, pero con el profesionalismo de la actualidad y grandes cantidades de dinero involucradas, se ha trabajado por dar a cada jugador un territorio parejo y estable, siendo una superficie de césped natural la más utilizada en su momento ya que las canchas de césped sintético han ido ganando espacio en el mercado, gracias a sus beneficios, lo cual iremos puntualizando a continuación.

En el proyecto en mención se ha tomado en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender un proyecto de inversión el cual enfoca varios puntos esenciales que se irán detallando en el desarrollo del mismo.

Un Resumen donde se habla de las partes primordiales de la investigación realizada, en la revisión de literatura se encuentra los conceptos generalizados del tema planteado.

Los materiales y métodos utilizados como: materiales los suministros de oficina y equipos de oficina; y métodos de investigación: Método descriptivo -

analítico: Este método se utilizó durante el desarrollo de toda la investigación; Método inductivo: Este método me sirvió como apoyo para definir el grado de aceptación del segmento de la población encuestada y la percepción del usuario frente a la adquisición del servicio; y el Método deductivo: permitió obtener conclusiones válidas para determinar si es viable o no la creación del proyecto, conociendo de forma real el entorno dónde se ubicará la empresa.

En la exposición de resultados se procedió a redactar los referentes del servicio a ofrecer, así como también se describió y realizó el estudio de mercado, el mismo que sirvió para realizar el análisis de demanda del servicio en la Ciudad de Celica, a través de encuestas directas aplicadas a los usuarios, de cuyos análisis se logró la cuantificación de la demanda, obteniendo así la oportunidad en el mercado, además se determinó la posibilidad del proyecto en el mercado, los canales de comercialización, precios y publicidad, obtenida la oportunidad de mercado se procedió a determinar el tamaño del proyecto sobre la base del análisis de ciertos factores como son: demanda, oferta, se adquirió tecnología requerida, la distribución de la planta, como también establecer la macro y micro localización.

En el estudio organizacional se propone la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa.

Seguidamente se procedió a realizar el estudio financiero, en donde se determina las inversiones y financiamiento del proyecto, también se realizó la

evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos en donde indica que el proyecto es rentable.

Una vez realizados los estudios necesarios para la elaboración del proyecto se formuló las respectivas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

d.- REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

Al principio de la creación del deporte lo que se buscó fue pasar momentos de ocio entre las personas recreándose al mismo tiempo que se hace deporte y ejercicio.

Se dice que "este deporte comenzó en Inglaterra con partidos prácticamente sin normas", se jugaba en cualquier sitio, con cualquier cantidad de personas, una especie de futbol brutal donde se apreciaba la dureza y violencia de esta práctica deportiva.

Estos encuentros eran en cualquier sitio, como plazas, calles con balones sumamente brutales son una dureza impresionante. Los arcos eran dos piedras de cada lado.

Nadie tenía un equipo definido, no se distinguía ¿Quién era de qué equipo?, lo cual causaba una gran confusión.

Si se considera a los inicios del futbol como el primer momento en que el hombre dio una patada a un objeto redondo, éstos se remontan de Mesoamérica hasta Egipto pasando por China e India. Sin embargo, si se considera que el nacimiento del fútbol es la institucionalización y la reglamentación del deporte entonces la cuna del futbol moderno es Inglaterra.

A nivel mundial el futbol desde que se creó fue una atracción importante, pero luego de que se crearan los grandes campos fue surgiendo la necesidad de inventar pequeñas canchas con más cercanía a las personas donde se jugara

con prácticamente las mismas reglas que en el fútbol campo pero con algunas modificaciones convenientes al tamaño de la cancha.

En Inglaterra, "la cuna del fútbol", se supo combinar este deporte con la política, la cultura, el espectáculo y economía.¹

El fútbol comienza, inicia su desarrollo en Inglaterra. Las primeras "leyes del fútbol en la forma en que se juega en la escuela de Rugby", (un primer bosquejo de reglas en las que se permitía a ciertos jugadores, bajo ciertas condiciones concretas, llevar el balón con las manos) fueron resultados de una asamblea de los chicos de sexto año en 1845 y que fueron posteriormente sancionados en 1846 por una asamblea de toda la escuela (Barbero, 1993). Los alumnos de la Rugby School llevaron consigo este recién constituido juego a Oxford y Cambridge; fue en el Trinity College de esta última universidad, en el año 1846 y después de largas discusiones, donde un conjunto de directivos y estudiantes de diversos centros educativos de la nación elaboraron el "primer código de fútbol de 1846".

Este código deslindaba los dos posibles tipos de juegos: el de manos-pies por una parte, fomentado fundamentalmente por Rugby, y el de solo pie denominado soccer- por otra parte, perfilando así la escisión entre los grandes juegos herederos de la vieja tradición de perseguir el balón. ²

1 metodología de la enseñanza del fútbol toni arda claudio casal
http://books.google.com.ec/books?id=xm1b20xpoxsc&printsec=frontcover&dq=libros+sobre+cancha+de+futbol&hl=es&sa=x&ei=v27quslphimqkae_zydwdw&ved=0cea6q6wewba#v=onepage&q&f=false

2 historia del fútbol, volumen 1 j.a. bueno alvarez—miguel angel
http://books.google.com.ec/books?id=5tt_zcbihlwc&printsec=frontcover&dq=libros+sobre+cancha+de+futbol+historia&hl=es&sa=x&ei=uifquruklnlokqerryggcw&ved=0cdoq6aewaw#v=onepage&q&f=false

Los ingleses mezclaron el deporte con la economía, de forma que para que la gente viera los grandes partidos tenía que pagar su entrada, cosa que todavía se hace. Dicho deporte trajo consigo buenas ventajas, en el caso de algún concierto, los estadios de futbol eran de gran ayuda para albergar toda la gente, algo que como se sabe, todavía se usa.

Otra buena creación fue la venta antes de los partidos, para que la gente apoyara a su equipo, se necesitaba hacer ruido, lo cual era posible con pitos a la venta en la entrada del estadio. El comercio trajo muchas entradas de dinero a las personas. La gente comenzó a vender camisetas del color de su equipo para que la hinchada apoyara con todo a su equipo y así los jugadores los complacieran jugando bien y ganando.³

EL FUTBOL EN AMERICA

El fenómeno del fútbol arrasó los reflectores y miradas de los espectadores como fuego en matorrales secos. No pasó mucho tiempo antes de que se presentara en América como un fenómeno de masas. Curiosamente, aunque Estados Unidos fuese la colonia inglesa en América, fue en Brasil donde el fútbol se amoldó más directamente con la población por el alegre y despreocupado estilo de vida de los brasileños. Al mismo tiempo, Argentina también quedó embelesada por el balón y el grito de gol. En este sentido, México también ha presentado un alarmante caso de la fiebre del balón de

³ **la historia del futbol** anastasia suen
<http://books.google.com.ec/books?id=txxwww7kofsc&printsec=frontcover&dq=libros+historia+del+futbol+mundial&es&sa=x&ei=xirquqximmqokqf7y4doca&ved=0cdgq6aewag#v=onepage&q=libros%20historia%20del%20futbol%20mundial&f=false>

forma marcada, haciendo de este deporte algo más parecido a una religión que a una competencia atlética.⁴

En las naciones latinoamericanas, los equipos de fútbol han representado una forma de llamar la atención como grupo, resaltar valores y hacer denuncias sociales. Según Taylor, “Este juego ha sido una fuente de pasión y dolor, identidad cultural, durante más de un siglo en Europa y Latinoamérica.” Asimismo, el futbol también ha creado religiones. El fútbol también ha sido un escaparate para desahogar penurias y maltratos por parte de la clase política dictadora, como sucedió en Barcelona en la época del franquismo. Camp Nou, casa del equipo F.C. Barcelona, se convirtió no sólo en un santuario de fútbol sino en el lugar para reafirmar “procesos de identidad y mecanismos de reconocimiento” catalanes, como menciona Ramírez Gallegos.

La llegada del fútbol institucionalizado a Latinoamérica ocurre a finales del siglo XIX. No obstante, fue hasta el siglo XX cuando realmente existe una comunión profunda entre el balón y las personas, los equipos o clubes con las ciudades o barrios. El fútbol se convirtió en una forma de representación grupal, en la cual existe una verdadera y pura afinidad con el barrio que representa. Es decir, llegará un momento donde el mismo club se apropiará y defenderá los intereses, valores e identidades de la gente que lo apoya: los colores del equipo se convierten en los colores de una serie de valores y, por ende, en una identidad.

4 fútbol y cultura ruben george oliven,arleis.damo<http://books.google.com.ec/books?id=kskdqpv-yc&printsec=frontcover&dq=libros+de+futbol+en+latinoamerica&hl=es&sa=x&ei=1sfruqlrkyvmsatelodgcw&ved=0ccsq6aewaa#v=onepage&q=libros%20de%20futbol%20en%20latinoamerica&f=false>

EL FUTBOL EN EL ECUADOR

Corrían los últimos años del siglo XIX cuando retornaron a Guayaquil un grupo de jóvenes que realizaban sus estudios superiores en Inglaterra, donde deportes como el fútbol, cricket y lawn tennis estaban en apogeo. Estos jóvenes, provenientes de distinguidas familias porteñas, formaron un club con la idea de que sus socios puedan tomar parte de las distracciones que se vivían en Europa, y es así como el 23 de abril de 1899 se funda el "Guayaquil Sport Club", iniciando la práctica de un deporte, en ese entonces bastante extraño, que se jugaba con un balón y al que se lo impulsaba con los pies hacia dos arcos rectangulares.

El 22 de julio de 1902 se funda el Club Sport Ecuador, que vestía con camiseta azul y pantalón corto blanco. Luego aparecieron nuevos equipos como la Asociación de Empleados de Guayaquil, Libertador Bolívar (formado por la tripulación del torpedero), Unión y Gimnástico. Asimismo, en Quito no se quedan atrás y en 1906 llega el fútbol a El Ejido y se conforman varios equipos como el Olmedo y Gladiador.

En 1908 se formó en Guayaquil el Club Sport Patria, y además en aquel año se organizó el primer torneo que se disputó en Ecuador. En 1921 se organizó un triangular entre el Centenario, Norte América y los marinos del buque inglés Cambrian, quienes obsequian un escudo para que sea entregado como trofeo en Ecuador, naciendo la disputa del famoso Escudo Cambrian, que se juega entre 1923 y 1931. Luego, en 1922 Manuel Seminario impulsa la fundación de la Federación Deportiva Guayaquil (luego Federación Deportiva del Guayas)

que pasa a organizar el campeonato oficial que es ganado por el Racing, y que en 1925 logra afiliarse a la FIFA.⁵

En 1925 Seminario promovió la fundación de la Federación Deportiva Nacional del Ecuador, tras organizarse las federaciones de Pichincha, Tungurahua, Azuay y Los Ríos. La nueva entidad recibió las afiliaciones internacionales obtenidas por la FDG y en enero de 1926 empezó a figurar como miembro de la FIFA.

Desde entonces hasta la actualidad se ha venido practicando este deporte cada día más fortalecido ya que se conforma una gran pasión en todo nuestro país por cada uno de los diferentes equipos tanto dentro del plantel como fuera del mismo, con la hinchada, en fin.

Como solución para mantener el espectáculo a pesar del mal tiempo; y de paso, brindar protección a los deportistas, hace más de 15 años se ingresó a la industria de los campos sintéticos. Europa fue pionera por el tema del invierno.

En América, EEUU, con campos para fútbol americano y béisbol, países como Argentina, México y Brasil, para el fútbol en campos de entrenamiento, y también, en algunos estadios de Perú, Canadá, EEUU, Costa Rica y Chile

Teniendo como antecedente que las canchas de césped natural requieren un considerable trabajo y esfuerzo continuo para una correcta conservación; que es costoso y requiere un abundante consumo de agua, en el mercado ha existido la aparición y difusión del césped artificial, de eso surge la idea de

5BotasdeFutbol EscritoporFrederikHetmannhttp://books.google.com.ec/books?id=PDU67SP_LssC&pg=PA6&dq=libros+de+futbol+en+ecuador&hl=es&sa=X&ei=4MnrUvenD5StsQTl04HoDw&ved=0CDMQ6wEwAQ#v=onepage&q=libros%20de%20futbol%20en%20ecuador&f=false

nuestro proyecto, empleando nuevas fibras y materiales que mejoran cada día la utilización de las mismas y este requiere un considerable menor coste económico.⁶

HISTORIA DEL TIPO DE CANCHA DE FUTBOL

CESPED SINTETICO O ARTIFICIAL

El primer césped artificial se instaló en 1965 en el estadio “Astrodome” en Houston, Texas. El producto se popularizó enormemente y su uso llegó a ser extenso en los años 70. Se instalaba en estadios cubiertos, pero también al aire libre, usándose fundamentalmente para canchas de béisbol y fútbol americano en Estados Unidos y Canadá.

En los años 60 y 70, se construían estadios que en su gran mayoría eran cubiertos y debido a la falta de luz solar, obligaba al uso de este producto. Además los estadios se convirtieron en espacios multidisciplinarios que necesariamente exigían la instalación de una superficie sintética multiuso. Sin embargo, algunos estadios al aire libre también eligieron jugar en superficies artificiales ya que permitían la optimización de las horas de uso y la reducción del costo de mantenimiento.

En los años 80, algunos clubes de fútbol europeos instalaron las primeras superficies artificiales. Estos campos de fútbol fueron realizados con productos que generaban una superficie más dura que el césped natural. Estas superficies no estaban diseñadas para la práctica de futbol ya que causaban más lesiones que las superficies con hierba natural. Por este motivo, el césped

⁶ Federación Ecuatoriana de Futbol

artificial no obtuvo, inicialmente, una buena reputación entre los aficionados y especialmente entre los jugadores. Aún hoy existe en la memoria colectiva resabios de estas primeras experiencias fallidas. Paulatinamente se comenzó a volver al césped natural. Durante estos años el césped artificial fue prohibido por FIFA, UEFA y por muchas asociaciones nacionales de fútbol.

Sin embargo, el césped continuó su importante desarrollo y evolucionó, creando, a principios del siglo XXI, una nueva superficie sintética que utilizaba un relleno de arena y caucho. Este sistema fue introducido como la “nueva generación” o “tercera generación de césped artificial”. Estas superficies son visualmente indistinguibles y tan seguras como la hierba natural.

La FIFA, cómo órgano rector del fútbol mundial, se ha preocupado por garantizar la calidad del césped artificial desde 2001. El concepto de calidad FIFA, una garantía de excelente calidad y durabilidad, se ha convertido en una norma internacional reconocida. En su empeño por garantizar la calidad más alta en las canchas de césped artificial, la FIFA responde a la creciente demanda de fútbol en canchas sintéticas, principalmente en regiones en donde el clima no permite jugar en buenas condiciones al aire libre durante todo el año.

Gracias al programa de certificación y de concesión de licencias de la FIFA, vigente desde febrero de 2001, los compradores de césped artificial pueden confiar en el sello de calidad FIFA RECOMMENDED cuando tienen que decidirse por una marca. Este distintivo garantiza una marca de calidad

excepcional, que ofrece una superficie óptima para el juego y controles regulares por parte de la FIFA.

El césped artificial existe desde hace décadas, pero sólo ha sido recientemente que sus fabricantes han empezado a desarrollar terrenos pensados exclusivamente para satisfacer las necesidades concretas del fútbol. El concepto de la mayoría de los sistemas actuales se basa en una alfombra con fibras largas semejantes a la hierba y granos de arena y caucho esparcidos por la superficie.⁷

CESPED NATURAL

Desde hace años remotos se ha venido mejorando la calidad de estos escenarios deportivos ya que en su comienzo eran chanchas de tierra luego fueron evolucionando a un tipo de césped natural que existen en algunas partes del mundo, Latinoamérica y por ende en nuestro país que ya poco a poco se viene incursionando que se utilice más el césped sintético.

Muchos clubes que usaban hierba natural comenzaron a colocar las nuevas superficies en instalaciones de entrenamiento o en campos destinados a las categorías inferiores. Algunos clubes que han mantenido la hierba natural están reconsiderando el césped artificial. Las instituciones gobernantes del fútbol, en su ánimo de mejorar y difundir el deporte, y los diversos clubes europeos, en la incesante búsqueda de mejorar el juego y reducir los costos de mantenimiento está adoptando el césped artificial como una superficie perfectamente adecuada.

⁷ <http://es.fifa.com/>

El fútbol se juega en un terreno de césped natural o artificial de forma rectangular. Las medidas permitidas del terreno son de 90 a 120 metros de largo y de 45 a 90 metros de ancho, pero para partidos internacionales se recomiendan las siguientes medidas: entre 100 y 110 metros de largo, y entre 64 y 75 metros de ancho. Las dos líneas ubicadas a lo largo del terreno reciben el nombre de líneas laterales o de banda, mientras que las otras son llamadas líneas de meta o finales. Los puntos medios de cada línea de banda son unidos por otra línea, la línea media. Sobre el centro de cada línea de meta y adentrándose en el terreno, se ubican las áreas penales, las áreas de meta y las metas o porterías. Las llamadas metas, también conocidas como porterías o arcos, constan de dos postes verticales (conocidos como palos o verticales) de 2,44 metros de alto ubicados a 7,32 metros de separación y sobre el centro de cada línea de meta. Las partes superiores de los postes son unidas por otro poste horizontal, conocido como travesaño o larguero. Las áreas penales son áreas rectangulares ubicadas en el centro de las metas y adentrándose en el terreno. Estas se trazan a 16,5 metros de los postes verticales, adentrándose también 16,5 metros hacia el interior del terreno, y luego uniéndose por otra línea mayor. El trazado del área de meta es igual, pero utilizando una medida de 5,5 metros. Portería de 7,32 x 2,44 m. 8

GENERALIDADES DE LA CANCHA SINTÉTICA

Es una superficie cubierta de césped sintético compuesto en su totalidad de materiales sintéticos, haciendo el deporte al que fuese destinado (golf, futbol

8 Césped: una guía esencial para el cuidado y la renovación del césped

Martha Alvarez

<http://books.google.com.ec/books?id=ZnqVVd6IVPYC&pg=PA15&dq=tipos+de+cesped&hl=es&sa=X&ei=t p7uUr3WLorAkQeeg4HYCQ&ved=0CDQQ6AEwAA#v=onepage&q=tipos%20de%20cesped&f=false>

soccer, fútbol sala, tenis, etc.), más placentero y con menor riesgo en encontrará lesiones graves como sucede en el césped natural, además 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 Indoor fútbol esta disciplina hace que se mejoren los lazos de amistad a través de la interacción entre un grupo de personas haciéndose muy placenteras la práctica de este deporte.⁹

¿Conoce los beneficios ambientales de césped artificial?

La mayoría de la gente simplemente asume que el césped natural es mejor para el medio ambiente, pero en muchas situaciones el césped sintético será una mejor opción para el medio ambiente. En las zonas donde el riego frecuente es necesario para mantener el césped con buen aspecto, con un césped sintético se puede ahorrar una gran cantidad de agua, así como excluir totalmente los fertilizantes y pesticidas tóxicos que se filtran en el agua subterránea local causando un daño enorme al medio ambiente y causan erosión en la superficie dura. Si usted ha pensado en los beneficios del césped sintético pero decidió no hacerlo porque pensó que no sería tan bueno como el natural; Es hora de darse una oportunidad para aprovechar las bondades del césped sintético ecuatoriano ¹⁰

⁹ <http://cesped sinteticoy natural.ec/beneficios.html>

¹⁰ <http://www.dessosports.com/es/cesped-artificial/ventajas>

Ventajas del Césped Sintético

- ✓ Independencia de las condiciones climáticas y resistencia a los escenarios climáticos más adversos (lluvia, nieve, sequía, helada, etc.).
- ✓ Ideal para los estadios cubiertos o para los que tienen poca luz por un graderío empinado (el césped artificial no necesita luz solar).
- ✓ Cuidado sencillo y mantenimiento económico.
- ✓ Reduce el número de canchas necesarias gracias a su gran durabilidad.
- ✓ Diversas posibilidades de utilización: entrenamientos, partidos y eventos culturales pueden celebrarse sobre el mismo césped.
- ✓ Condiciones de juego mejoradas y constantes a lo largo de todo el año.

Desventajas del Césped

El césped artificial es un material muy utilizado en los últimos tiempos, especialmente usado para cubrir superficies como canchas o campos donde se realiza cualquier tipo de deporte o actividad, ya que su consistencia resulta muy cómoda para correr constantemente, y su forma y la amortiguación que ofrece de alfombra es muy beneficiosa en caso de producirse caídas, ya sean grandes o pequeñas. Y aunque para este uso es un material ideal, también es necesario mencionar las tantas desventajas del césped artificial, y decimos que es necesario ya que cuando se toma la decisión de adquirir un producto o averiguar sobre el mismo, nos encontraremos con las recomendaciones y consejos de las mismas empresas que venden el producto, que por supuesto con su objetivo de vender, nunca serán del todo sinceras.

Para empezar con las desventajas del césped artificial se debe tener en cuenta primero que se trata de un material que puede ser utilizado para muchos fines, es por esto que lo que algunos pueden ver como una desventaja sobre las características del mismo, otros pueden pensar de esto como una ventaja, y hasta puede ser la razón por la que adquieran el producto, la misma razón por la que otros se negarían a comprarlo.

Instalación de la Cancha Sintética

Para instalar una cancha sintética se requieren varias partes en adición al césped sintético mismo. Primero el césped sintético se instala “sobrepuesto” a la BASE DE LA CANCHA, uniendo los rollos y demarcación con pegantes y cintas de unión especiales y finalmente se aplica sobre el césped un MATERIAL DE RELLENO (infill) consistente en arena sílice y caucho granulado especiales.¹¹

Base de la Cancha

La instalación del césped se hace generalmente sobre una base granular estable, tipo permeable o impermeable, la cual debe estar compactada mecánicamente y nivelada con pendiente generalmente del centro hacia los lados.

Normalmente las canchas pequeñas (Futbol 5) usan base tipo impermeable cuya construcción es económica (base granular compactada con imprimación

11 Césped: una guía esencial para el cuidado y la renovación del césped Martha Alvarez <http://books.google.com.ec/books?id=ZnqVVd6lVPYC&pg=PA15&dq=tipos+de+cesped&hl=es&sa=X&ei=tp7uUr3WLoRAkQegg4HYCQ&ved=0CDQQ6AEwAA#v=onepage&q=tipos%20de%20cesped&f=false>

asfáltica, y viga perimetral). Las canchas de Fútbol 5 también se pueden instalar sobre piso estable nivelado de cemento, baldosa o asfalto, etc., asegurando que la superficie se encuentre libre de filos, bordes, grietas, etc. y con pendiente adecuada.¹²

Algunas canchas, como las de Fútbol 5 de áreas grandes y las canchas profesionales requieren base tipo permeable con sistema de filtros y drenaje incluyendo tubería en espina de pescado para adecuado manejo de aguas lluvias.

El tipo de base a utilizar y las características de la misma (espesor, etc.) se debe definir con un especialista en suelos teniendo en cuenta la condición local del suelo área de la cancha, su dimensión y los niveles lluvias (pluviosidad) de la zona.

Instalación del Césped Sintético

- **Paso 1. Limpieza del suelo** El primer paso para la instalación del césped artificial es la limpieza y desbroce del terreno en el que se va instalar. Se retirara la vegetación y las piedras que aparezcan en la zona de trabajo.
- **Paso 2. Compactación del suelo** El material a utilizar como subsuelo, debe de estar bien compactado
- **Paso 3. Colocación del geotextil** Se colocara una capa de geotextil que cumplirá una triple función.

¹² <http://www.sinteticoshascal.com/cesped-futbol-informacion.html>

- **Paso 4. Extensión del césped artificial** Se realiza la extensión del rollo de césped artificial teniendo en cuenta la

Parcela de trabajo y sus dimensiones.

- **Paso 5. Unión de los rollos de césped artificial**
- **Paso 6. Compruebe la junta de unión entre los dos rollos**
- **Paso 7. Colocación de la banda de unión y aplicación del adhesivo**

Para la colocación del césped y encolado del mismo será necesario que el subsuelo este completamente seco

- **Paso 8. Cepillado del césped** Se realiza un peinado del césped a contra pelo para realizar el levantamiento de este, favoreciendo la posterior colocación de arena y ayudando a que quede con un aspecto más natural.
- **Paso 9. Rellenado con arena** Espere al menos una hora para proceder al relleno de arena para que el

Adhesivo tenga bastante tiempo de curado

- **Paso 10. Acabado final** El último paso en la colocación de césped artificial es el de regar el césped con agua para que asiente los materiales y comprobemos la nivelación, así como el drenaje y las zonas de alivio de aguas.

PROYECTOS DE INVERSIÓN

“Un proyecto es un conjunto de actividades coordinadas e interrelacionadas que intentan cumplir con un fin específico. Por lo general, se establece un periodo de tiempo y un presupuesto para el cumplimiento de dicho fin, por lo que un proyecto es un plan o programa.”

Un proyecto de inversión, por lo tanto, es una propuesta de acción que, a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias. Estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.¹³

Componentes

Los componentes de este estudio profundiza la investigación por medio de los Análisis de Mercado Técnico y Financiero, los cuales son la base por medio del cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

La Factibilidad integra una combinación de factores internos y externos del proyecto relacionados con los objetivos del proyecto y el contexto en el cual se desarrollara.

Existen varios factores en la sostenibilidad de un proyecto u organización, cuya relación debe mantenerse en equilibrio.

¹³ GUTIÉRREZ, Alfredo. Los Estudios Financieros y su Análisis, Editorial Sáenz Tercera Edición año 2005.

La factibilidad del proyecto se valora de las siguientes variables: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organización, Estudio Financiero.

ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.”

Importancia del Estudio de Mercado

Con el estudio de mercado pueden lograrse múltiples de objetivos y que puede aplicarse en la práctica a cuatro campos definidos, de los cuales mencionaremos algunos de los aspectos más importantes a analizar, como son:

Objetivos

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

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Los componentes de este estudio profundiza la investigación por medio de los Análisis de Mercado Técnico y Financiero, los cuales son la base por medio del cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.¹⁴

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es el supuesto esfuerzo comercial realizado al máximo. Cantidad expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas.

Si además quisiéramos estimar la demanda potencial del mercado habría que establecer hipótesis adicionales respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto pues como sabemos la demanda global se forma por agregación de demandas individuales.¹⁵

$$D_p = P_e \times \%R \times P_c$$

NOMENCLATURA

- **D_p**= Demanda Potencial
- **P_e**= Población de Estudio
- **%P**= Porcentaje de Requerimiento
- **P_c** = Promedio de Consumo

DEMANDA REAL

La demanda real se debe partir de datos históricos existentes. A veces es difícil conseguir la información para ámbitos limitados geográficamente, por lo que

14.<http://books.google.com.ec/books?id=86V4nK6j0vIC&pg=PT199&dq=analisis+de+la+demand+da&hl=es&sa=X&ei=LaXuUr-ILdOgkAeE2YG4BA&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=analisis%20de%20la%20demanda&f=false>

15.<http://books.google.com.ec/books?id=WH6sAAAAIAAJ&q=demanda+potencial&dq=demand+a+potencial&hl=es&sa=X&ei=KqbuUvzNOIrwkQeMmYCoBQ&ved=0CCsQ6AEwAA>

será necesario ajustar en función de datos demográficos y de datos de comportamiento disponibles para niveles nacionales o regionales. Se calcula multiplicando la demanda potencial por el porcentaje de los demandantes que conocer el producto o servicio.¹⁶

$$D_r = D_p \times \%D$$

NOMENCLATURA

- **D_p**= Demanda Potencial
- **D_r** = Demanda Real
- **%P**= Porcentaje de Requerimiento
- **P_c** = Promedio de Consumo

DEMANDA EFECTIVA

Conjunto de mercancías y servicios que los Consumidores realmente adquieren en el Mercado en un Tiempo determinado y a un Precio dado. La Demanda efectiva es el deseo de adquirir un Bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo. En términos generales, la efectivamente realizada, que no tiene por qué coincidir con la planeada.¹⁷

$$D_e = D_p \times \%A_e \times A_p$$

NOMENCLATURA

- **D_e** = Demanda Efectiva
- **D_p** = Demanda Potencial
- **A_e** = Aceptación de la Empresa
- **A_p** = Aceptación del Producto de la Empresa

16. <http://books.google.com.ec/books?id=KkclAQAAIAAJ&q=demanda+real&dq=demanda+real&hl=es&sa=X&ei=wKbuUtPnPirXkQff4oHIDg&ved=0CDEQ6AEwAQ>

17. <http://books.google.com.ec/books?id=vJ1FAAAAYAAJ&q=demanda+efectiva&dq=demanda+efectiva&hl=es&sa=X&ei=lqfuUpGuOYq2kAfoq4CoBQ&ved=0CCsQ6AEwAA>

DEMANDA INSATISFECHA

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

$$D_i = D_f - O_f$$

NOMENCLATURA

- **D_i** = Demanda Insatisfecha
- **D_e** = Demanda Futura
- **O_f O_p** = Oferta optimizada

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes. En los proyectos de inversión se tiene que indicar con quien se va a competir, cuál es la capacidad de producción, a qué precio venden, en base a qué compiten (condiciones de pago, calidad, precios, otros).¹⁸

ESTRATEGIAS DE MARKETING

Una Estrategia de Marketing detalla cómo se logrará un Objetivo de Marketing. Mientras que los objetivos son específicos y medibles, las estrategias son descriptivas.

Los objetivos de marketing tienen un ámbito muy estrecho, se relacionan con el comportamiento del consumidor. Las estrategias proporcionan una dirección para todas las áreas del Plan de Marketing. Las estrategias sirven como una guía para posicionar el producto, además sirven como referencia para

18. <http://books.google.com.ec/books?id=Cme7JPBsR0cC&pg=PA102&dq=demanda+insatisfecha&hl=es&sa=X&ei=3qfuUpPpFMTAkQflwYDICw&ved=0CCsQ6AEwAA#v=onepage&q=demanda%20insatisfecha&f=false>

desarrollar un "Marketing Mix" específico: producto, precio, plaza, promoción, publicidad, etc.

Con un producto nuevo puede ser más conveniente crear un nuevo mercado, ya que usualmente, quien entra en primer lugar mantiene una gran participación en el mercado cuando entran competidores. De todas formas, es más fácil ampliar la cuota de mercado que crear un nuevo mercado.

PRODUCTO

“Es un conjunto de atribuciones tangibles e intangibles que incluye el empaque, color, precio, prestigio del fabricante, prestigio del detallista y servicios que prestan este y el fabricante.

La idea básica en esta definición es que los consumidores están comprando algo más que un conjunto de atributos físicos. En lo fundamental están comprando la satisfacción de sus necesidades o deseos. Así una firma inteligente vende los beneficios de un producto más que el mero producto.”

PRECIO

“Es el valor monetario que los compradores están dispuestos a pagar por un bien y que el oferente considera adecuada para el mismo. La definición anterior de precio se podría encuadrar dentro de una visión monetaria del mismo, aunque podemos dotar a la definición del precio con otras perspectivas como:

- La económica: Utilidad de un bien para satisfacer unas necesidades.
- La de intercambio: Valor de un producto o servicio en función de su capacidad para el intercambio.
- La productiva: Reflejo de los costes de obtención o producción de un bien o servicio.”

PLAZA

La plaza es el lugar donde vendemos el producto. Muchas veces, y es recomendable, antes de abrir una empresa es hacer un estudio de mercado de la zona donde se pretende abrir el negocio, de tal manera la utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. ¹⁹

PROMOCIÓN

“Es la comunicación que persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado. Los objetivos principales de la comunicación son:

- Comunicar las características del producto.
- Comunicar los beneficios del producto.
- Que se recuerde o se compre la marca/producto.”²⁰

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño

Es el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones pertinentes en esta área.

Capacidad Instalada del Proyecto

Es aquella que indica cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles. Esta capacidad se expresa en la

19. <http://books.google.com.ec/books?id=CoHT8SmJVDQC&pg=PA19&dq=cuatros+p+marketing&hl=es&sa=X&ei=bKjuUuieLsarkAe9lIDwDQ&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=cuatros%20p%20marketing&f=false>

20 Moreno Rodrigo “Elaboración y Evolución de Proyectos Quinta Edición año 2005

cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborados por año, mes, días, turno, hora, etc. En algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que se procesa.

Capacidad Utilizada

Se indican y explican el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, tomando en cuenta la demanda, curva de aprendizaje, disponibilidad de materia prima, mano de obra, etc.

Capacidad Administrativa

Se puede definir a la aptitud para hacer que los recursos y los esfuerzos humanos sean productivos y se usen de la manera más eficiente posible, Además se encarga de prevenir y mejorar y de estar al tanto de las condiciones cambiantes.

“Capacidad de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos y las metas de organización de manera eficaz y eficiente.”

Capacidad Financiera

“Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).”²¹

²¹<http://books.google.com.ec/books?id=344NPac94TsC&pg=PA91&dq=estudio+tecnico&hl=es&sa=X&ei=7anuUqGBI8HfkQfah4DYDA&ved=0CC4Q6AEwAQ#v=onepage&q=estudio%20tecnico&f=false>

CAPACIDAD DE RESERVA

Localización

Es el proceso de ubicación del lugar adecuado para instalar una empresa y que requiere el análisis de diversos factores, y desde los puntos de vista económico, social, tecnológico y del mercado entre otros.

Macro Localización

Es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, también llamada macro zona. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

Micro Localización

En este aspecto se conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizará y operara el proyecto dentro de la macro zona.

INGENIERIA DEL PROYECTO

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio, así tenemos:²²

Tecnología

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.

²²<http://books.google.com.ec/books?id=rsg0xT9pHSoC&printsec=frontcover&dq=ingenieria+de+l+proyecto&hl=es&sa=X&ei=hqruUqLICcrqkAfMuoH4DA&ved=0CCsQ6AEwAA#v=onepage&q=ingenieria%20del%20proyecto&f=false>

Procesos Productivos

Es toda actividad productiva en donde existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc.

Infraestructura

Es todo proceso de fabricación o de prestación de servicios que se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación.²³

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de

23. <http://books.google.com.ec/books?id=p5DdNQAACAAJ&dq=estudio+organizacional&hl=es&sa=X&ei=TKvuUqShHYvpkAfBs4DQDQ&ved=0CDEQ6AEwAQ>

cada empleado ante solo un superviso inmediato.²⁴

Niveles Jerárquicos

La jerarquía cuando se individualiza podría definirse como el status o rango que posee un trabajador dentro de una empresa, así el individuo que desempeña como gerente goza indudablemente de un respetable status dentro de la misma, pero la diferencia de este individuo en su cargo también condicionará su mayor o menor jerarquía dentro de una empresa.

La jerarquía cuando se usa como instrumento para ejecutar la autoridad posee una mayor formalidad y es conocida como jerarquía estructural de la organización. Este tipo de jerarquía no solamente depende de las funciones que debido a ella existen sino también del grado de responsabilidad y autoridad asignadas a la posición.

Organigramas

El organigrama es un instrumento utilizado por las ciencias administrativas para análisis teóricos y la acción práctica. Sobre su concepto, existen diferentes opiniones, pero todas muy coincidentes. Estas definiciones, arrancan de las concepciones de Henri Fayol. Por ejemplo, un autor define el organigrama de la manera siguiente:

"Una carta de organización es un cuadro sintético que indica los aspectos importantes de una estructura de organización, incluyendo las principales

24. <http://books.google.com.ec/books?id=Ex47GKcteH0C&pg=PA152&dq=estudio+organizacional&hl=es&sa=X&ei=TKvuUqShHYvpkAfBs4DQDQ&ved=0CDUQ6AEwAg#v=onepage&q=estudio%20organizacional&f=false>

funciones y sus relaciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada empleado encargado de su función respectiva."

Otro autor expone su concepto de esta forma: "El organigrama constituye la expresión, bajo forma de documento de la estructura de una organización, poniendo de manifiesto el acoplamiento entre las diversas partes componente."

Al analizar estas definiciones observamos que cada una de ellas conserva la esencia del mismo, y únicamente se diferencian en su forma y en su especificación.

Un autor considera que los organigramas son útiles instrumentos de organización y nos revelan: "La división de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales formales de la comunicación, la naturaleza lineal o asesoramiento del departamento, los jefes de cada grupo de empleados, trabajadores, entre otros; y las relaciones que existen entre los diversos puestos de la empresa en cada departamento o sección de la misma."

MANUAL DE FUNCIONES

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

El manual describe la organización formal, mencionado, para cada puesto de trabajo, los objetivos del mismo, funciones, autoridad y responsabilidades.²⁵

25. <http://books.google.com.ec/books?id=yi1IAAAAYAAJ&q=manual+de+funciones&dq=manual+de+funciones&hl=es&sa=X&ei=96vuUt3GCNLJkAfKyoHwCA&ved=0CDIQ6AEwAQ>

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es un método de análisis útil para adoptar decisiones racionales ante diferentes alternativas. El estudio financiero tiene por objetivo identificar las ventajas y desventajas asociadas a la inversión en un proyecto antes de la implementación del mismo.²⁶

Inversión

“Las inversiones bien sea a corto o a largo plazo, representan colocaciones que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa.”

Financiamiento

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Presupuestos

“Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y

²⁶ PASACA, M, Manuel, 2009, “Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior Edición 1.

bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

Activos Fijos

“Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.” Por ejemplo, un camión es considerado como activo fijo para una empresa que vende artefactos eléctricos si es que lo usa para entregas de mercadería, así mismo maquinarias, instalaciones, muebles y enseres, terrenos, edificios, equipos, etc.²⁷

Activos Diferidos

Los cargos diferidos son aquellos gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles de ser recuperados, por la empresa, en ningún momento. Se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos. Tienen, pues, a diferencia de los gastos pagados por anticipado, propiamente dichos, naturaleza de partidas no monetarias siendo, en consecuencia, susceptibles de ser ajustados por inflación, inclusive en lo que se refiere a su amortización. Entre los activos diferidos podemos mencionar los gastos de constitución: pagos que efectúa una empresa, antes de iniciar sus operaciones comerciales como por ejemplo: gastos de notaría, registro, honorarios, decoración y adecuación de espacios para el negocio; así

²⁷http://books.google.com.ec/books?id=Xs_zjXS3FMC&dq=activos+financieros&hl=es&sa=X&ei=f6zuUv2XNYa-kQe17oHwCw&ved=0CC8Q6AEwAQ

mismo se puede citar los 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 cual van dirigidas las actividades de la empresa, al iniciar o ampliar el negocio.

Capital de Trabajo

Es la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante, y que se refiere a la totalidad de recursos y dinero necesario que facilitará el financiamiento de la operación del negocio, debido a que dicha inversión será indispensable para cubrir los desfases de caja que puedan presentarse durante el desempeño del proyecto. Estos recursos son considerados parte del patrimonio del inversionista y por ello tienden a ser recuperables.

Ingresos

Son todas las entradas financieras que reciben una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno. El tipo de ingreso que recibe una persona o una empresa u organización depende del tipo de actividad que realice (un trabajo, un negocio, unas ventas, etc.). El ingreso es una remuneración que se obtiene por realizar dicha actividad. Habitualmente en forma de dinero, los ingresos pueden ser por una venta de mercancía, por intereses bancarios de una cuenta, por préstamos o cualquier otra fuente.

Gastos

Se denomina gasto a la partida contable (dinero) y directamente disminuye el beneficio, o en su defecto, aumenta la pérdida de los bolsillos, en el caso que

esa partida de dinero haya salido de la cuenta personal de un individuo o bien de una empresa o compañía.

El gasto siempre implicará el desembolso de una suma de dinero que puede ser en efectivo o bien, en el caso que se trate de un gasto que se enfrentará a través de la cuenta.²⁸

Costos

Se entiende por costos a los recursos que se entregan o prometen entregar (sacrificios económicos) a cambio de un bien o un servicio. Es la suma de la repartición en que se incurre para la adquisición de un bien o de un servicio, con la intención de que genere un ingreso o beneficio en el futuro.

Clasificación de Costos

A grandes rasgos los costos de cualquier proyecto se pueden incluir en los cuatro tipos que se señalan a continuación:

- **Costos directos.** Gastos de inversión en bienes muebles e inmuebles, personal, formación, etc. Se relacionan directamente con alguna o algunas de las actividades y resultados planificados.
- **Costos indirectos.** No están relacionados directamente con actividades o resultados, sino con el conjunto de ellos. Se les suele llamar gastos de administración o de funcionamiento y se refieren al pago del alquiler de oficinas, electricidad, compra de ordenadores para administración, etc.

²⁸http://books.google.com.ec/books?id=Xs_zjXS3FMC&dq=activos+financieros&hl=es&sa=X&ei=f6zuUv2XNYa-kQe17oHwCw&ved=0CC8Q6AEwAQ

- **Costos valorizados.** Se corresponden con alguna actividad o servicio que no tiene una contraprestación monetaria, sino que esa actividad o servicio se presta de manera solidaria.
- **Costos de oportunidad.** Es el costo en el que se incurre por seleccionar una alternativa (un tipo de proyecto) y rechazar otra u otras.

Punto De Equilibrio

Es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

La estimación del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la inversión. En caso que no llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

La estimación del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la inversión. En caso que no llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

Para hallar su punto de equilibrio, la empresa debe conocer cuáles son sus costos. Este cálculo debe considerar todos los desembolsos (es decir, toda la salida de dinero de las arcas de la empresa). Es necesario, además, clasificar los costos en variables (varían de acuerdo al nivel de actividad) y fijos. El paso siguiente es encontrar el costo variable unitario, que es el resultado de la división entre el número de unidades fabricadas y las unidades vendidas. Entonces se podrá aplicar la fórmula del punto de equilibrio, comprobar los resultados y analizarlos.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.²⁹

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

²⁹<http://books.google.com.ec/books?id=cJGzAAAAIAAJ&q=punto+de+equilibrio&dq=punto+de+equilibrio&hl=es&sa=X&ei=aq3uUtGIBYjekQfvylCgCQ&ved=0CCsQ6AEwAA>

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:

$$Pe = CF / (PVU - CVU)$$

NOMENCLATURA

- Pe: punto de equilibrio
- CF: costos fijos.
- PVU: precio de venta unitario.
- CVU: costo variable unitario.

El punto de equilibrio permite identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo. Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tanto costos como gastos pueden ser fijos o variables.

El punto de equilibrio nos permite calcular tanto para unidades como para valores en dinero. Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula así:

Fórmula

$$PE_{unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

NOMENCLATURA

- CF = costos fijos;
- PVq = precio de venta unitario;
- CVq = costo variable unitario

Fórmula

$$PE_{ventas} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

NOMENCLATURA

- CF = costos fijos
- CVT = Costo variable total
- VT = Ventas totales

6Estado de Pérdidas y Ganancias

“Es el que muestra los productos, rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo. Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General. Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos en un periodo determinado.”³⁰

Flujo de Caja

El flujo de fondos o flujo de caja consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados año por año (o período por

³⁰http://books.google.com.ec/books?id=ClpEAAAAYAAJ&q=Estado+de+P%C3%A9rdidas+y+Ganancias&dq=Estado+de+P%C3%A9rdidas+y+Ganancias&hl=es&sa=X&ei=96_uUpWvFMKknkQf3hoGIDg&ved=0CCsQ6AEwAA

período). Estos se obtienen de los estudios técnicos de mercado, administrativo, etc. Por lo tanto, el flujo de fondos puede considerarse como una síntesis de todos los estudios realizados como parte de la etapa de pre-inversión (para la evaluación ex - ante) o como parte de la etapa de ejecución (para la evaluación ex – post).

Evaluación Financiera

El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

En la evaluación económica - financiera se toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo mediante métodos que son básicamente el VPN y TIR que veremos más adelante.

Valor Actual Neto (Van) Es aquel que permite atraer el valor futuro al valor actual a través de un factor de actualización. Además si él VAN es positivo el proyecto es conveniente financieramente, caso contrario el proyecto no conviene.”

Se lo obtiene así: VAN = E del (flujo neto de caja) x fact. de actualización.

Servirá para demostrar a los inversionistas si el proyecto conviene o no ponerlo en ejecución.

$$\text{Formula : FA} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento que hace que el valor presente proporcione entradas en efectivo iguales a la inversión neta seleccionadas con el proyecto. Ayudará a determinar que si el proyecto tiene una tasa mayor que la de la banca, el proyecto es conveniente financieramente. Su fórmula es:

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

Relación Beneficio Costo (RCB)

El indicador financiero beneficio-costos, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:³¹

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

Su fórmula es:

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

Análisis de sensibilidad

Es aquel que determina la fortaleza financiera o solidez del proyecto. Mide hasta qué punto afecta los incrementos en los egresos y las disminuciones o decrementos en los ingresos. Cuando en un proyecto afectan estas variaciones

³¹<http://books.google.com.ec/books?id=jBwOAQAIAAJ&pg=PA43&dq=relacion+beneficio+costo&hl=es&sa=X&ei=PLHuUrSBGoP1kQefYQGDA&ved=0CCsQ6AEwAA#v=onepage&q=relacion%20beneficio%20costo&f=false>

es sensible el proyecto. Cuando se dan condiciones viceversa no es sensible el proyecto. Se la obtendrá mediante la aplicación de la siguiente fórmula:32

$$As = \frac{\% \text{ de variación}}{\text{Nueva tasa de retorno}}$$

a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

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

c. Se calcula el porcentaje de variación.

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

d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.

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

32 PASACA, M, Manuel, 2009,"Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior Edición 1.

e.- MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo del presente proceso investigativo se utilizaron tanto materiales y métodos que detallamos a continuación para una mejor comprensión.

MATERIALES

Dentro de la realización de éste Proyecto de Factibilidad para la implementación de una empresa de una cancha sintética que estará ubicada en la ciudad de Celica, se utilizó los siguientes materiales y métodos donde cada individuo o elemento tiene la misma oportunidad de selección que cualquier otro.

Útiles de oficina:

- Hojas de papel boom
- Esferográficos, lápiz, borrador, corrector, entre otros
- Cd's
- Clips

Equipos de oficina:

- Computadora
- Cartuchos de tinta
- Memory flash
- Calculadora
- Grapadoras

MÉTODOS

Método Deductivo.- Es el método permitió pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares.

Permitió conocer a ciencia cierta los gustos y preferencias de los demandantes del servicio de una cancha sintética.

Método Analítico.- El método analítico sirvió para ir analizando las causas, efectos y propuesta de solución a los diferentes problemas encontrados al momento de la creación de los proyectos de inversión, a partir desde el problema el cual se lo utilizó en el planteamiento de la problemática, para de este modo extraer el problema.

Además sirvió para el análisis de los contenidos teóricos-prácticos en la formulación y evaluación de proyectos lo que permitió procesar adecuadamente la información obtenida en el trabajo de campo, y para arribar mediante la síntesis a las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

Método Descriptivo.- Este método permitió describir los hechos, acontecimientos sociales, económicos y financieros suscitados en el entorno de la empresa y así mismo identificar como se han venido desarrollando las actividades y procedimientos en la misma.

Método Estadístico.- Por medio del cual se realizó la tabulación y presentación de los resultados obtenidos en la aplicación de encuestas y la estructuración de gráficos estadísticos; esta información permitirá realizar un análisis comparativo de los factores internos y externos que rodean a las

empresas de esta índole, estableciéndose los gustos y preferencias de los clientes, así también las opiniones y sugerencias.

TÉCNICAS

Conjunto de procedimientos o recursos que se usan en un arte, en una ciencia o en una actividad determinada, en especial cuando se adquieren por medio de su práctica y requieren habilidad

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

Se la realizó de forma directa con la finalidad de conocer el comportamiento de los posibles usuarios del servicio antes mencionado en la Ciudad de Celica, para tener una visión clara de los gustos y preferencias de los mismos.

Encuesta.- Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones personales interesan al investigador.

Permitió conocer las necesidades, preferencias y expectativas que presentan los consumidores ante el servicio a ofrecerse la Cancha Sintética.

Muestra.- Sea tomado en consideración a la población económica mente activa de la ciudad de Celica la misma que es de 6.006 habitantes según los datos del INEC del 2010 con una tasa de crecimiento poblacional del 1.14%, determinándose que la población al 2015 es de 6.006 habitantes. Para el presente estudio se tomó, solo a los posibles ocupantes del servicio, comprendida por hombres de 10 a 60 años y mujeres de 10 a 40.

La población a determinarse para el año 2015 será la proyección que corresponde a 6.006 habitantes en los grupos de edades determinados.

Para el cálculo de la muestra se aplicará la siguiente formula la cual se desarrolla a continuación:

Proyección de la Población CUADRO # 1

CANTÓN	HABITANTES 2010	TASA DE CRECIMIENTO	PROYECCIÓN 2011	PROYECCIÓN 2012	PROYECCIÓN 2013	PROYECCIÓN 2014	PROYECCIÓN 2015
Céllica	5.675	1,14%	5.740	5.805	5.871	5.938	6.006
Total	5.675	1,14%	5.740	5.805	5.871	5.938	6.006

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: El Autor

Muestra

Para determinar la muestra se ha tomado a la población económicamente activa (P.E.A.) de la ciudad de Celica proyectada al año 2015 que representa a 6.006 habitantes.

n= Tamaño de muestra

e= Margen de error (5%)=0,05

N= Población o universo

1= Constante

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

$$n = \frac{6.006}{1 + (0.05)^2 6.006}$$

$$n = \frac{6.006}{16,015}$$

n= 375 Encuestas

Con los datos que se obtuvo de la aplicación de encuestas se procedió a tabular mediante técnicas matemáticas y estadísticas; todos estos datos permitieron determinar un estudio de factibilidad actual para la implementación de una cancha sintética en la ciudad de Celica.

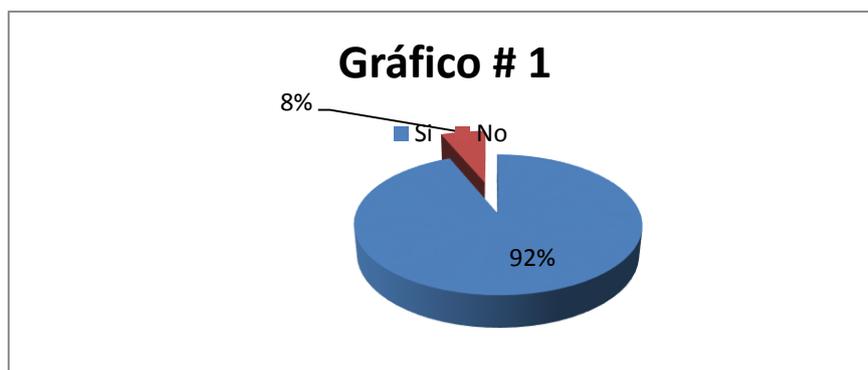
f.- RESULTADOS

ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA CIUDAD DE CELICA

1.- Practica usted algún deporte?

CUADRO # 2		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	346	92%
No	29	8%
TOTAL	375	100%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según los datos obtenidos el 92% de los encuestados respondieron que si practican algún tipo de deporte ya que sirvió para conocer que un gran porcentaje de la población tiene un vínculo cercano con los deportes y la actividad física, un 8% respondió que no practica ningún tipo de deporte ya que al responder de esta manera ya no pudo continuar con el desarrollo de la misma.

2.- Juega al Indor futbol?

CUADRO # 3		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	324	94%
No	22	22%
TOTAL	346	100%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

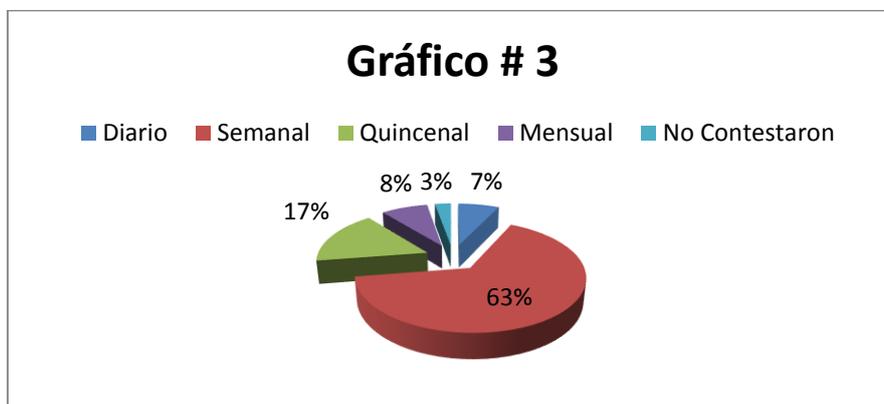
En esta interrogante de las 369 personas encuestadas, obtuvimos como resultados que el 94% les gusta jugar al Indor futbol y un 6% dijo que practicaba otro deporte.

Se puede concluir que el alquiler de canchas de fútbol con césped sintético tiene la oportunidad de contar con un alto grado de aceptación de los encuestados, ya que se tiene que al 94% que si les gusta jugar Indor Fútbol.

3.- Con qué frecuencia practica este deporte?

CUADRO # 4		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	23	7%
Semanal	212	65%
Quincenal	54	17%
Mensual	26	8%
No Contesta	9	3%
TOTAL	324	100%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

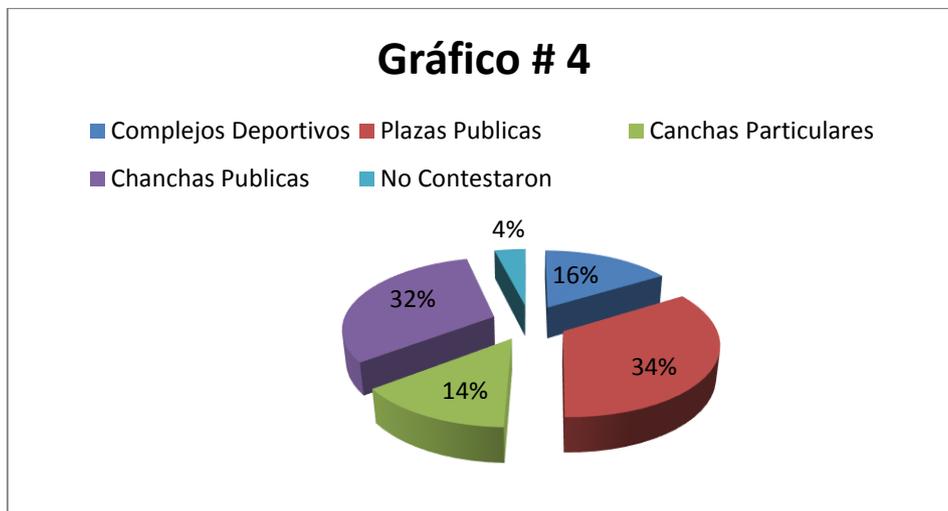
En la interrogante tres nos muestran el número de veces y la concurrencia con que el consumidor hará uso de este servicio, vemos que un 6% de los encuestados practican al Indor futbol a diario, el 63% los hace semanal, un 17% lo practica quincenalmente por motivos laborales, otros lo hacen mensual con un 8% y un 36% no supieron contestar.

Se puede observar que al menos una vez por semana la mayoría de los encuestados practican este deporte.

4.- En qué lugar lo practica?

CUADRO # 5		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Complejos Deportivos	62	16%
Plazas Publicas	130	34%
Canchas Particulares	54	14%
Canchas Publicas	120	32%
No Contesta	15	4%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la siguiente pregunta referente al lugar donde practican el Indor futbol los encuestados respondieron que un 16% lo practica en complejos, un 34% en plazas, un 14% en las canchas particulares, el 34% lo realiza en canchas públicas y el 4% no contesto la misma.

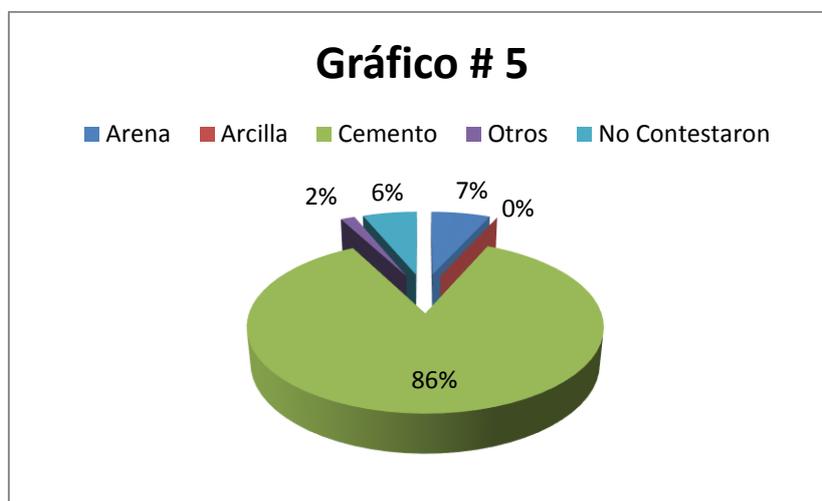
Así tenemos que, la mayoría de los usuarios que realizan el Indor fútbol lo practican donde haya la posibilidad para hacer la actividad física.

5.- Las canchas en las que usted lo practica están elaboradas de?

CUADRO # 6		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Arena	25	7%
Arcilla	0	0%
Cemento	321	86%
Otros	6	2%
No Contesta	23	6%

FUENTE: Encuesta aplicada

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los datos que revelan las encuestas en esta pregunta es que un 86% de los encuestados practica el deporte del Indor fútbol en una cancha de cemento, un 7% en arena, en arcilla no practican, un 6% no contesto a la interrogante y en Otros el 2% contesto que lo realizan en césped sintético, cabe recalcar que la última respuesta lo practican fuera del Cantón Celica.

6.- Ha jugado usted en canchas de césped sintético?

CUADRO # 7		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	42	13%
No	244	75%
No Contesta	38	12%
TOTAL	324	100%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como se puede observar en la sexta pregunta, de las 244 encuestas el 75% manifestaron que no habían jugado en una cancha de césped sintético, y el 13% manifestó que sí habían tenido una experiencia de juego en este tipo de canchas, pero cabe recalcar que si habían practicado el deporte en el Cantón Loja, lo que sería una ventaja para realización de tan anhelado proyecto, y el 12% no contestó.

Podemos concluir que la gran mayoría de los encuestados no ha tenido una experiencia deportiva en este tipo de canchas.

7.- Consideraria necesario la implementacion de una cancha sintetica en nuestra ciudad.?

CUADRO # 8		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	302	93%
No	18	6%
No Contesta	4	1%
TOTAL	324	100%

FUENTE: Encuesta aplicada

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

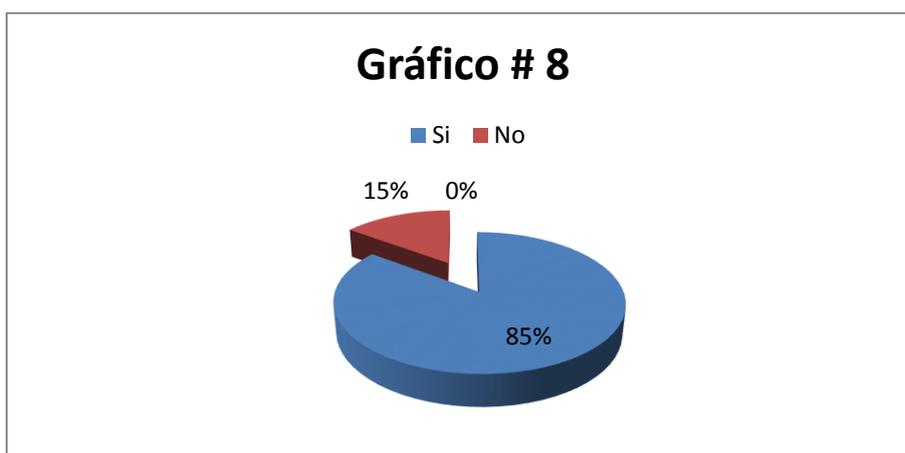
El resultado obtenido entre los 324 encuestados son los siguientes, en lo que se refiere a la implementacion y al deseo de los ciudadanos a que exista una empresa de servicio de este tipo es satisfactorio, ya que el 93% si desea que se la emprenda el mismo, un 6% dijeron que no y el 1% no respondió.

Así tenemos que el proyecto tiene una gran aceptación entre los encuestados para que fuese ejecutado con un contundente 93%.

8.- Si llegara a implementarse la cancha de cesped sintetico, estaria dispuesto hacer uso de ella?

CUADRO # 9		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	276	85%
No	48	15%
TOTAL	324	100%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A lo que respecta al ítem número nueve fue clave en las pretensiones del proyecto, su respuesta es acojedoras al proyecto ya que el 85% está dispuesto a hacer uso de la misma, un 15% manifestó que no era necesario la cual deducimos que se tiene una aceptación excelente.

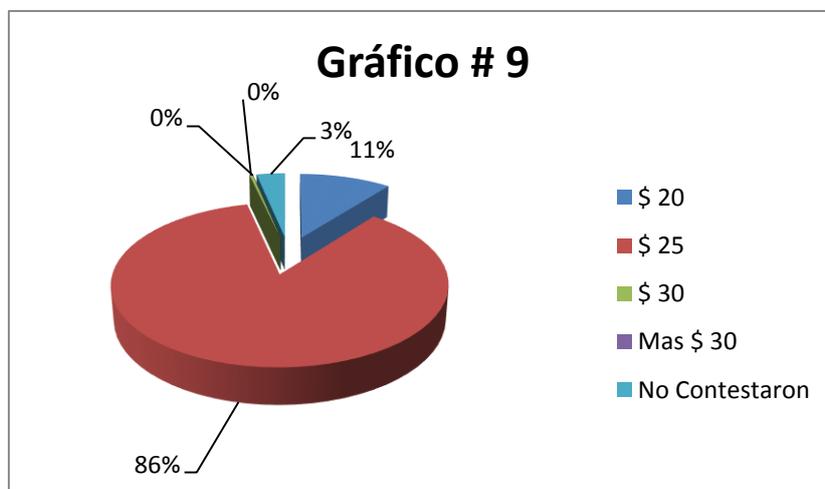
Se puede concluir que los encuestados están dispuestos a hacer uso de las canchas de fútbol indoor con césped sintético con un decisivo 85%.

9.- Cuanto estaria dispuesto a pagar por equipo y por hora para hacer uso de este servicio?

CUADRO # 10		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 20	29	11%
\$ 25	237	86%
\$ 30	1	1%
Mas \$ 30	0	0%
No Contesta	9	3%

FUENTE: Encuesta aplicada

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En lo que respecta al valor económico las personas están dispuestas a cancelar por el uso de este servicio corresponde que el 86% pague \$25.00, un 11% lo hará con \$20.00, el 0% pague \$30.00 y un 3% no supo contestar la interrogante.

Entonces, tenemos que la mayoría de gente estaría dispuesta a pagar \$ 25.00 como máximo para tener acceso a este servicio.

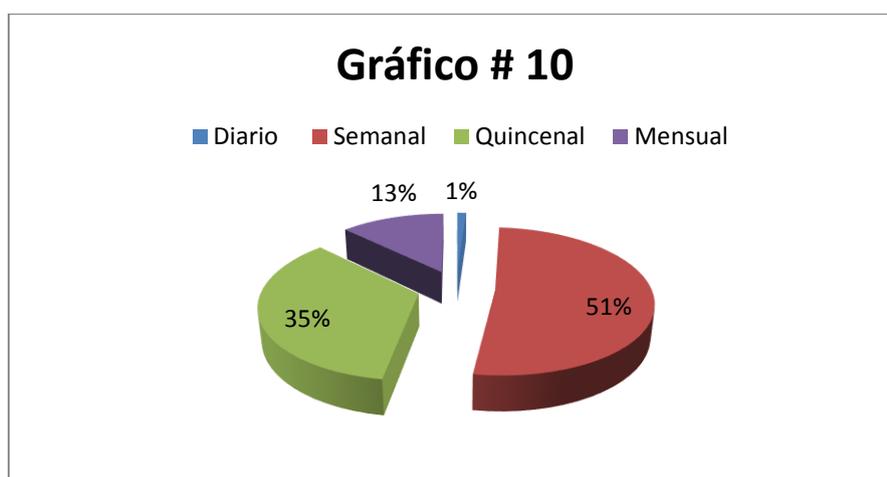
10.- Con que frecuencia estaria dispuesto a usar este nuevo complejo de cancha de cesped sintetico?

CUADRO # 11					
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	TIEMPO	TOTAL	MEDIA
Diario	3	1	365	1095	11.203/276
Semanal	142	51	52	7384	
Quincenal	96	35	24	2304	
Mensual	35	13	12	420	
TOTAL	276	100		11.203	41
Promedio de visitas					

FUENTE: Encuesta aplicada

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Media = $11.203 / 276 = 41$ visitas al año



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De las 276 personas consultadas, la aceptabilidad en este sector es considerable en cuanto a la concurrencia que le darian uso a la misma, ya que son valores y respuestas son considerables positivas para la iniciacion de este proyecto, el 1% haria el uso diario, el 51% semanal, el 35 quincenal, un 13% mensual.

Evaluando esta pregunta observamos que la frecuencia con que acudirán las personas hacer uso de la misma es de prioridad semanal.

11.- En que horarios estaria dispuesto a usar este nuevo servicio a implementar?

LUNES A VIERNES		
CUADRO # 12		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Matutino	8	2%
Vespertino	182	49%
Nocturno	172	46%
No Contesta	13	3%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

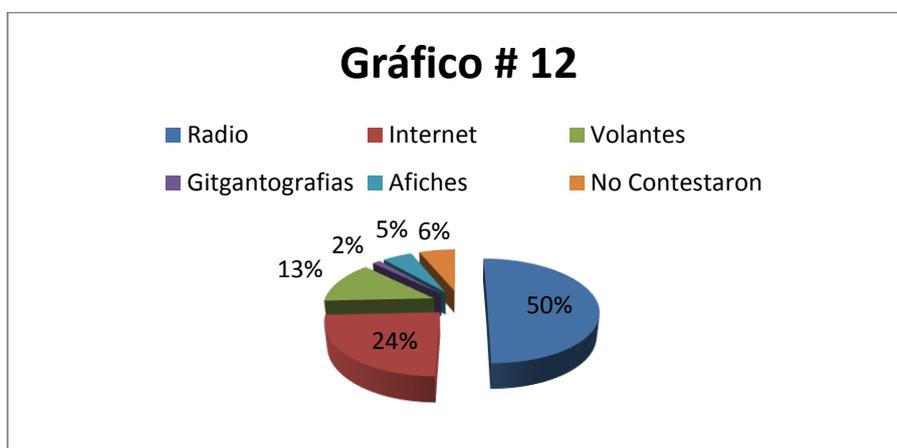
Estarían dispuestos a usar un 2% matutino, el 49% Vespertino, un 46% Nocturno y el 3% no respondió.

Entonces, se puede manifestar que existe una gran afluencia en las secciones vespertina y nocturna lo que determinamos que la cancha estará ocupada la mayoría del tiempo.

12.- A través de que medio de comunicación le gustaría que se de a conocer los servicios que presta la empresa?

CUADRO # 13	
RESPUESTA	ENCUESTAS
Radio	185
Internet	89
Volantes	48
Gigantografias	5
Afiches	19
No Contesta	23

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

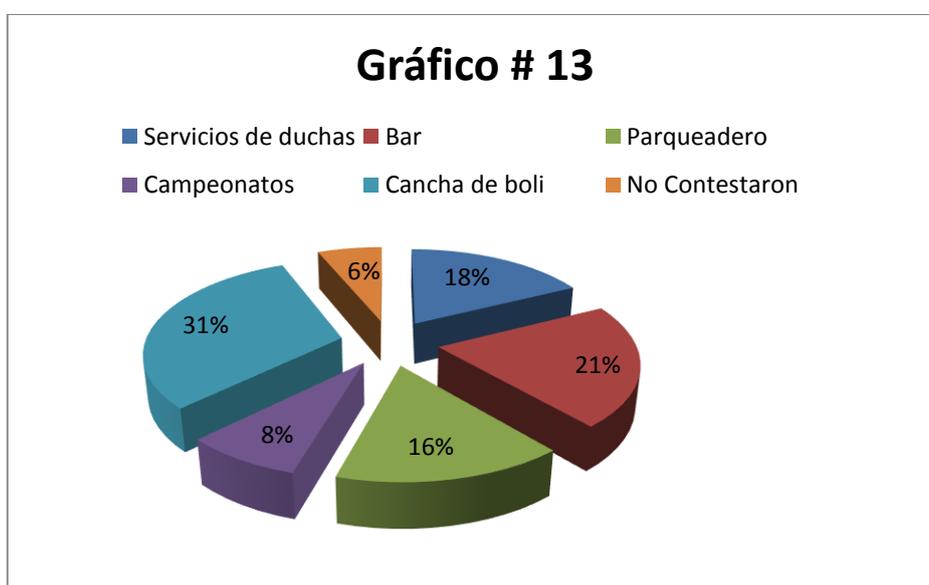
De los resultados obtenidos de la presente interrogante que los encuestados les gustaría informarse con un 50% en la radio, el 24% en internet, con el 13% con volantes, el 2% con gigantografías, el 5% con afiches y un 6% no supo contestar la misma.

Conclusión la mayoría de los encuestados les gustaría informarse a través de la radio y del internet ya que es de mayor difusión.

13.- De las siguientes opciones escoja cual o cuales servicios adicionales deberian implementarse?

CUADRO # 14		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Servicios de duchas	65	18%
Bar	78	21%
Parqueadero	58	16%
Campeonatos	30	8%
Cancha de Ecuaboli	115	31%
No Contesta	23	6%

FUENTE: Encuesta aplicada
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los resultados que observamos en la presente grafica de la interrogante trece sobre los servicios adicionales que se debería implementar en el complejo deportivo son: 18% que debería incluirse un servicio de duchas, 21% bar; el 16% parqueadero; el 8% dice que se debería utilizar para los campeonatos, un 31% manifestó que también se debería anexar una cancha de boli y el 6% no contesto lo mencionado ítems.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permitió recopilar la información necesaria a fin de poder determinar con exactitud la oferta, demanda efectiva y demanda insatisfecha del servicio en el cantón Celica; además nos proporcionó los datos para el calcular el nivel de consumo efectivo del presente proyecto

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Los componentes de este estudio profundiza la investigación por medio de los Análisis de Mercado Técnico y Financiero, los cuales son la base por medio del cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

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

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.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- La necesidad real del bien
- Su precio
- Nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo. Cantidad expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas.

Para determinar la demanda se debe tomar en cuenta la población económicamente activa proyectada para el año 2015 datos obtenidos el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

La demanda potencial para el presente proyecto es la Población Económicamente Activa (PEA) del cantón Céllica, que según datos del INEC es el 5.675 de la población total, teniendo que la población total de Céllica es de 7.323 habitantes con una tasa de crecimiento anual de 1.14%.

CUADRO # 15		
Proyección de la Demanda Potencial		
AÑO	Población total crecimiento (1,14%)	Demanda Potencial (92%)
1	5675	5221
2	5740	5281
3	5805	5341
4	5871	5402
5	5938	5463

FUENTE: Cuadro N° 2

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

DEMANDA REAL

La demanda real se debe partir de datos históricos existentes. A veces es difícil conseguir la información para ámbitos limitados geográficamente, por lo que será necesario ajustar en función de datos demográficos y de datos de comportamiento disponibles para niveles nacionales o regionales.

Está la cantidad de bienes y servicios que se consumen o se utilizan en un determinado bien o servicio.

Cuadro N°- 16		
Proyección de la Demanda Real		
AÑO	Demanda Potencial (92)	Demanda Real (94%)
1	5281	4964
2	5341	5020
3	5402	5078
4	5463	5135
5	5525	5194

FUENTE: Cuadro N° 3
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Demanda efectiva

Demanda efectiva es el deseo de adquirir un Bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

CUADRO N° 17				
Año	Demanda Real 93%	Demanda Efectiva 85%	Promedio N° de Visitas	Demanda Futura por Número de Visitas
1	4964	4219	41	172.985
2	5020	4267	41	174.957
3	5078	4316	41	176.951
4	5135	4365	41	178.968
5	5194	4415	41	181.009

FUENTE: Cuadro N° 10 y 11
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Se establece tomando en cuenta el porcentaje de la pregunta que se menciona si estaría dispuesto a realizar la práctica de este deporte en un nuevo complejo de cancha de césped sintético, que es un porcentaje de 85% de la demanda real, lo que nos daría un total de 4.219 personas esto multiplicado por el número de visitas promedio al año que son 41 nos daría un total de 172.985 número de visitas.

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 estudio de la oferta tiene por objeto identificar como se han atendido y como se atenderán en un futuro, las demandas o las necesidades del sector donde se va a implementar el negocio.

Así determinamos que en el cantón Celica no existe este tipo de canchas ya que las existentes para este deporte no son competencia directa para la misma, pues no brindan el confort, comodidad y las instalaciones adecuadas para la realización del deporte, pero que si las va a encontrar en nuestra empresa, porque teniendo en cuenta que el gran porcentaje que está dispuesto hacer uso de este servicio, da una gran ventaja para la implementación de la misma.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Nos ayuda a desarrollar las estrategias de marketing con el fin de lograr los objetivos planteados en el proyecto.

Considerando que la mercadotecnia es un sistema total de actividades de negocios, es fundamental comprender que existe un “orden secuencial” para su planificación, implementación y control; es decir, un punto de inicio seguido de una serie de pasos que se suceden de forma ordenada.

A este orden secuencial, se le conoce como el proceso de mercadotecnia; el cual, le sirve al mercadólogo (como una brújula) para orientarse en el transcurrir de sus diferentes actividades relacionadas con este campo.

A partir de esta visión estratégica se asume que lo que el consumidor busca no es el servicio como tal, sino la solución que el mismo puede brindarle a las necesidades. Para la elaboración de este plan de estrategias del mercado se analizó la documentación de las encuestas tabuladas, donde nos referimos a las 4p's producto, precio, promoción y publicidad que brindará la entidad.

Servicio

Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo.

El proyecto que consiste en la implementación de una cancha de Indor Fútbol de césped sintético en el Cantón Céllica, Provincia de Loja, adicionalmente contara con una área exclusiva para el bar donde se encontrará equipada con sillas y mesas donde los usuarios podrán permanecer antes y después de su

actividad deportiva, una área de parqueos con seguridad privada, anexo a todo esto se implementara una cancha de ecuaboli, todo esto encaminado a compensar las necesidades de la clientela.

Se ha establecido para la empresa los siguientes puntos estratégicos:

- Ofrecer un servicio de calidad capacitándonos como personal para dar una atención de forma cordial y amable a los visitantes del complejo.
- Contar con la infraestructura adecuada, cómoda siempre pensando en brindar un servicio de calidad a los clientes.
- Además del servicio de alquiler de la cancha de césped sintético se contara con una cancha de ecuaboli que será para quienes deseen degustar de este deporte.
- Complementariamente se organizaran campeonatos de futbol.

Marca: La razón por la que se eligió este nombre es debido a que es término común y utilizado en muchas formas de expresión, y que las personas que practican este deporte lo pueden familiarizar con el futbol rápidamente y además es de fácil memorización y tiene su toque de originalidad; la marca será.

"LA GAMBETITA"

Logo: Es un elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto. En si es la marca que va a identificar a la empresa.

Es importante tener un logo que nos identifique por lo cual se elaboró el siguiente logo:



Slogan: Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al servicio que ofreceremos, el mismo deberá ser conciso y permitirá que la marca se posicione en la mente de los clientes.

El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

“SIÉNTETE Y JUEGA COMO UN CAMPEÓN”

Precio

Para establecer los precios de alquiler de la cancha se han considerado factores como los resultados obtenidos en las encuestas en la tabla nueve y de acuerdo al precio de las diferentes canchas de la Provincia.

El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol de césped sintético se ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas (cuadro # 9), el modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con el 50% del valor de la hora u 24 horas de anticipación. La forma de pago solo se aceptará en efectivo y de contado, es decir no habrá política de crédito. En este proyecto no habrá diferencia de precio, por lo que no variaran los accesorios a utilizarse en la cancha en los horarios de alquiler.

Tomando en cuenta el estudio de mercado y algunos ejemplares de este tipo de empresa, hemos podido evidenciar que se realizan promociones las cuales consisten en descuentos en el precio por cantidades de horas, y alianzas estratégicas con empresas auspiciantes, las cuales podríamos utilizarlas para beneficio de la entidad.

La mayor cantidad de promociones realizadas por las diferentes canchas son los fines de semana. Por esto se ha establecido para el presente proyecto una política de descuento que consiste en un 20% del precio de alquiler, aplicado a las horas de fines de semana, con lo cual esta política se ajusta a las promociones.

Plaza

La cancha de fútbol sintética estará ubicada en el Cantón Céllica, parroquia Céllica, en el barrio los Pinos, este lugar fue seleccionado por que se realizó una observación directa del Cantón, y se decidió ubicar la cancha sintética al Norte del Cantón el cual se resolvió establecer en este lugar porque cumple se aplica con las ordenanzas municipales y porque proporciona grandes posibilidades para el desarrollo del negocio, entre las cuales se pueden mencionar amplias vías de acceso y brinda cómodos lugares de parqueo.

Al tener seleccionado el lugar en donde se pretende establecer el futuro negocio, se empleara marketing directo, es decir se venderá el servicio directamente a los clientes, se empleara la estrategia de venta directas de boca a boca mediante amigos que nos ayuden a divulgar la noticia de la implementación de este nuevo servicio, donde las personas interesadas en alquilar las canchas lo hagan desde la comodidad de su hogar u oficina a

través de una simple llamada y por supuesto personalmente en la cancha de césped sintético.

Publicidad

A continuación se presenta las estrategias de promoción y publicidad que ayudara a complementar el Marketing Mix de la cancha sintética. Cabe mencionar que es de suma importancia contar con una buena publicidad de la cancha sintética debido a que es un proyecto nuevo y la mayoría de los encuestados manifestaron que por la radio sería la mejor manera de informar sobre este servicio además de los volantes.

La publicidad se desarrollara de la siguiente forma:

- ✓ En primer lugar se desarrollara una publicidad informativa, la que va a estar orientada a dar a conocer a los habitantes del sector indicando la apertura del alquiler de una cancha de indor futbol sintética, precios, ubicación y promociones.
- ✓ El siguiente paso que se seguirá será la realización de publicidad persuasiva, con la cual se pretende dar a conocer los atributos y beneficios que ofrecemos y por otra parte los motivos por lo que es elemental practicar su deporte preferido.
- ✓ Y por último para mantener y para aumentar la demanda de nuestro servicio posicionar en la mente de los consumidores la marca, el slogan y lo más importante que son las características y atributos de la cancha sintética.

El valor de la publicidad será distribuido de forma proporcional en los diferentes canales de comunicación (radio, volantes publicitarias), de mayor acogido, focalizando que a medida que transcurra el tiempo la cancha será reconocida como la mejor en el Cantón Célica.

Promoción

- ✓ Promoción “el 20% de descuento el domingo todo el día” identificados como horarios bajos.
- ✓ Incentivos como de descuento en la hora de juego a los clientes más frecuentes.
- ✓ Organización de campeonatos masculino y femenino.
- ✓ Organización de campeonatos institucionales y educativos del Cantón.

Canales de Comunicación

La comunicación estratégica es el proceso por el cual maximizamos los recursos de comunicación tanto internos como externos (publicidad, marketing, medios comunicativos, ambiente laboral, clima organizacional, atención al cliente, la cadena logística, etc.) todo para estar posicionados en la mente de los consumidores

Se utilizara

Volantes Publicitarios: Será uno de los principales canales de comunicación ya que un encargado entregara los volantes en puntos estratégicos de la ciudad, como por ejemplo los domingos en la plaza, en canchas existentes, en

calles con gran afluencia de personas. Además es uno de los medios de comunicación económicos y que llega a las personas.

Para esto será necesaria la subcontratación temporal de una impulsadora la cual se encargara de la entrega de las volantes.

Radio: Este será uno de los medios más utilizados por un cierto tiempo debido a su bajo costo. El contrato se hará por la transmisión de cuñas publicitarias diarias por los días lunes, miércoles viernes y sábado en el horario de 12h00-19h00 en los diferentes programas de las emisoras más populares como Radio Zapotillo y Radio Integración de Alamor.

MARKETING BOCA A BOCA

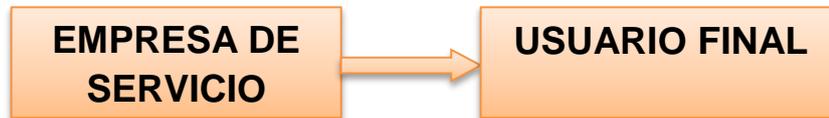
Un mecanismo que no hay que dejar de considerarlo es el marketing boca a boca, ya que es mucho más económico y efectivo a los tradicionales medios utilizados en el marketing. A continuación se presenta una definición del marketing boca a boca:

“Técnica que consiste en pasar información por medios verbales, especialmente recomendaciones, pero también información de carácter general, de una manera informal, personal, más que a través de medios de comunicación, anuncios, publicación organizada o marketing tradicional”

Canales de comercialización

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. El servicio que se ofrece es directo; es decir no se incurre a la utilización de intermediarios ni distribuidores;

por el contrario es un servicio que el cliente acude personalmente y cuya relación comercial es directa con la empresa.



ESTUDIO TECNICO

Es el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones pertinentes en esta área

Es el análisis para elaborar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles. El estudio técnico analizará el tamaño, la localización de la unidad productiva, ingeniería del proyecto, costos y gastos, inversiones, optimizando estos recursos”.

Tamaño y localización

Tamaño.- Se manifestará de manera principal sobre el nivel de las inversiones y costos que se incurrirán, para de esta manera estimar la rentabilidad que se generará”. Hace relación a la capacidad de producción o servicio, que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal, se mide en unidades producidas o del servicio prestado por año.

El Tamaño de las instalaciones:

Factores condicionantes del tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto, expresa la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de

producción de bienes o prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado.

Para establecer el tamaño adecuado de un proyecto, se basara en la información disponible en torno al mercado, el proceso productivo o de servicio y a la localización.

Al precisar la magnitud del proyecto nos basara en torno a: la dimensión del mercado, a la capacidad financiera de los promotores del proyecto, a la disponibilidad de insumos, y otros factores que se consideran.

Tamaño del mercado

El tamaño de mercado es el segmento de clientes que hay. Se toma tomando una muestra, O sea un porcentaje del mercado total, luego se hacen encuestas y después de lo que resulte y de ahí se toma como el 100% el porcentaje elegido

En este caso la magnitud del mercado será nuestra estimación más apropiada para estudio del comportamiento de la demanda en su relación con el ingreso, con los precios, con los cambios de la distribución geográfica del mercado, con la movilidad, distribución geográfica y la estratificación de la población y obviamente con respecto a los costos unitarios del proyecto.

Disponibilidad de insumos y servicios técnicos

La producción de cualquier bien o la prestación de cualquier servicio requieren de la disponibilidad de cierta cantidad y calidad de insumos que se reciben a determinados precios. El estudio de mercado de insumos nos indica la

magnitud de las necesidades de los mismos y la capacidad real de los proveedores para atender la demanda tanto de la competencia como la propia. Es bien importante dimensionar el mercado de insumos y asegurar el suministro permanente de los mismos en términos de precios, calidad y cantidad.

También tenemos que tener muy en cuenta, la disponibilidad y la calidad de los servicios básicos públicos como: agua potable, alcantarillado, energía, teléfono, gas, etc. Debe ser juiciosamente ponderada al definir el tamaño del proyecto.

Capacidad Instalada

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

La capacidad instalada es de un 95% efectivamente, el mismo que se obtuvo tomando la demanda efectiva proyectada en el estudio de mercado, y teniendo en cuenta que la oferta quedó igualada a la demanda porque no existen competidores directos en el mercado local. Priorizando la empresa tomamos en cuenta la fuerza de trabajo, y creemos conveniente laborar en 12 horas diarias, lunes a domingo de 11:00 am a 23:00 horas.

Cabe recalcar que para este proyecto el cálculo de la capacidad instalada no se la hará en base a la maquinaria puesto que no existe, sino en base al servicio, por las horas y el número de visitas que tenga la empresa.

Es de suma importancia indicar que existen días previstos que son denominados feriados vacacionales, los mismos que se comprenden de la siguiente manera:

- ✓ **1 de Enero.-** Año Nuevo
- ✓ **Carnaval.-** Los tres días
- ✓ **Semana Santa.-** Viernes Santo
- ✓ **1 de Mayo.-** Día mundial del Trabajo
- ✓ **24 de Mayo.-** Batalla de Pichancha
- ✓ **10 de Agosto.-** Primer Grito de Independencia
- ✓ **9 de Octubre.-** Independencia de Guayaquil
- ✓ **2 de Noviembre.-** Día de los Difuntos
- ✓ **3 de Noviembre.-** Fundación de Cuenca
- ✓ **25 de Diciembre.-** Navidad
- ✓

CUADRO # 18		
DIAS DEL AÑO	DIAS FERIADOS	TOTAL DE DIAS LABORABLES ANUAL
365	12	353

FUENTE: Internet días Feriados
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Capacidad de Trabajo en Horas al Año

353 días laborables x 12 horas de trabajo = 4.236 horas de trabajo

CUADRO # 19			
CAPACIDAD INSTALADA			
CAPACIDAD POR HORA	CAPACIDAD POR DIA (12 HORAS)	CAPACIDAD ANUAL	% DE LA CAPACIDAD INSTALADA
1	12	4236	100%

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Se deduce con facilidad que la capacidad instalada del presente servicio será de un 100% cuando se capacidad anual sea 4.236 horas.

Capacidad Utilizada de la Empresa

CUADRO # 20			
CAPACIDAD UTILIZADA			
CAPACIDAD POR HORA	CAPACIDAD POR DIA (10 HORAS)	CAPACIDAD ANUAL (260)	% DE LA CAPACIDAD INSTALADA
1	10	2.600	61,38%

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Para la elaboración del cuadro sobre la capacidad utilizada se consideró la capacidad por hora que se establecerá en la cancha de césped sintético, multiplicada por 10 horas diarias que se aspira ofrecer el servicio y por los 260 días laborables al año dando un resultado de 2.600 servicios al año.

CUADRO # 21			
CAPACIDAD UTILIZADA			
Año	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad utilizada
1	4.236	61,38%	2600
2	4.236	66,38%	2812
3	4.236	71,38%	3024
4	4.236	76,38%	3235
5	4.236	81,38%	3447

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Nota: La empresa trabajara 10 horas de 2pm a 24 H Las dos primeras horas estará a cargo del servicio el gerente, para que así el trabajador cumpla las 8 horas laborables, se considera este horario según las encuestas realizadas a los usuarios pregunta N° 11.

Capacidad Administrativa

Para el presente proyecto, la capacidad administrativa es la utilización adecuada de todos los recursos ya sean tangibles o intangibles que aporten al desarrollo de la empresa, además se encarga de prevenir, mejorar y de estar al tanto de las condiciones cambiantes del mercado.

En un supuesto caso de ejecución de la cancha sintética en el cantón Céllica, provincia de Loja. Es necesario considerar la capacidad administrativa, puesto que esta permite planificar, organizar, dirigir y controlar el uso apropiado de los insumos que se utilizarán para la empresa en mención, con el propósito de lograr los objetivos y las metas que se planteen para la empresa.

También esta capacidad permitirá llevar un manejo adecuado de la empresa fundamentando algunos factores que influyen para que se lleve a cabo; ejemplo:

- ✓ Toma de decisiones.
- ✓ Llevar controles necesarios.
- ✓ Llevar un correcto manejo de los recursos existentes.

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Para poder determinar la localización del proyecto se han analizado algunos factores que indican en la decisión de la ubicación de la planta, por cuanto de ello dependerá la aceptación o rechazo tanto de los clientes por adquirirlo como del personal para trasladarse al lugar, cabe recalcar que de esto se determinará en su éxito o fracaso

La ubicación acertada del proyecto maximizara el cumplimiento del objetivo definido del proyecto, como cubrir la mayor cantidad de población posible y lograr una alta rentabilidad de esta.

Para la localización de la empresa es importante analizar dos puntos muy importantes que son:

- ✓ Macro-localización donde se define la región o zona.
- ✓ Micro-localización donde se determina el lugar específico de la empresa.

Macro localización

Consiste en identificar y seleccionar la región o zona geográfica en general, es decir el sector donde funcionará la empresa para el alquiler de canchas de indor fútbol con césped sintético.

Mediante las encuestas aplicadas en el estudio de mercado podemos determinar que la empresa se ubicara en una zona adecuada con suficiente espacio que preste las garantías necesaria para la práctica de este deporte, con buenos servicios básicos y todos los servicios complementarios que presta la empresa para la satisfacción de las necesidades de los consumidores del Cantón Céllica, Provincia de Loja.

La empresa “La Gambetita”, la cual esta destina al alquiler de la cancha sintética estará ubicado en el país de Ecuador, Provincia de Loja, Cantón Céllica.

CUADRO # 22	
FACTORES PARA LA MACROLOCALIZACIÓN	
PAÍS	Ecuador
REGIÓN	Sierra
PROVINCIA	Loja
CANTÓN	Célica
PARROQUIA	Célica

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Grafico N° 14

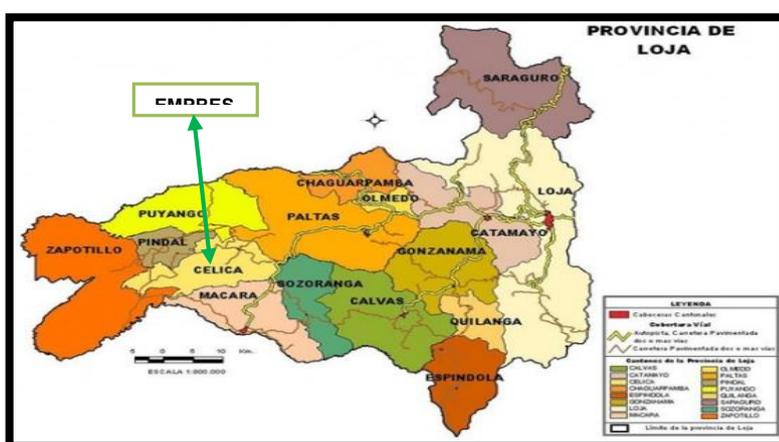


Gráfico N° 15



FUENTE: Mapa Político de la República del Ecuador
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Micro localización

En esta parte se determina el sitio específico donde se encontrara ubicada la empresa; La cancha se encontrara ubicada en el barrio LOS PINOS, Av. 12 de Diciembre entre las calles García Moreno y Mayor Rafael Granda a pocos pasos de la Terminal Terrestre.

En este punto gracias a la tecnología y mediante GPS obtuvimos acceso a una vista panorámica exacta de la ubicación del lugar en donde se implementara la empresa dentro de un mercado local. Ya establecido la localización se determina la ubicación específica.

CROQUIS DEL CANTÓN CÉLICA GRÁFICO # 16



FUENTE: Mapa Político de la República del Ecuador
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Datos del Cantón Céllica

Cantón Celica

Cabecera cantonal, se encuentra a una distancia de 167 Km al Sur – occidente de la provincia de Loja y se encuentra comunican mediante vía mixta de asfalto y pavimento rígido. La mayoría de sus pobladores se dedican a la agricultura y ganadería. La población total entre urbana y rural es de 14799 habitantes.

Límites:

- ✓ Norte: Cantón Pindal.
- ✓ Sur: Cantón Macara.
- ✓ Este: Cantón Sozoranga.
- ✓ Oeste: Cantón Zapotillo.

Clima:

Goza de una variedad de climas como:

- ✓ Lluvioso
- ✓ Templado
- ✓ Húmedo y
- ✓ Seco.

Cabecera cantonal: Céllica

Altitud: 1970 m.s.n.m.

Temperatura promedio: 16 °C.

Extensión: 517.8 Km²

Ubicación: Al sur occidente de la provincia de Loja

Parroquias Urbanas: Célica

Parroquias Rurales: San Juan de Pózul, Tnte. Maximiliano Rodríguez (Algarrobillo), Cruzpamba, Sabanilla.

Fiestas Tradicionales

- ✓ 29 de Junio, fiesta ganadera, agrícola artesanal, dedicada a San Pedro Apóstol.
- ✓ 24 de Noviembre, fiesta de la Virgen del Rosario.
- ✓ 12 de Diciembre, aniversario de cantonización

Servicios Básicos:

- ✓ Luz eléctrica
- ✓ Agua Potable
- ✓ Alcantarillado
- ✓ Servicio Técnico
- ✓ Alumbrado Publico
- ✓ Línea Telefónica
- ✓ Bomberos
- ✓ Policía Nacional
- ✓ Servicio Televisión por cable
- ✓ Recolección y clasificación de la basura.

Economía

Los productos que se cultivan son propios de esta zona tales como:

- ✓ Maíz
- ✓ Frijol
- ✓ Arveja

También su gente se dedica a la ganadería, vacuna, porcina y equina.

Factores de Localización

En esta parte se tomarán en cuenta las diferentes medidas que intervienen con la ubicación de la empresa y facilitará la determinación de que si es factible la ubicación que se le dé a la empresa.

Luego de varios análisis de los diferentes aspectos se decidió la ubicación de la empresa que es la más óptima y adecuada para la misma.

Vías de Comunicación.- Serán las calles, intersecciones donde ubicaremos exactamente la empresa.

El acceso o visita a la empresa será muy fácil ya que es un pueblo pequeño y todos podrán dar razón de la ubicación de la nueva empresa y también no se encontrara inconveniente alguno para su pronta localización; ya que se pretende ubicarla en una zona sin problemas de aglomeramiento tanto vehicular como peatonal ya que se cuenta con, calles en buen estado para la circulación vehicular y ciclo vías para la movilización exclusiva de ciclistas y peatones:

- ✓ Las vías de dirección hacia la empresa son amplias las que ayudaran ha evitar el congestionamiento vehicular.
- ✓ En la vía existe una amplia berma donde facilita el aparcamiento de los vehículos que visiten el lugar.
- ✓ Se podrá localizar por puntos de referencia claves, como cercanía alguna entidad pública o privada, complejos o establecimientos.

Servicios Básicos

Energía eléctrica.- Es de prioridad contar con un servicio como este ya que la empresa necesitara de mismo para el funcionamiento de sus instalaciones tanto para el área administrativa, como para el área de servicios quien garantizara una adecuada atención del cliente que nos visite. Para este servicio se contrara a la “EERSSA” Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A., para que brinde la instalación adecuada y segura del medidor de tipo comercial y del voltaje requerido para este tipo de empresa, y todo esto al margen de la ley.

Agua Potable.- Es un servicio de vital importancia ya que si la empresa decide implementar el servicio de duchas será de prioridad contar con el mismo como también para los servicio higiénicos entre otros, cabe recalcar que todo esto será utilizado moderadamente, como lo indica la ley y en la ordenanza municipal, se utilizara para la respectiva limpieza de las áreas, de los equipos y sobre todo para el consumo humano.

Todo esto se decidirá con el municipio a través de su departamento “UMAPAL”; Unidad Municipal de Agua Potable Y Alcantarillado para la correcta instalación.

Servicio Telefónico.- Es importante este servicio para la empresa ya que con este recibiremos llamadas de diferentes clientes para la respectiva reservación de la cancha.

Para contar con este servicio contrataremos a la “CNT” Corporación Nacional de Telecomunicaciones, para la instalación adecuada.

Internet.- Este servicio ayudar a mantenerse actualizado, con lo que se refiere a servicios y tecnología.

Se utilizara los servicios brindados por la “CNT” Corporación Nacional de Telecomunicaciones, para la instalación adecuada.

Materia Prima.- Sera conseguida en las ciudades grandes de nuestro país ya que es donde existen mayor competencia y demanda de estos, en cuanto al césped sintético la vida útil es a largo plazo ya que este no se deteriora fácilmente y es resistente a los diferentes climas de nuestra zona. La materia prima para la elaboración de la infraestructura será adquirida en la localidad.

Mano de Obra.- Será del lugar refiriéndose a la atención y mantenimiento de la cancha sintética, brindaremos las capacitaciones debidas para el buen cuidado del mismo. En cuanto a la mano de obra de instalación la realizaran los técnicos de la empresa donde se adquiera el césped sintético ya que cuentan con servicio de instalación. Por último la mano de obra que se encargara de la infraestructura adecuada serán los trabajadores del Cantón Céllica.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

“El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio”.

Lo más importante es definir las actividades más importantes para la operación del servicio. Una vez seleccionadas las actividades adecuadas se podrán deducir las necesidades de equipo y los requerimientos de personal, además se podrá establecer la disposición de planta y las necesidades de espacio físico, la cual contaremos con la asesoría de un Ingeniero Comercial, se trata de enfocar que insumos intervienen en el proceso productivo, la mano de obra necesaria, la maquinaria, horarios de trabajo, que la empresa necesita para poner en marcha sus actividades.

Operaciones relacionadas con el servicio

El proceso de operaciones del servicio está dado por todas las actividades que hacen posible que la empresa pueda satisfacer a los clientes mediante la oferta de: el servicio general, adquisición de insumos y la reservación de la cancha para los partidos de indoor fútbol.

Al ser prestación de servicio, tenemos como actividades fundamentales las siguientes:

- ✓ Llegada del cliente a las instalaciones
- ✓ Se dirige a la recepción
- ✓ Pide información.

- ✓ Recibe información del servicio
- ✓ Se dirige a los camerinos
- ✓ Ingresa a la cancha
- ✓ Se presta implementos como chalecos y el balón
- ✓ Juega el partido de indoor futbol
- ✓ Se dirige a los camerinos
- ✓ Entrega los implementos prestados para el juego
- ✓ Paga por el servicio prestado
- ✓ Sale de las instalaciones.

Distribución y diseño de las instalaciones

Es el proceso de ordenación física y diseño de las instalaciones de un proyecto que provean condiciones de trabajo aceptables, es necesario tomar en cuenta dos aspectos en particular: funcionalidad y estética, que incluye tanto los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores indirectos y todas las otras actividades o servicios.

Distribución de las instalaciones del proyecto “La Gambetita”

CUADRO # 23		
DISTRIBUCION DE LAS INSTALACIONES DE LA CANCHA SINTETICA "LA GAMBETITA"		
NUMERO	AREAS	MEDIDAS (m2)
1	Cancha de Indor Futbol	525
1	Tribuna	20
1	Oficinas y Recepción	50
1	Camerinos	35
1	Bar	10
1	Servicios Higiénicos	20
1	Parqueadero	250
1	Circulación Peatonal	30
TOTAL		940 m2

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

DISEÑO DE LA CANCHA SINTÉTICA

Detalles generales de las áreas del proyecto

La extensión del terreno para la cimentación del proyecto será de 940 m2 de área total, distribuida de la siguiente manera:

Cancha de futbol

La cancha de Indor futbol tendrá como dimensiones: 35 m. de largo por 15 m de ancho; pero se tomara en consideración 1 m. de distancia mínima entre las líneas de saque, publicidad o mallas que dividen con los espectadores.

Espacios libres

Los espacios libres del proyecto construirán 170 m2 del área construida; esta área incluye los pasillos y espacios donde se colocaran los graderíos móviles y banquillo para jugadores y espectadores.

Recepción

Estará situado junto al bar; se ingresara por una puerta lateral, encontrando la ventanilla de información en un espacio de 50 m² entre las dos áreas.

Además, la recepción contará con un baño privado de 10 m², que incluye 1 lavadero y 1 espejo.

Vestidores y servicios higiénicos

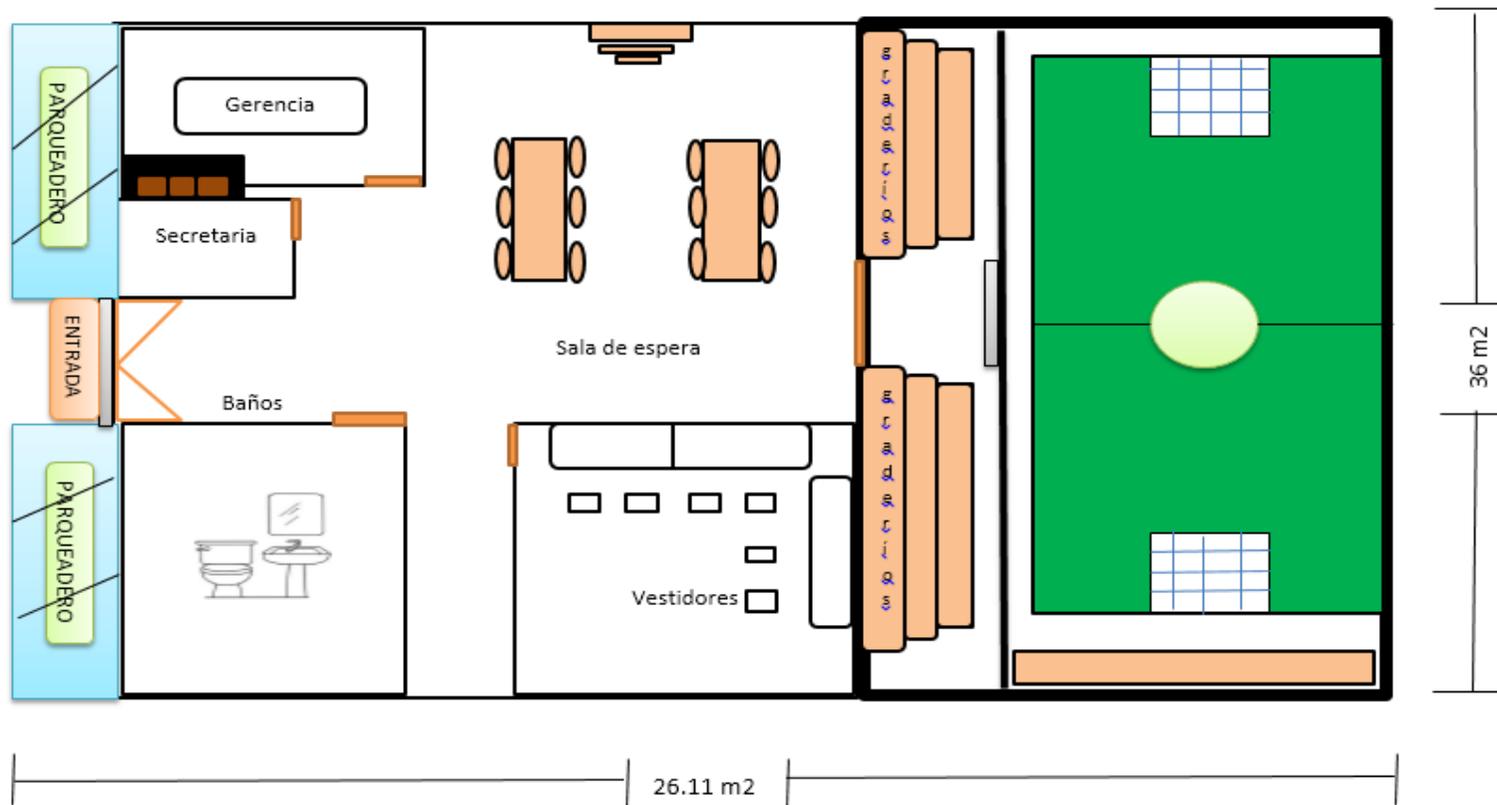
Los camerinos estarán equipados con bancas y casilleros individuales en donde el jugador pueda dejar sus pertenencias con seguridad y sin miedo a robo. Así mismo contaremos con los servicios sanitarios quienes contarán con todo lo adecuado para su buen funcionamiento, todo esto tendrá ocupara un espacio físico de 55 m² de la empresa.

PLANO DE LAS INSTALACIONES DE LA PLANTA

Se detallan las especificaciones tanto del área de campo de juego como de oficina, bar, baños, camerinos y otros.

GRÁFICO # 17

DISTRIBUCION DE LA PLANTA



ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

INGENIERÍA DE LA PLANTA

La distribución de la planta se la realizó pensando en una infraestructura de primera calidad que beneficiara directamente al consumidor final. Cabe recalcar que las diferentes áreas que conformaran la empresa fueron diseñadas gracias a la colaboración de un Arquitecto el mismo que con su experiencia elaboró los planos indicados para el levantamiento de la infraestructura y que la empresa entre en funcionamiento con las más altas normas de calidad que el cliente se merece.

Las características del levantamiento de la infraestructura se detallan a continuación:

RECURSOS

Determinamos un listado de requisitos para la obra física, equipos, insumos y servicios necesarios para la instalación y puesta en marcha el proyecto.

Especificaciones de la obra física

Para la obra física se procede a determinar las áreas correspondientes, que serán construidas con la supervisión de un experto de la rama de arquitectura.

Las especificaciones de construcción para la instalación de la cancha de césped sintético, en un espacio de 525 m², que incluyen los siguientes sistemas.

CUADRO # 24	
ESPECIFICACIONES TECNICAS	
Sistema	Incluye
Estructura	Hormigón Armado
Cubierta	Estructura Metálica Y Eternit
Paredes	Bloques Y Enlucidas
Puertas	Interiores: Madera
	Exteriores: Metálicas
Piso	Cerámica
Instalaciones Eléctricas	Empotradas
Instalaciones Sanitarias	Empotradas
Acabados	Pintura De Caucho
Ventanas Y Celosías	Aluminio Y Vidrio

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Césped sintético

Para instalar una cancha sintética, primero el césped sintético se instala “sobrepuesto” a la base de la cancha, uniendo los rollos y demarcación con pegantes y cintas de unión especiales y finalmente se aplica sobre el césped un material de relleno (infill) que consistente en arena sílice y caucho granulado especiales, como este es importado por varias empresas del país, lo que es una ventaja ya que existen varios ofertantes en el mercado, existen de todo tipo, características y precios , que se adecua al bolsillo del demandante y al buen servicio que se quiera ofrecer.

El césped sintético que utilizara el proyecto “LA GAMBETITA”, se detallara a continuación.

CUADRO # 25		
DESCRIPCION	CANTIDAD (m2)	VIDA UTIL
Monofilamento Extrusado TX-EM-S-50 contra uv (verde)	525	10 Años
Monofilamento Extrusado TX-EM-S-50 contra uv (blanco)	20	10 Años

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Muebles, Enseres y Equipos

Son los diferentes recursos necesarios para el equipamiento operacional de la empresa, de acuerdo a la dimensión de la misma.

En el preciso instante adquirir el mobiliario y equipo se tomaran en cuenta distintos aspectos importantes como: marca, garantía, vida útil, consumo de energía, espacio físico, características físicas como peso, volumen o altura.

Muebles y enseres

Para el buen desempeño del personal y de la empresa es necesario la adquisición de:

CUADRO # 26		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
ESCRITORIO EJECUTIVO	UNIDAD	1
SILLA EJECUTIVA	UNIDAD	1
SILLAS NORMALES	UNIDAD	6
MESAS PLÁSTICAS	UNIDAD	2
BANCA VESTIDOR DE MADERA	UNIDAD	2
PERCHAS DE 3 NIVELES	UNIDAD	2
DISPENSADOR DE PAPEL	UNIDAD	2
DISPENSADOR DE JABÓN	UNIDAD	2
ARCHIVADOR	UNIDAD	1
CASILLEROS METÁLICOS 3*2 M	UNIDAD	2

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Equipo de Oficina

CUADRO # 27		
DESCRIPCION	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
TELEVISOR 58"	UNIDAD	1
EQUIPO DE SONIDO	UNIDAD	1
FRIGORIFICO	UNIDAD	1
TELEFONO	UNIDAD	1
CAJA REGISTRADORA	UNIDAD	1

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Materiales para la cancha

Las personas que acudan a la entidad a recibir el servicio tanto como usuarios o visitantes, contarán con su espacio destinado al graderío metálico del cual podrán hacer uso para degustar de los partidos de la cancha; no está por demás señalar que en las noches será necesaria la iluminación y por ende necesitaremos adquirir reflectores que iluminen el campo de juego.

CUADRO # 28		
DESCRIPCION	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
CHALECOS	UNIDAD	24
BALONES	UNIDAD	3
LAMPARAS REFLECTORAS	UNIDAD	4
REDES PARA ARCOS	UNIDAD	2
GRADAS METALICAS	UNIDAD	2

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Equipo de Computación

Se requerirá de una computadora completa para el almacenamiento de datos y entrega de documentos importantes que se realice con algunas instituciones u otros.

CUADRO # 29		
DESCRIPCION	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
COMPUTADOR	UNIDAD	1
IMPRESORA	UNIDAD	1

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Materiales de Limpieza

Los insumos para la limpieza, son recursos indispensables para el funcionamiento del proyecto, los mismos que estarán disponibles tanto en cantidad como en calidad.

CUADRO # 30		
DESCRIPCION	U. DE MEDIDA	CANTIDAD
ESCOBAS	UNIDAD	2
TRAPEADORES	UNIDAD	2
RECOLECTOR DE BASURA	UNIDAD	3
FRANELAS	UNIDAD	5
RESMA DE PAPEL HIGIÉNICO	UNIDAD	5
CESTO DE BASURA	UNIDAD	3
FUNDAS DE BASURA	UNIDAD	3
DETERGENTE	UNIDAD	5
DESINFECTANTE	UNIDAD	5

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Nota: Los demás insumos para la empresa constan en el presupuesto en el estudio financiero con su respectivo detalle.

Muebles y Enseres, Equipos, Maquinaria y Herramientas para el funcionamiento del servicio a prestarse en la empresa.

Dentro de las diferentes Áreas tanto Administrativa como Operativa y de Servicio hemos considerado necesario la utilización de lo siguiente:

Caja Registradora

Precio: \$120.00

GRAFICO # 18



FUENTE: Locales Comerciales de Loja
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Frigorífico LG 16 Pies Cúbicos

Precio: \$320,00

Capacidad: 475Lts.

GRAFICO # 19



FUENTE: Locales Comerciales de Célica
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Perchas Metálicas

Precio: \$65,00

GRAFICO # 20



ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Banca para vestidor de madera

Precio: \$25.00

Cód. BM-3902 150 x 45 x 45cm.

GRAFICO # 21



ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Casilleros Metálicos

Precio: \$155.00

Grafico Nro. 22



ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Computador

Precio: \$ 850.00

Grafico Nro. 23



ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Archivador

Precio: \$80.00

GRAFICO # 24

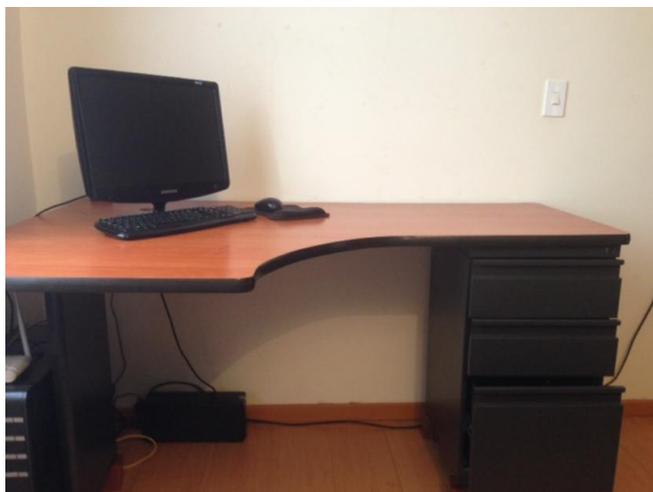


ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Un escritorio ejecutivo

Precio: \$120.00

GRAFICO # 25



ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Césped Sintético

La instalación del césped se hace generalmente sobre una base granular estable, tipo permeable o impermeable, la cual debe estar compactada

mecánicamente y nivelada con pendiente generalmente del centro hacia los lados.

Instalación del césped

- ✓ Limpieza del suelo
- ✓ Compactación del suelo
- ✓ Colocación del geotextil
- ✓ Extensión del césped artificial
- ✓ Unión de los rollos de césped artificial
- ✓ Compruebe la junta de unión entre los dos rollos
- ✓ Colocación de la banda de unión y aplicación del adhesivo
- ✓ Cepillado del césped
- ✓ Rellenado con arena
- ✓ Acabado final

GRAFICO # 26

Césped Sintético



FUENTE: Consulta en Internet
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Arcos

Una vez que se encuentre el césped colocado al 100% se procederá a situar los arcos o marcos de forma rápida, puesto que la empotrada en sencilla la mediada será acorde a los reglamentos que condicionan a este deporte.

GRAFICO # 27



FUENTE: Consulta en Internet
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL PROYECTO

Para que una empresa funcione de la mejor manera la estructura base de la que se debe partir es la administrativa por lo que de su organización depende el éxito o fracaso de ella, el presente estudio organizacional define el marco forma de la empresa y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización, necesarios para la puesta en marcha y ejecución del proyecto.

Por consiguiente es elemental que la misma está estructurada legalmente con bases sólidas en el área administrativa.

Cultura Organizacional

La cultura organizacional es el conjunto de percepciones, sentimientos, actitudes, hábitos, creencias, valores, tradiciones y formas de interacción dentro y entre los grupos existentes en todas las organizaciones.

La cultura organizacional tiene el propósito de brindar al cliente un servicio de calidad, coherente con los objetivos que se planteó la empresa, para lo cual, la organización seleccionara al personal más idóneo que se adapte al modo de vida que desea implantar la organización en ideas, creencias, costumbres, establecidos por normas, valores y expectativas compartidas por todos los miembros de la organización, los cuales se basan en tres puntos principales:

- ✓ El servicio al cliente por sobre todas las cosas
- ✓ La amabilidad en el trato de cada uno de los asistentes
- ✓ Atención rápida y oportuna al cliente.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

ORGANIZACIÓN LEGAL

Para su formación como base legal la empresa cancha de césped sintético “LA GAMBETITA” establecerá su planta física de conformidad como las disposiciones legales vigentes estipulada en la Ley de Compañías.

Se encuentra bajo los parámetros de una Sociedad de Compañía Limitada, de manera que la superintendencia de Compañías, deberá emitir y dictaminar la aprobación de nuestra razón social “CANCHA DE CESPED SINTETICO CIA LTDA”

Para dicho efecto debemos mencionar que la Compañía Limitada está estructurada en una sola persona responsable, las cuales solamente responde por las obligaciones sociales hasta el monto aportado.

- ✓ **Razón social de la empresa.-** La razón social de la empresa será: **CANCHA SINTÉTICA LA GAMBETITA” Cía. Ltda.** La que será inscrita en el registro mercantil, mediante escritura pública según la Superintendencia de Compañías.
- ✓ **Domicilio.-** La Empresa estará ubicada en la **Provincia** de Loja, **Cantón** Céllica, **Parroquia**, Céllica.
- ✓ **Objeto de la sociedad.-** La Empresa se dedicará a la prestación del servicio de cancha sintética, en el **Cantón** Céllica, **Parroquia**, Céllica.
- ✓ **Capital Social.-** El accionista fundador correrá con los gastos de la empresa.

- ✓ **Tiempo de duración de la empresa.-** La Empresa tendrá una duración de 5 años que será desde su fecha de inscripción en el Registro Mercantil.
- ✓ **Administradores.-** La administración de la empresa “Cancha Sintética LA GAMBETITA Cía. Ltda.” Estará a cargo del fundador.

BASE LEGAL

En la base legal que tendrá que observar la empresa para su establecimiento dentro del país, están las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, las leyes y reglamentos que disponga en el Cantón Celica 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 sintética en el Cantón Célica Provincia de Loja “GAMBETITA” Cía. Ltda.**

En el Cantón Célica, Provincia de Loja, hoy tres 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 el señor: Michael Lennard Armijos Rodríguez con cédula N° 0704713874; de nacionalidad Ecuatoriana, mayor de edad, legalmente capaz, domiciliado en esta ciudad y quien comparece por sus propio derecho.

SEGUNDA.- El Compareciente conviene en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada Cancha sintética en el Cantón Celica “**GAMBETITA**” **Cía. Ltda.**, que se registrá por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

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

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

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

Artículo Dos.- El domicilio de la compañía es el Cantón Célica, Provincia de Loja, ubicada en la parroquia Célica en el barrio LOS PINOS, Av. 12 de Diciembre entre las calles García Moreno y Mayor Rafael Granda.

Artículo Tres.- La compañía tiene como objeto social brindar el servicio de recreación y Deportiva a las familias celicanas, y ayudar al desarrollo del deporte en este Cantón.

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 de la compañía .

Artículo Nueve.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente 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 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.

Estudio Organizacional

La empresa cancha de césped sintético “LA GAMBETITA” adecuara los diferentes niveles que existirán en la empresa, por tal motivo, es necesario identificar y cuantificar el tipo de personal idóneo quienes estarán a cargo de las funciones encomendadas para el desarrollo del proyecto.

Talento Humano

Al igual que se determinaron los recursos materiales necesarios para el proyecto, se presentara la información concerniente al talento humano que se requerirá para la ocupación de las vacantes.

Personal requerido para el proyecto “La Gambetita”

CUADRO # 31	
CARGO	# DE PUESTOS
GERENTE	1
SECRETARIA-CONTADORA	1
PERSONAL DE LINPIEZA	1

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Le permita organizar y distribuir correctamente sus recursos humanos, para ello, se determinan los departamentos y jerarquías de dependencia que tendrá la empresa, es evidente, que una jerarquía será más o menos compleja en función de las características de la empresa, de su política, del tamaño, volumen de facturación, actividad, ámbito, etc. de que se trate.

Niveles jerárquicos y de autoridad

La jerarquía cuando se usa como instrumento para ejecutar la autoridad posee una mayor formalidad y es conocida como jerarquía estructural de la organización. Este tipo de jerarquía no solamente depende de las funciones que debido a ella existen sino también del grado de responsabilidad y autoridad asignadas a la posición.

Este tipo de jerarquía se expone por medio de organigramas y se describe en los manuales de organización. Se encarga de las actividades laborales y deberes inherentes a un cargo o posición determinada.

Esta modalidad jerárquica favorece la clasificación de personas en grupos, series y clases, según sea la naturaleza, características, obligaciones, atribuciones y responsabilidades de los cargos.

- **Nivel legislativo**

Es el nivel de mayor jerarquía, pues está conformada por la junta general de socios y que tendrá como actividad principal legislar, respecto a las políticas, normas y reglas que debe sostener a la organización.

- **Nivel Ejecutivo**

Comprende el segundo nivel lo constituye el gerente quien a su vez cumple las actividades administrativas y emplea las políticas, normas y reglas establecidas a fin de cumplir con los intereses de la empresa.

- **Nivel Asesor**

El nivel asesor cumplirá las funciones de asesoramiento básicamente para la constitución legal de la empresa, lo que significa que cumplirá trabajos temporales en caso de requerirse se solicitara sus servicios profesionales.

- **Nivel Auxiliar o de apoyo**

En esta empresa lo integra la secretaria-contadora y sus actividades servirán de apoyo para el nivel ejecutivo, y coordinaras las actividades que crean necesarias ejecutarlas en conjunto.

- **Nivel Operativo**

Está conformado por los obreros de la empresa, quienes cumplen actividades operativas, en donde recae todo el peso del desempeño

en la tarea de preparar y ofrecer un producto de excelente calidad y atender de manera óptima a todos los clientes.

ORGANIGRAMAS

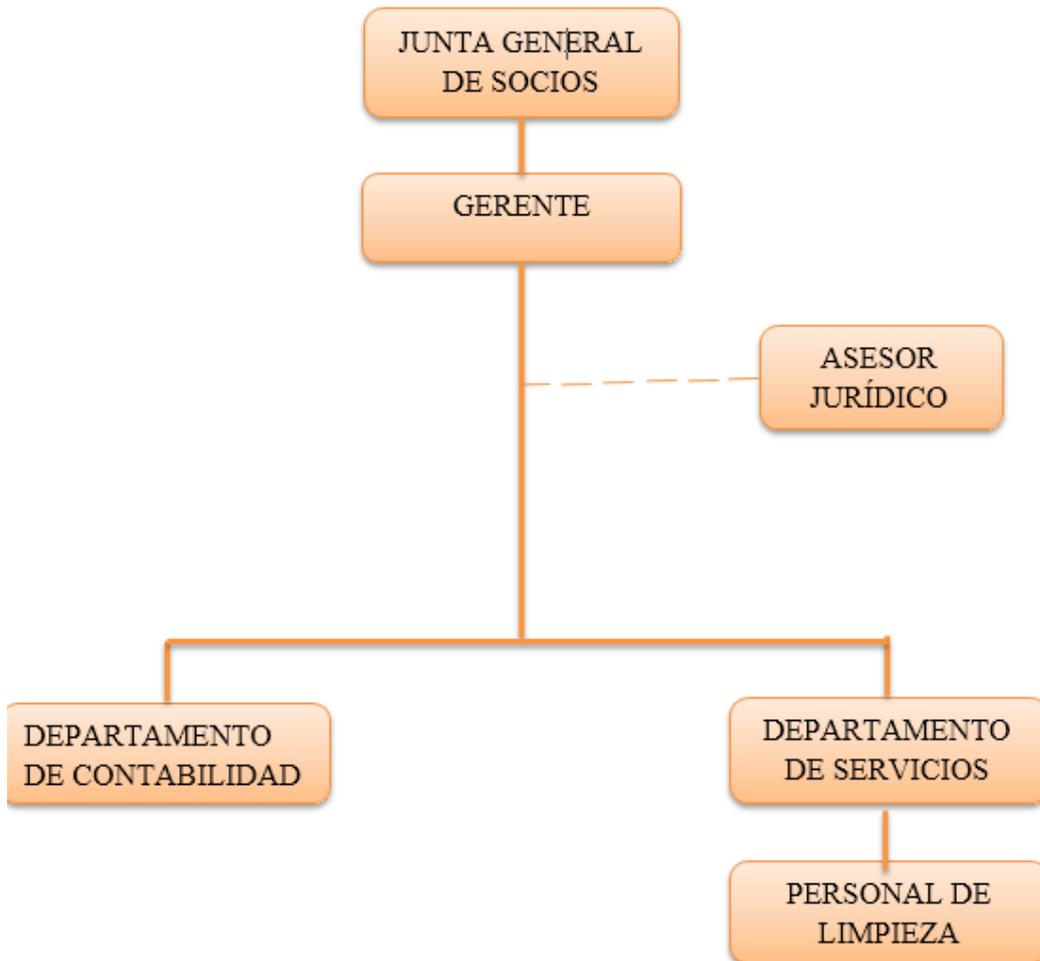
Es una herramienta gráfica que permite visualizar las relaciones de supervisión y dependencia que existen entre los diversos cargos o puestos de trabajo dentro de una organización; para el desarrollo eficaz de nuestras operaciones al servicio del consumidor, trabajaremos con el siguiente personal detallado a través del organigrama.

Organigrama estructural: Es la que permite visualizar cada uno de los departamentos o puestos que conforma la organización y poder determinar sus niveles jerárquicos.

Organigrama funcional: Da a conocer las funciones que desempeñan en cada uno de los departamentos, puestos que conforman la estructura organizativa de la Empresa.

Organigrama posicional: El objetivo es mostrar el número de empleados/trabajadores que laboraran en cada uno de los departamentos y se indica su remuneración básica.

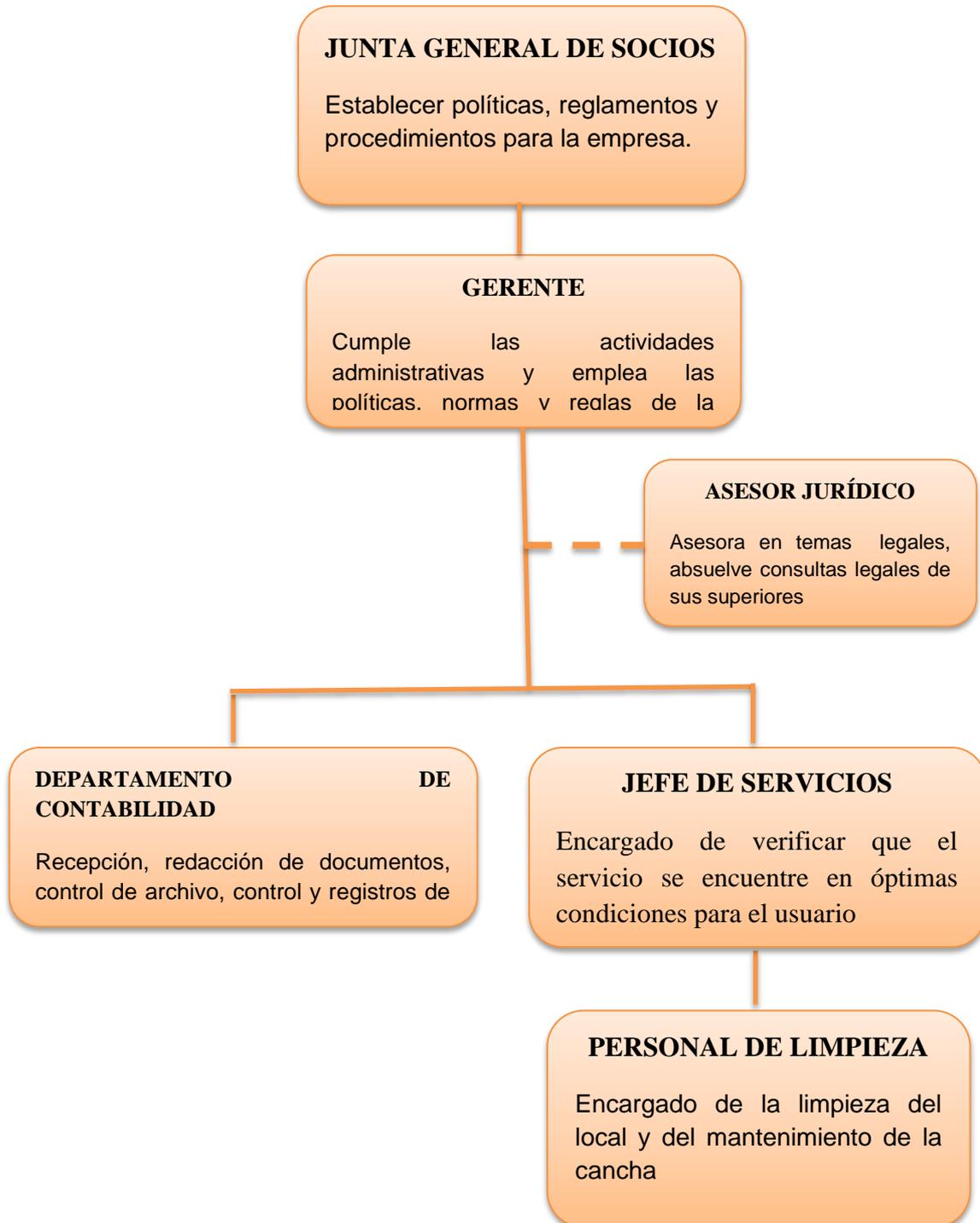
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA CANCHA DE CÉSPED SINTÉTICO
“LA GAMBETITA CIA. LTDA”**



FUENTE: Empresa “La Gambetita Cia. Ltda.”
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA CANCHA DE CÉSPED SINTÉTICO

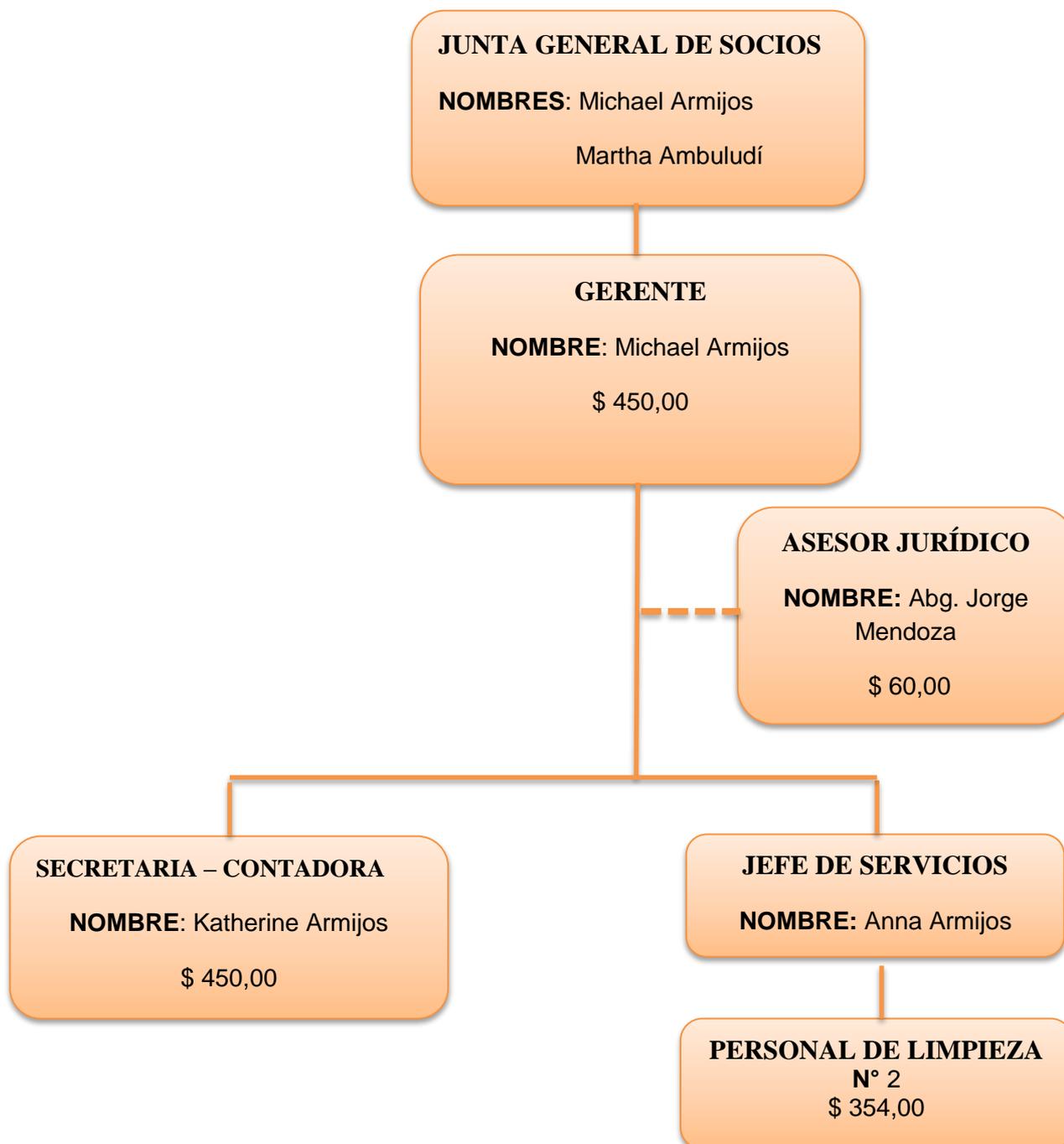
“LA GAMBETITA CIA.LTDA”



FUENTE: Empresa “La Gambetita Cia. Ltda.”
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA CANCHA DE CÉSPED SINTÉTICO

“LA GAMBETITA CIA.LTDA”



FUENTE: Empresa “La Gambetita Cia. Ltda.”
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

MANUAL DE FUNCIONES

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	GERENTE GENERAL
Código:	Grado: 01
Dependencia:	Junta General de Socios
Número de Cargos	01
Reporta a (Nombre del cargo):	Nivel Ejecutivo

Requisitos Mínimos	
Requisitos de Formación	Haber terminado los estudios Universitarios en la Carrera de Administración de Empresas o carreras afines.
Requisitos de Experiencia	Desarrollo del aprendizaje y capacitaciones Universitarias.

Objetivo principal

Realizar las funciones como la Planificación, Organización, Ejecución y el Control con el fin de contribuir en el logro de los objetivos establecidos por la entidad, consultando los principios de eficiencia, eficacia, efectividad y transparencia.

Funciones Esenciales

- Coordinar, supervisar y evaluar las actividades propias del personal bajo su inmediata responsabilidad.
- Coordinar la organización, ejecución y control de planes, programas, proyectos o actividades técnicas y/o administrativas de la dependencia y velar por la correcta aplicación de las normas y de los procedimientos vigentes.
- Analizar, proyectar, perfeccionar y recomendar las acciones que deban adoptarse para el logro de los objetivos y las metas de la dependencia.

- Preparar y presentar los informes sobre las actividades desarrolladas con la oportunidad y periodicidad requeridas.

Competencias

- Experticia técnica: capacidad para entender y aplicar los conocimientos técnicos del área de desempeño y mantenerlos actualizados.
- Trabajo en equipo: capacidad para trabajar con otros para conseguir metas y objetivos comunes.
- Orientación a logros y resultados: capacidad para realizar las funciones y cumplir los compromisos organizacionales con eficacia y calidad.
- Creatividad e innovación: capacidad para presentar ideas y métodos novedosos y concretarlos en acciones.
- Eficiencia operacional: capacidad para asimilar las funciones del cargo y hacer evidente ese conocimiento en su desempeño efectivo.
- Compromiso institucional: capacidad para asumir con responsabilidad y alto sentido de pertenencia los asuntos propios de su cargo en la búsqueda de logros institucionales.

Dominios particulares

- Dominio y la buena aplicación de lo aprendido en la universidad.
- Ser Ingeniero en Administración de Empresas o carreras afines

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	ASESOR JURÍDICO
Código:	Grado: 02
Dependencia:	Gerencia
Número de Cargos:	01
Reporta a (Nombre del cargo):	Gerencia y Junta General de Socios

Requisitos Mínimos	
Requisitos de Formación	Título Profesional universitario de Abogado o Doctor en leyes. Experiencia laboral mínima de un año en asesoramiento de empresas. Haber realizado curso de capacitación en temas relacionados a las funciones que desempeña.
Requisitos de Experiencia	Experiencia mínimo de 1 año y conocimientos relacionados.

Objetivo principal

Absolver consultas legales y/o Administrativas en temas empresariales con el fin de contribuir con el logro de los objetivos establecidos por la entidad consultando los principios eficiencia, eficacia, efectividad y transparencia.

Funciones Esenciales

- Revisar documentos de la empresa relacionado con leyes y dar un informe al inmediato superior.
- Realizar la supervisión a los convenios o contratos.
- Realizar acompañamiento a los despachos judiciales.

Competencias

- Experticia técnica: capacidad para entender y aplicar los conocimientos técnicos del área de desempeño.

- Trabajo en equipo: capacidad para trabajar con otros para conseguir metas y objetivos comunes.
- Orientación a logros y resultados: capacidad para realizar las funciones y cumplir los compromisos organizacionales con eficacia y calidad.
- Creatividad e innovación: capacidad para presentar ideas y métodos novedosos y concretarlos en acciones.
- Eficiencia operacional: capacidad para asimilar las funciones del cargo y hacer evidente ese conocimiento en su desempeño efectivo.
- Compromiso institucional: capacidad para asumir con responsabilidad y alto sentido de pertenencia los asuntos propios de su cargo en la búsqueda de logros institucionales.

Dominios particulares

- Todo lo que abarque con las leyes

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	SECRETARIA-CONTADORA
Código:	Grado: 03
Dependencia:	Área Financiera
Número de Cargos:	01
Reporta a (Nombre del cargo):	Gerente

Requisitos Mínimos	
Requisitos de Formación	Contadora CPA (Titulada) Experiencia de un año en funciones similares
Requisitos de Experiencia	Un (1) año de experiencia profesional relacionada.

Objetivo principal

Garantizar la oportuna y adecuada distribución, ejecución y pago del presupuesto asignado, utilizando los conocimientos y herramientas propios del área financiera.

Funciones Esenciales

- Revisar y analizar los informes de ejecución y situación presupuestal.
- Preparar solicitudes de vigencias futuras y presentarlas al Jefe Inmediato.
- Registrar en libros e ingresar al programa los movimientos diarios de caja y bancos.
- Redacta solicitudes, actas, memorándums, oficios y circulares cuando sean necesarias y cuando el gerente las requiera
- Mantiene archivos de la correspondencia enviada y recibida para que existan comprobantes de todas las actividades que la empresa realiza.

Competencias

- Experticia técnica: capacidad para entender y aplicar los conocimientos técnicos del área de desempeño y mantenerlos actualizados.

- Trabajo en equipo: capacidad para trabajar con otros para conseguir metas y objetivos comunes.

- Orientación a logros y resultados: capacidad para realizar las funciones y cumplir los compromisos organizacionales con eficacia y calidad.

- Creatividad e innovación: capacidad para presentar ideas y métodos novedosos y concretarlos en acciones.

- Eficiencia operacional: capacidad para asimilar las funciones del cargo y hacer evidente ese conocimiento en su desempeño efectivo.

- Compromiso institucional: capacidad para asumir con responsabilidad y alto sentido de pertenencia los asuntos propios de su cargo en la búsqueda de logros institucionales.

Dominios particulares

- Programas de computadoras

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Personal de Limpieza
Código:	Grado: 0 4
Dependencia:	Área Operativa
Número de Cargos:	01
Reporta a (Nombre del cargo):	Gerente

Requisitos Mínimos	
Requisitos de Formación	Título de Bachiller Tener conocimientos en mantenimiento de césped sintético.
Requisitos de Experiencia	Experiencia en funciones similares

Objetivo principal

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

Funciones Esenciales

- Mantener limpia el lugar de trabajo
- Realizar el mantenimiento respectivo de la cancha
- Cumplir con otras actividades que le asigne el gerente.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permite determinar la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero y las inversiones, en base a la información de los estudios anteriores, se analizan y cuantifican las inversiones de todos los recursos necesarios para la ejecución del proyecto.

Inversión y financiamiento

Se habla de inversión cuando destinas tu dinero para la compra de bienes que no son de consumo final y que sirven para producir otros bienes y recibir ganancias.

También hablamos de inversión cuando utilizas tu dinero en productos o proyectos que se consideran lucrativos, ya sea la creación de una empresa o la adquisición de acciones. Toda inversión tiene implícito un riesgo, que debes contemplar antes de tomar una decisión.

Activos fijos

Son recursos a favor de la entidad, representados por todos aquellos bienes y derechos adquiridos con el propósito de utilizarlos, para la realización de sus operaciones; es decir se mantienen en la empresa con el propósito de ser usados y no como objeto de su comercialización, estos activos tienen cierta permanencia en la empresa y solo se enajenan cuando dejan de ser útiles.

Inversiones no sujetas a depreciación: en virtud de que no sufren un deterioro o desgaste, por ejemplo los terrenos que por el contrario, obtienen plusvalía.

Inversiones sujetas a depreciación: tales como muebles, inmuebles maquinaria y equipo, herramientas pesadas, vehículos.

✓ **Terreno**

El terreno será el área donde cimentaremos nuestro edificio, este será comprado y está valorado en base a la ubicación geográfica en un precio de \$ 11.280.00 dolores americanos.

CUADRO # 32				
PRESUPUESTO DE TERRENO				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL m2	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	1	940 m2	12	11.280
TOTAL				11.280

FUENTE: Topógrafo Iván Buele
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

✓ **Construcción e Infraestructura de las Instalaciones**

Con los planos listos se procederá a la construcción en las diferentes áreas destinadas a brindar un servicio, cuyo monto será de aproximadamente \$23337,50.

CUADRO # 33			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tribunas	1	2000	2000
Oficinas y Recepción	1	357,5	357,5
Servicios Higiénicos	2	1300	2600
Vestidores	2	2400	4800
Cubierta de la Cancha	1	3000	3000
Césped Sintético (M2)	518	20	10360
Caucho Molido (Saco)	15	12	180
Arcos	2	20	40
Total			23.337,5

FUENTE: Arquitecto Luis Rey
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Muebles y Enseres

Para empezar a operar y brindar el mejor de los servicios, se necesita la adquisición de los muebles y enseres necesarios para la oficina, camerinos, baños, entre otros.

La inversión destinada en este rubro será de \$845,00 es importante decir que todos los implementos se encuentran en el medio y no es necesario realizar importaciones o gastos adicionales.

CUADRO # 34			
DETALLE	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Ejecutivo	1	120	120
Sillas Ejecutivas	1	35	35
Sillas Normales	6	5	30
Sillas Forradas con Corosil	2	7	14
Mesas	2	25	50
Banca Vestidor de Madera	2	25	50
Percha de 3 Niveles	2	65	130
Dispensador de Jabón Líquido	2	8	16
Dispensador de Papel Higiénico	2	5	10
Archivadores	1	80	80
Casilleros Metálicos 3x2m	2	155	310
Total			845,00

FUENTE: Locales Comerciales Cética

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Equipos

Son equipos que se adquirirá para ofrecer servicios de calidad. Su costo es de \$ 1.170,00 dólares americanos.

CUADRO # 35			
PRESUPUESTO DE EQUIPOS			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Televisor 32 Pg.	1	700	700
Equipo de Sonido	1	150	150
Frigorífico	1	320	320
TOTAL			1170

FUENTE: Almacén EUROPLAZA

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

- **Equipo de oficina**

Se refiere a los equipos de oficina que se requieren para desarrollar las actividades. Su costo es de \$ 145,00 dólares.

CUADRO # 36			
PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TELÉFONO	1	25	25
CAJA REGISTRADORA	1	120	120
TOTAL			145,00

FUENTE: Almacén EUROPLAZA
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

- **Equipo de Computación**

Servirá básicamente para el área administrativa y así registrar todos los movimientos financieros de la misma, su monto es de \$ 850 dólares, hasta los 3 primeros años y luego se hará la reposición del mismo el cual ascenderá \$ 850,00

CUADRO # 37			
PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTO			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORA CON IMPRESORA	1	850	850,00
TOTAL			850,00

FUENTE: Almacén EUROPLAZA
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

- **Presupuesto de Instalaciones**

La cancha deberá de tener educadamente las instalaciones tanto de la red eléctrica como la del servicio de agua potable, conforme lo estipula la ley para la seguridad y el buen servicio a ofrecerse, cuyo monto es de \$480,00.

CUADRO # 38			
PRESUPUESTO DE INSTALACIONES			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ADECUACIÓN DEL LOCAL (m2)	1	220	220
INSTALACIONES ELÉCTRICAS	1	60	60
INSTALACIONES DE AGUA	1	200	200
TOTAL			480

FUENTE: EERSA Célica

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Equipos de Seguridad y Aseo

CUADRO # 39				
EQUIPOS DE SEGURIDAD Y ASEO				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Uniformes de Limpieza	Unidad	4	10	40
Botiquín	Unidad	1	8	8
Extintor	Unidad	1	10	10
Total				58

FUENTE: Centros Comerciales de Celica

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 40					
RESUMEN DE DEPRECIACION					
DESCRIPCIÓN	VALOR	% DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
CONSTRUCCIÓN De La Cancha	23337,5	5%	1166,88	20	1108,53
Muebles Y Enseres	845,00	10%	84,50	10	76,05
Equipos	1170	10%	117,00	10	105,30
Equipo De Oficina	145	10%	14,50	10	13,05
Equipo De Cómputo	850	33,33%	283,31	3	188,90
Instalaciones	480	10,00%	48,00	10	43,20
Total			1714,18		1535,03

FUENTE: Cuadro # 30 al Cuadro # 36

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Mostramos la depreciación de los activos fijos, en la cual se muestra la clase de activos, a continuación la vida útil de cada uno de los activos, luego tenemos el costo total de cada activo, para el valor residual se consideró un porcentaje de 10% del valor total del activo, para calcular el valor a depreciar se tomó el valor del activo menos el valor residual, finalmente para encontrar el valor depreciación anual, se tomó el valor a depreciar dividido para el periodo de vida útil del activo.

CUADRO # 41	
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Terreno	11280
CONSTRUCCIÓN De La Cancha	23337,50
Muebles y Enseres	845,00
Equipos	1170,00
Equipo de Oficina	145,00
Equipo de Cómputo	850,00
Instalaciones	480,00
Equipos de seguridad	58,00
Total	38.165,50

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ACTIVO DIFERIDO

Conjunto de bienes necesarios para el funcionamiento de la empresa que generalmente se pagan por anticipado y cuya principal característica es que son intangibles, se realizan con el propósito de garantizar el normal funcionamiento de la empresa.

Gastos de Constitución: Son los gastos legales que la empresa debe realizar para establecer. El monto es de \$ 600,00 dólares americanos.

Estudios Preliminares.- Comprende el costo de investigaciones previas al estudio de factibilidad del proyecto, cuyo valor es de \$ 600,00 dólares americanos.

Marcas y Patentes: Conjunto de derechos exclusivos otorgados por el estado. Por ello este rubro es de \$ 80,00 dólares americanos.

Permisos de Funcionamiento.- Es el proceso de la puesta en marcha de un proyecto con un valor de \$60,00 incluido el registro sanitario correspondiente.

Cuadro # 42	
ACTIVOS DIFERIDOS	
DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Constitución de la empresa	600
Estudios preliminares	600
Marcas y patentes	80
Permisos de funcionamiento	60
Total	1.340

FUENTE: Municipio Céllica Departamento Jurídico.

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

AMORTIZACIÓN

La amortización de los activos diferidos de la empresa **CHANCHA SINTETICA DE INDOR FUTBOL “LA GAMBETITA CIA. LTDA”** se presenta a continuación:

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \frac{\text{Total Activos Diferidos}}{\text{Vida útil del proyecto}}$$

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \frac{\$1.340}{5}$$

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \$ 268 \text{ Anual}$$

CAPITAL DE TRABAJO

Se refiere a los gastos o capital adicional (diferente a la inversión en activos tangibles e intangibles) que requiere la empresa cuando inicia sus actividades o entra en funcionamiento.

Son el tipo de activos que gozan de liquidez y pueden convertirse en efectivo.

Materiales Indirectos.- Se detallan a continuación y se realiza la compra trimestralmente.

Cuadro # 43				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Chalecos	24	1,5	36	108
Balones	3	30	90	270
Lámparas	4	32	128	384
Redes	2	20	40	120
Gradas Metálicas	2	320	640	1920
Total			934	2.802,00

FUENTE: Centros Comerciales Cética.

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 44	
PROYECCION DE MATERIALES INDIRECTOS	
AÑOS	INCREMENTO 3,67%
1	2802,00
2	2904,83
3	3011,44
4	3121,96
5	3236,54

FUENTE: Cuadro # 43 Presupuesto de Materiales Indirectos

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Mano de Obra Directa

Tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio.

Cuadro N° 45	
Mano de Obra Directa	
ESPECIFICACIONES	VALOR
Sueldo Básico	354,00
Décimo Tercero (S.B./12)	29,50
Décimo Cuarto (S.B./12)	29,50
Vacaciones (S.B./24)	14,75
Aporte Patronal IEES (12,15%)	43,01
Total Remuneración (I-E)	470,76
Obreros	2
Total Mensual	941,52
TOTAL ANUAL	11298,26

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborables

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 46	
PROYECCIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA	
AÑOS	INCREMENTO 3%
1	11298,26
2	11332,16
3	11366,16
4	11400,25
5	11434,45

FUENTE: Cuadro # 45 Mano de Obra Directa
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Utensilios de Aseo para la Administración y Ventas.

Ayudaran a mantener las instalaciones de la empresa en buenas condiciones de limpieza ya que otorgan un ambiente digno de trabajar.

CUADRO # 47					
Utensilios de aseo para la administración y ventas.					
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	VALOR MENSUAL	COSTO ANUAL
Escobas	Unidades	2	3	6	12
Trapeadores	Unidades	2	3,5	7	14
Recolector de Basura	Unidades	3	2	6	12
Franelas	Unidades	5	1	5	60
paca de Papel Higiénico Grande	Unidades	5	5,5	27,5	330
Cestos de Basura	Unidades	3	6	18	36
Detergente	Fundas	3	1,5	4,5	54
Fundas de Basura	Rollo	5	1	5	60
Desinfectantes	Litros	5	3,5	17,5	210
Total				96,5	788

FUENTE: Centros Comerciales de Céllica
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 48	
PROYECCION DE ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	
AÑOS	INCREMENTO 3,67%
1	788,00
2	816,92
3	846,90
4	877,98
5	910,20

FUENTE: Cuadro # 47 de Aseo y Limpieza
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Útiles de oficina

Permitirán el buen desenvolvimiento de las actividades del área administrativa, entre otras áreas, en las que se detalla los siguientes:

CUADRO # 49					
ÚTILES DE OFICINA					
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Esferos	Caja	1	3	3	12
Resma de Hojas de Papel	Resmas	2	3,75	7,5	90
Cartuchos de Tinta	Unidades	2	20	40	240
Grapadora	Unidades	1	3,5	3,5	42
Perforadora	Unidades	1	3,5	3,5	21
Resaltadores	Caja	1	0,75	0,75	4,5
Block Facturas	Block	2	10	20	240
TOTAL				78,25	649,5

FUENTE: Centros Comerciales de Céllica
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 50	
PROYECCION DE ÚTILES DE OFICINA	
AÑOS	INCREMENTO 3,67%
1	649,50
2	673,34
3	698,05
4	723,67
5	750,23

FUENTE: Cuadro # 49 de Útiles de Oficina
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Sueldos y Salarios Administrativos

Representa la retribución que el empleador le paga por el esfuerzo físico y mental de los empleados de la empresa, incluye el pago de todos los beneficios de ley que les corresponde.

CUADRO # 51			
SUELDOS ADMINISTRATIVOS			
Especificaciones	Gerente	Secretaria- Contadora	Abogado
Sueldo Básico	700,00	450,00	60
Décimo Tercero (S.B./12)	58,33	37,50	
Décimo Cuarto (S.B./12)	28,33	28,33	
Vacaciones (S.B./24)	29,17	18,75	
Aporte Patronal IEES (12,15%)	85,05	54,68	
Total Remuneración (I-E)	900,88	589,26	60
TOTAL ANUAL	10810,60	7071,10	720
TOTAL		18601,70	

FUENTE: Cuadro sueldo y Salario Administrativo
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 52	
PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS 3%	
AÑOS	VALOR TOTAL
1	18601,70
2	18657,51
3	18713,48
4	18769,62
5	18825,93

FUENTE: Cuadro # 51 Sueldo y Salario
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Servicios Básicos Administrativos

Dentro de los servicios básicos necesarios para la administración constan: el agua potable, energía eléctrica y línea telefónica cuyos rubros constan en la siguiente tabla:

CUADRO # 53		
SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AGUA	30	360
LUZ ELÉCTRICA	40	480
LÍNEA TELEFÓNICA	12	144
TOTAL	82	984

FUENTE: Municipio de la ciudad de Celica, EERSSA, CNT
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 54	
SERVICIOS BÁSICOS 3,67%	
AÑOS	VALOR TOTAL
1	984,00
2	1020,11
3	1057,55
4	1096,36
5	1136,60

FUENTE: Cuadro # 53 Servicios Básicos
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Presupuesto de Publicidad

La publicidad radica en el empleo de recursos (medios y mensajes) realizados por la empresa para informar o persuadir a los consumidores o usuarios sobre las características de la misma, sus servicio, sus precios y sus canales de distribución.

CUADRO # 55				
PUBLICIDAD				
ELEMENTOS	CANTIDADES (ANUNCIOS)	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	COSTO ANUAL TOTAL
CUÑAS RADIALES	10	1,5	15	90
HOJAS VOLANTES	100	0,25	25	150
TOTAL			40	240

FUENTE: Radios de la ciudad de Alamor y Zapotillo
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

CUADRO # 56	
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD 3,67%	
AÑOS	VALOR TOTAL
1	240,00
2	248,81
3	257,94
4	267,41
5	277,22

FUENTE: Cuadro # 55 Publicidad
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES

Este se lo hará en base a las tablas y cálculos realizados anteriormente.

CUADRO # 57	
ESPECIFICACIONES	VALOR TOTAL MENSUAL
Presupuesto de materiales indirectos	1868,00
Presupuesto de Mano de obra directa	1883,04
Presupuesto de personal administrativo	3100,28
Presupuesto de servicios básicos de Adam.	164,00
Presupuesto de útiles de oficina	156,50
Presupuestos de útiles de aseo y limpieza	193,00
Presupuesto de publicidad	80,00
Imprevistos 2%	148,90
TOTAL	7593,72

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

RESUMEN DE INVERSIÓN	
Cuadro # 58	
ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Activo Fijo	38.165,50
Activo Diferido	1.340,00
Activo Circulante o capital	7.593,72
Total	47.099,22

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

FINANCIAMIENTO

El proyecto hará uso de las fuentes internas (capital propio) y externas (instituciones financieras) los mismos que se detalla a continuación:

FUENTES INTERNAS

El **68,15%** del total de la inversión que corresponde a \$ **32.099,22** dólares americanos serán financiados por las aportaciones de los socios de la empresa.

FUENTES EXTERNAS

Luego de haber realizado un análisis en las instituciones financieras se procedió a establecer la más conveniente para solicitar el préstamo el cual fue la Corporación Financiera por ser un organismo que otorga créditos para incentivar la producción y los concede a un plazo aceptable con un interés bajo en el mercado; el crédito que se requiere para financiar al proyecto con el BNF constituirá el **31,85%** de la inversión monto que corresponde a \$ **15.000** dólares americanos a 5 años plazo y con una tasa de interés del **10%** anual.

CUADRO # 59		
FINANCIAMIENTO		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
CAPITAL INTERNO	32.099,22	68,15%
CAPITAL EXTERNO	15.000,00	31,85%
TOTAL	47.099,22	100,00%

FUENTE: Cuadro # 58
ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO

15.000

$$I = c * n * i$$

Capital	
Tasa de Interés	10%
Plazo	5 años
Pago	Semestral
Entidad Bancaria	Corporación Financiera

CUADRO # 60

AMORTIZACIÓN

CUADRO # 60							
AMORTIZACIÓN							
AÑO	SEMESTRAL	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	INTERESES	DIVIDENDO SEMESTRAL	DIVIDENDO ANUAL	SALDO FINAL
1	1	15.000,00	1.500,00	750,00	2.250,00	4.425,00	13.500,00
	2	13.500,00	1.500,00	675,00	2.175,00		12.000,00
2	1	12.000,00	1.500,00	600,00	2.100,00	4.125,00	10.500,00
	2	10.500,00	1.500,00	525,00	2.025,00		9.000,00
3	1	9.000,00	1.500,00	450,00	1.950,00	3.825,00	7.500,00
	2	7.500,00	1.500,00	375,00	1.875,00		6.000,00
4	1	6.000,00	1.500,00	300,00	1.800,00	3.525,00	4.500,00
	2	4.500,00	1.500,00	225,00	1.725,00		3.000,00
5	1	3.000,00	1.500,00	150,00	1.650,00	3.225,00	1.500,00
	2	1.500,00	1.500,00	75,00	1.575,00		0

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ANÁLISIS DE COSTOS

Costos Primos

Son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos directamente relacionados con el servicio.

Costos Generales

Se los denomina por cuanto al igual que la materia prima como la mano de obra se capitaliza al inventario del servicio.

Gastos de Operación

Están constituidos por los costos variables de operación y los costos fijos de operación.

Gastos de Administración

Representan los gastos generales de oficina de este departamento, el departamento de contabilidad, de igual modo que los gastos de ventas los mismos se individualizan o se controlan por cuentas separadas.

Gastos Financieros

Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de intereses y otros rubros ocasionados por calidad de préstamo o comisiones bancarias dentro de este se lo incluye al cálculo de Intereses por préstamo.

PRESUPUESTO PROFORMADO

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que obtendrá el proyecto; así como también los costos en que se incurrirá.

Para el presupuesto pro formado se empieza desglosando cada rubro de los costos de producción, gastos administrativos y gastos de ventas en el primer año y para los años posteriores se realiza un incremento de un 3,67% inflación anual (año 2014).

CUADRO # 61					
PRESUPUESTOS PROYECTADOS					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN	15357,30	15874,77	16411,25	16967,41	17543,98
COSTO PRIMO					
Mano de obra Directa	11298,26	11712,91	12142,77	12588,41	13050,41
TOTAL COSTO PRIMO	11298,26	11712,91	12142,77	12588,41	13050,41
Gastos Indirectos de Fabricación					
Materiales indirectos	2802,00	2904,83	3011,44	3121,96	3236,54
Dep. de Construcción de la cancha	1108,53	1108,53	1108,53	1108,53	1108,53
Dep. de Instalaciones	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20
Dep. maquinaria y equipo	105,30	105,30	105,30	105,30	105,30
Total de gastos ind. De fabr.	4059,03	4161,86	4268,47	4378,99	4493,57
COSTOS DE OPERACIÓN	23234,20	26087,68	25944,91	25806,03	25671,17
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos administrativos	18601,70	18657,51	18713,48	18769,62	18825,93
Servicios básicos	984,00	1020,11	1057,55	1096,36	1136,60
Dep. Equipo de oficina	13,05	13,05	13,05	13,05	13,05
Dep. Muebles y Enseres	76,05	76,05	76,05	76,05	76,05
Dep. Equipos de Computación	188,90	188,90	188,90	188,90	188,90
Materiales y útiles de oficina	649,50	673,34	698,05	723,67	750,23
Materiales y útiles de aseo	788,00	816,92	846,90	877,98	910,20
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	21301,20	21445,87	21593,98	21745,63	21900,95
GASTO DE VENTAS					
Publicidad	240,00	248,81	257,94	267,41	277,22
TOTAL GASTO DE VENTAS	240,00	248,81	257,94	267,41	277,22
GASTOS FINANCIEROS					
Amort. Activos Diferidos	268,00	268,00	268,00	268,00	268,00
interés del préstamo	1.425,00	4.125,00	3.825,00	3.525,00	3.225,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	1693,00	4393,00	4093,00	3793,00	3493,00
TOTAL DE COSTOS	38591,49	41962,46	42356,16	42773,44	43215,15

FUENTE: Cuadro # 42, 44, 46, 48, 50,52, 54, 56, 58

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

Es necesario establecer el costo unitario del servicio, para ello se relaciona el costo total con el número de servicios (referencia cuadro N° 25, capacidad utilizada primer año).

FÓRMULA: $CUP. = CTP + NUP$

Dónde:

CUP = Costo Unitario de Producción

CTP = Costo Total de Producción

NUP = Número de unidades Producidas

Desarrollo:

$CU.P = 38.591,49 + 2.600 = \$14,84$

El costo unitario por el servicio es de \$14,84

CUADRO # 62			
COSTO UNITARIO			
AÑOS	COSTOS TOTALES	Nº DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO UNITARIO
1	38591,49	2.600	14,84
2	41962,46	2.812	14,92
3	42356,16	3.024	14,01
4	42773,44	3.235	13,22
5	43215,15	3.447	12,54

FUENTE: Cuadro # 62

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

En la determinación del precio, es necesario tomar en cuenta los objetivos de la empresa y la expectativa del cliente. El precio de venta es igual al costo total del producto más el margen de utilidad a ganar. En este caso para la empresa se ha determinado el incremento del 44% para el primer año.

CÁLCULO MATEMÁTICO PARA LA DETERMINACIÓN DE INGRESOS

a. DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA

$$P.V.P. = C.U.P + MARGEN.DE.UTILIDAD$$

$$P.V.P. = \$14,84 + 68\%(\$10,16) = \$25$$

El precio de venta al público es de \$ 25,00 por el alquiler de la cancha sintética.

CUADRO # 63			
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO E INGRESOS			
AÑOS	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	SERVICIOS AL AÑO	INGRESOS TOTALES
1	25,00	2600	65001
2	25,00	2812	70296
3	25,00	3024	75591
4	25,00	3235	80886
5	25,00	3447	86181

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Estado de pérdidas y ganancias también llamado “Estado de Resultados” indica la proyección de los ingresos y deducciones y representa cual es la utilidad o perdida que se ha obtenido durante un determinado periodo de

tiempo, cuyos resultados sirven para la toma de decisiones que permite conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

CUADRO # 64					
ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
PERIODOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	65.001,42	70.296,42	75.591,42	80.886,42	86.181,42
(-) Costo Total	38591,49	41962,46	42356,16	42773,44	43215,15
(=) Utilidad Bruta Ventas	26.409,93	28.333,96	33.235,26	38.112,98	42.966,27
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	3961,49	4250,09	4985,29	5716,95	6444,94
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	22.448,44	24.083,87	28.249,97	32.396,03	36.521,33
(-) 25% Impuesto a la renta	5612,11	6020,97	7062,49	8099,01	9130,33
(-) 10% Reserva Legal	561,21	602,10	706,25	809,90	913,03
(=) Utilidad Neta	5.050,90	5.418,87	6.356,24	7.289,11	8.217,30

FUENTE: Cuadro # 62

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

✓ COSTOS FIJOS

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción, se incurren en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

✓ COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa; son los costos por producir o vender.

Se realizará la clasificación de los costos utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas así como también la forma gráfica para la presentación.

CUADRO # 65				
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS				
RUBROS	AÑO 1		AÑO 5	
	C.F	C.V	C.F	C.V
COSTO DE PRODUCCIÓN				
COSTO PRIMO				
Mano de obra Directa	11298,26		13050,41	
TOTAL COSTO PRIMO				
Gastos Indirectos de Fabricación				
Materiales indirectos		2802,00		3236,54
Dep. de Construcción de la cancha	1108,53		1108,53	
Dep. de Instalaciones	43,20		43,20	
Dep. maquinaria y equipo	105,30		105,30	
Total de gastos ind. de fabr.				
COSTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Sueldos administrativos	18601,70		18825,93	
Servicios básicos		984,00		1136,60
Dep. Equipo de oficina	13,05		13,05	
Dep. Muebles y Enseres	76,05		76,05	
Dep. Equipos de Computación	188,90		188,90	
Materiales y útiles de oficina		649,50		750,23
Materiales y útiles de aseo		788,00		910,20
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				
GASTO DE VENTAS				
Publicidad	240,00		277,22	
TOTAL GASTO DE VENTAS				
GASTOS FINANCIEROS				
Amort. Activos Diferidos	268,00		268,00	
interés del préstamo	1425,00		3225,00	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS				
TOTAL DE COSTOS	33367,99	5223,50	37181,58	6033,56
COSTO TOTAL	38591,49		43215,15	

FUENTE: Cuadro # 62

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

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

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce un punto de equilibrio cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas; si vendemos unidades sobrepasando el punto de equilibrio entonces se consideran las utilidades.

AÑO 1

Método matemático

a. En función de las Ventas o Ingresos

$$P. E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P. E = \frac{33.367,99}{1 - \frac{5223,5}{65.001}}$$

$$P. E = \frac{33367,99}{0,9196}$$

$$P. E = 36.285,33$$

b. En función de la capacidad de Producción

$$P.E = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{\text{Ventastotales} - \text{Costosvariablestotales}} \times 100$$

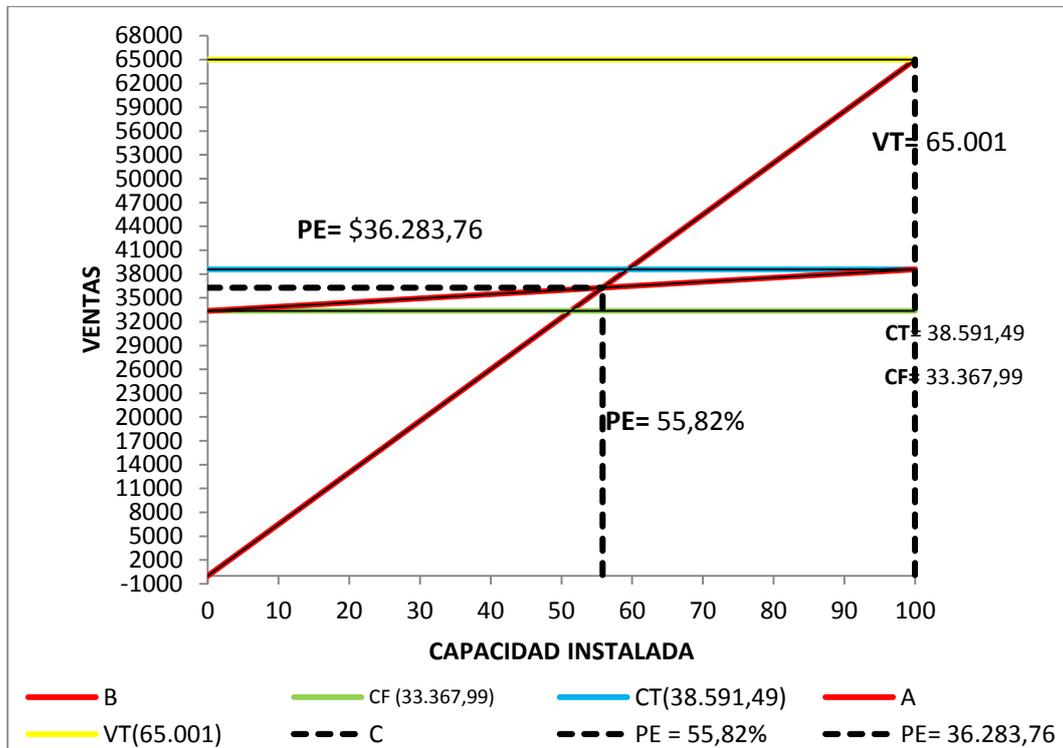
$$P.E = \frac{33367,99}{65.001 - 5223,50} \times 100$$

$$P.E = \frac{33.367,99}{59.777,50} \times 100$$

$$P.E = 0,5582 \times 100$$

$$P.E = 55,82\%$$

En Forma Gráfica



ANÁLISIS:

El siguiente gráfico indica que para el primer año la empresa debe vender \$36.283,76 dólares de su servicio, y con una capacidad instalada del 55,82% para que la empresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio.

AÑO 5

Método matemático

a. En función de las Ventas o Ingresos

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P.E = \frac{37.181,58}{1 - \frac{6033,53}{86.181}}$$

$$P.E = \frac{37181,58}{0,9299}$$

$$P.E = 39.984,49$$

b. En función de la capacidad de Producción

$$P.E = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{\text{Ventastotales} - \text{Costosvariablestotales}} \times 100$$

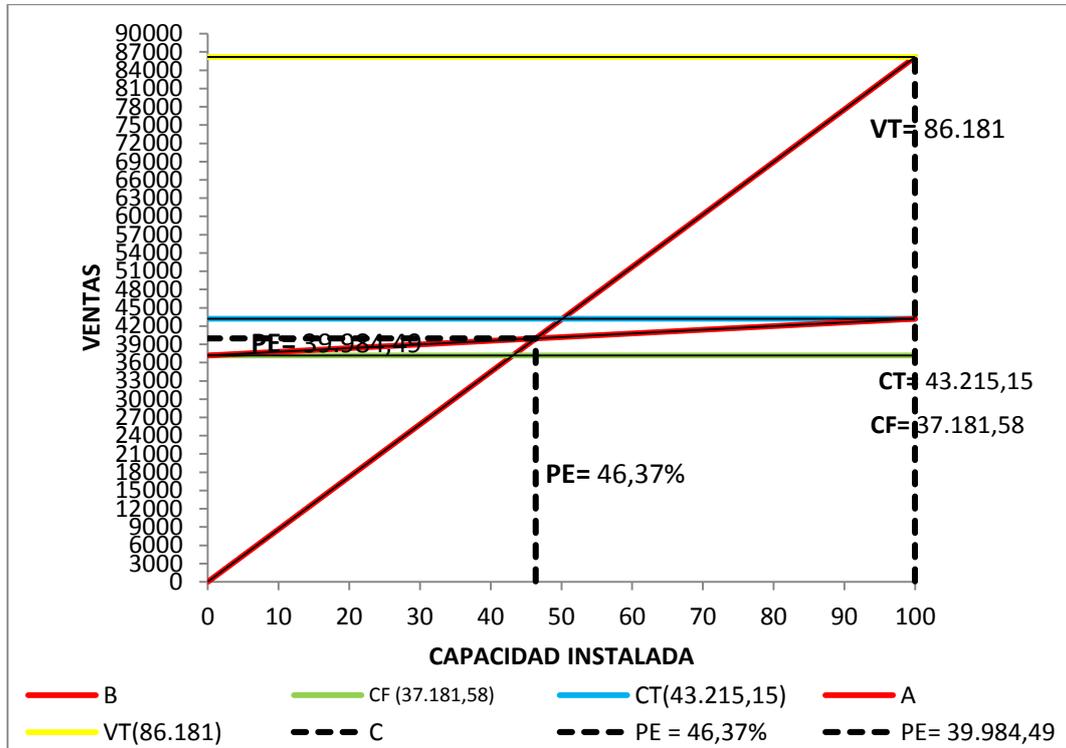
$$P.E = \frac{37.181,58}{86181 - 6.003,53} \times 100$$

$$P.E = \frac{37.181,58}{80.177,47} \times 100$$

$$P.E = 0,4637 \times 100$$

$$P.E = 46,37\%$$

En Forma Gráfica



ANÁLISIS:

El quinto punto de equilibrio indica que para el primer año la empresa debe vender \$39.984,49 dólares de su servicio, y con una capacidad instalada del 46,37% para que la empresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de proyectos es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación.

FLUJO DE CAJA

El concepto de flujo de caja se refiere al análisis de las **entradas y salidas de dinero** que se producen (en una empresa, en un producto financiero, etc.), y tiene en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen.

CUADRO # 66						
Denominación	Periodo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
ventas		65.001,42	70.296,42	75.591,42	80.886,42	86.181,42
crédito bancario	15000,00					
Capital Propio	32099,22					
Valor Residual					283,31	1430,88
Total Ingresos	47099,22	65001,42	70296,42	75591,42	81169,73	87612,30
Egresos						
activo Fijo	38165,50					
Acto Diferido	1340,00					
Activo Circulante	7593,72					
Reinversión					850,00	
Presupuesto de Operación	47099,22	38591,49	41962,46	42356,16	42773,44	43215,15
Depreciación y amortización		1803,03	1803,03	1803,03	1803,03	1803,03
15% de Utilidad de Trabajo		3961,49	4250,09	4985,29	5716,95	6659,57
25% Impuesto a la Renta		6602,48	7083,49	8308,81	9386,57	11099,29
Amortización de Capital		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Total de Egresos	47099,22	53958,49	58099,07	60453,29	63529,99	65777,04
Balance	0,00	11.042,93	12.197,35	15.138,13	17.639,74	21.835,26

FUENTE: Cuadro # 66

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

VALOR ACTUAL NETO

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

CUADRO N # 67			
AÑOS	FLUJO NETO	FACT. ACTUAL	FLUJO DESCONTADO
0	-47.099,22		
1	11.042,93	0,909091	10.039,02
2	12.197,35	0,826446	10.080,45
3	15.138,13	0,751315	11.373,50
4	17.639,74	0,683013	12.048,18
5	21.835,26	0,620921	13.557,98
		TOTAL	57.099,13
		INVERSIÓN	-47.099,22
		VAN	9.999,91

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Fórmulas:

Calculo del VAN

$$VAN = \sum \text{Flujos netos actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = 57.099,13 - 47.099,22$$

$$VAN = \$9.999,91$$

Este referente indica que en este caso es conveniente invertir, de acuerdo a los criterios de evaluación el VAN es positivo o mayor a 1, por tanto debe aceptarse la inversión.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y del monto de la inversión es conveniente actualizar los valores por cuanto ello serán recuperados a futuro.

Cuadro # 68			
AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
Inversión	-47.099,22		
1		11.042,93	11.042,93
2		12.197,35	23.240,28
3		15.138,13	38.378,40
4		17.639,74	56.018,14
5		21.835,26	77.853,40
Total		77.853,40	

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

$$\text{P.R.C.} = \frac{\text{SUMATORIA DEL FLUJO NETO} - \text{INVERSIÓN}}{\text{FLUJO AÑO QUE SUPERA LA INV.}}$$

$$\text{P.R.C.} = \frac{56.018,14 - 47.099,22}{17.639,74}$$

$$\text{P.R.C.} = 4,51 \text{ Año}$$

$$0,51 \times 12 = 6 \text{ meses}$$

$$0,12 \times 30 = 4 \text{ días}$$

Análisis e interpretación de PRC.- La empresa recuperará el capital invertido; en 4 años, 6 meses y 4 días.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, para decidir si el proyecto se acepta o no.

CUADRO # 69					
AÑO	INGRESOS ORIGINAL	COSTOS ORIGINALES	FACTOR ACTUALIZACIÓN 10%	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
1	65001	38591,49	0,909091	59092,20	35083,18
2	70296	41962,46	0,826446	58096,21	34679,72
3	75591	42356,16	0,751315	56792,95	31822,81
4	80886	42773,44	0,683013	55246,51	29214,83
5	86181	43215,15	0,620921	53511,88	26833,21
				282739,76	157633,74

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Fórmula:

$$R.B.C. = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$R.B.C. = \frac{282.739,76}{157.633,74}$$

$$R.B.C. = 1,79$$

El proyecto es rentable, porque, por cada dólar invertido se ganará 79 centavos de dólar, que sería nuestra rentabilidad.

TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye la tasa de interés a la cual se debe descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión. Se utiliza la TIR como criterio para tomar decisiones de aceptación y rechazo de un proyecto.

CUADRO # 70					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
		16,07%	Tm	17,07%	TM
0	-47.099,22		-47.099,22		-47.099,22
1	11.042,93	0,861549	9.514,02	0,8541898	9.432,75
2	12.197,35	0,742267	9.053,69	0,7296402	8.899,68
3	15.138,13	0,639499	9.680,82	0,6232512	9.434,86
4	17.639,74	0,550960	9.718,79	0,5323748	9.390,95
5	21.835,26	0,474679	10.364,74	0,4547492	9.929,57
VAN Tm			2.045,04	VAN TM	-11,42

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

Fórmula:

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

$$TIR = 16,07 + 1 \left(\frac{2.045,04}{2.045,04 - (-11,42)} \right)$$

$$TIR = 17,06\%$$

En este caso la TIR 17,06%, es mayor que el costo de oportunidad del capital 8%, ellos demuestran que la inversión ofrece un alto rendimiento y por lo tanto debe ejecutarse el proyecto.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 45,16% EN LOS COSTOS

Cualquier tipo de análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambio por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto.

CUADRO # 71								
Años	Costo T. Original	Costo T. original aumentado	Ingreso Original	Actualización Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		45,16%			13,62%		14,62%	
0		41,3		-47.099,22				
1	38591,49	56.019,41	65001,42	8.982,01	0,88012674	7.905,31	0,8724481	7.836,34
2	41962,46	60.912,70	70296,42	9.383,72	0,77462308	7.268,85	0,7611657	7.142,57
3	42356,16	61.484,20	75591,42	14.107,22	0,68176648	9.617,83	0,6640775	9.368,29
4	42773,44	62.089,92	80886,42	18.796,50	0,60004091	11.278,67	0,5793732	10.890,19
5	43215,15	62.731,11	86181,42	23.450,31	0,52811205	12.384,39	0,5054730	11.853,50
					Total	48.455,04	Total	47.090,87
					Inversión	-47.099,22	Inversión	-47.099,22
					VAN Tm	1.355,81	VAN TM	-8,35

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

TIR DEL PROYECTO = 17,06%

NUEVA TIR= 14,61%

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

$$TIR = 13,62 + 1 \left(\frac{1.355,81}{1.355,81 - (-8,35)} \right)$$

NUEVA TIR = 14,61%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 17,06– 14,61= 2,45%

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (2,45% / 17,06%) * 100

% Variación = 14,34%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 14,34/ 14,61

Sensibilidad = 0,98

Análisis e interpretación del Sensibilidad (incremento de costos)

Según la tabla, la empresa puede soportar un incremento en sus costos hasta 45,16 %; sin que esto afecte la rentabilidad de la misma.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS DEL 25,28%

En este punto se analiza los posibles factores que pueden afectar para tomar la decisión de disminuir los ingresos del proyecto. Es decir, la empresa cuanto estaría dispuesto en bajar sus ingresos en porcentaje.

CUADRO # 72								
Años	Ingreso Original	Ingreso original disminuido	Costo Original	Actualización Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual Tm	Factor de Actualización	Valor Actual TM
		25,28%			13,62%		14,62%	
0				-47.099,22				
1	65.001,42	48.569,06	38.591,49	9.977,57	0,88012674	8.781,52	0,8724481	8.704,91
2	70.296,42	52.525,49	41.962,46	10.563,03	0,77462308	8.182,37	0,7611657	8.040,22
3	75.591,42	56.481,91	42.356,16	14.125,75	0,68176648	9.630,46	0,6640775	9.380,59
4	80.886,42	60.438,33	42.773,44	17.664,89	0,60004091	10.599,66	0,5793732	10.234,57
5	86.181,42	64.394,76	43.215,15	21.179,61	0,52811205	11.185,21	0,5054730	10.705,72
					Total	48.379,22	Total	47.066,00
					Inversión	-47.099,22	Inversión	-47.099,22
					VAN	1.279,99	VAN	-33,22

ELABORACION: M.L.A.R. (Autor)

TIR DEL PROYECTO = 17,06%

NUEVA TIR= 14,59%

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

$$TIR = 13,62 + 1 \left(\frac{1.279,99}{1.279,99 - (-33,22)} \right)$$

NUEVA TIR = 14,59%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Diferencia de TIR = 17,06 – 14,59 = **2,47%**

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (2,47% / 17,06%) * 100

% Variación = 14,45%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 14,45 / 14,59

Sensibilidad = 0,99

Análisis e interpretación del Sensibilidad (disminución de ingresos)

Según la cuadro Nro.73, la empresa puede soportar una disminución en sus ingresos hasta el 25,28%; sin que esto afecte la rentabilidad de la misma.

h.- CONCLUSIONES

Luego de haber culminado con el presente trabajo investigativo sea creído conveniente determinar las siguientes conclusiones.

- Luego de la realización del estudio de mercado, en el Cantón Célica hemos concluido que es viable realizar este proyecto ya que existe una gran demanda dispuesta a recibir el servicio.
- Después de realizar el estudio técnico para la implementación de la empresa, se determinó su localización, en el barrio LOS PINOS, Av. 12 de Diciembre entre las calles García Moreno y Mayor Rafael Granda a pocos pasos de la Terminal Terrestre.
- Referente al estudio de mercado realizado, se resaltan que existe un gran volumen de demandantes insatisfechos de 172.985 visitas, por el servicio que se ofrecerá.
- El estudio técnico determina que la empresa tendrá una capacidad utilizada del 61,38% de la capacidad instalada.
- En el estudio legal indica que esta empresa estará constituida jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será: Cancha Sintética “La Gambetita Cía. Ltda. “, el objeto principal de la compañía será de ofrecer servicios de alquiler de la cancha sintética, el plazo de duración de la empresa es de 5 años de vida útil.
- El Estudio Financiero determina los valores totales en activos fijos de \$38.165,50 dólares, en activos diferidos de \$ 1.340,00 dólares y en

capital de trabajo de \$ 7.593,72; dando una inversión de \$47.099,22 dólares.

- El estudio de costos e ingresos se estableció que para el primer año el valor del costo de producción es de \$38.591,49 y los ingresos para el primer año es de \$65.001
- El costo unitario del servicio es de 14,84 más el margen de utilidad es el 68% (10,16) quedando un precio al público de \$25.
- El punto de equilibrio para el primer año en función de las ventas o ingresos es de \$ 36.283,76 y el 55,82% en función de la capacidad de producción.
- El punto de equilibrio para el quinto año en función de las ventas o ingresos es de \$ 39.984,49 y el 46,37% en función de la capacidad de producción.
- En la evaluación financiera se establece el Valor Actual Neto de \$9.999,91; Tasa Interna de Retorno de 17,06%; Relación Beneficio Costo es de 1.79 por cada dólar invertido la empresa gana 79 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 4 años, 6 mes y 4 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 45,16% dando un total del 0.98% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 25,28% dando un total del 0.99% por lo cual el proyecto es factible.

i.- RECOMENDACIONES

Luego de haber culminado las conclusiones del presente proyecto se recomienda lo siguiente:

- ✓ De manera general se puede recomendar a los inversionistas la implementación del proyecto ya que como se presentó en las conclusiones muestra resultados favorables al final de su ciclo de vida.
- ✓ Se recomienda al municipio del cantón Celica realizar convenios con los propietarios y poder impartir cursos vacacionales y así poder fomentar la práctica del deporte en el cantón
- ✓ Se recomienda las inversionistas hacer una publicación masiva tanto en el cantón como en sus parroquias aledañas para dar ha conocer los servicios que brinda la misma y de esta manera poder incrementar el mercado potencial
- ✓ Se recomienda a los inversionistas realizar promociones en temporadas vacacionales ya es esta temporada es donde más demanda existiría de la cancha sintética.
- ✓ Se recomienda a los inversionistas en general invertir en este tipo de superficies ya que además de ser seguros se pueden practicar varios tipos de deportes.

j.- BIBLIOGRAFÍA

- ✓ GUTIÉRREZ, Alfredo. Los Estudios Financieros y su Análisis, Editorial Sáenz Tercera Edición año 2005.
- ✓ García M., Alberto (1998). Evaluación de Proyectos de Inversión. Mc Graw Hill, 1ª Edición. Ciudad de México.

- ✓ Gabriel Baca Urbina Evaluación de Proyectos sexta Edición año 2010
- ✓ CHAIN, Sapag Nassir proyectos de Inversión, formulación y evaluación Edición onceava 2011.
- ✓ Moreno Rodrigo "Elaboración y Evolución de Proyectos Quinta Edición año 2005
- ✓ PASACA, M, Manuel, 2009,"Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior Edición 1.

- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=Xm1b20xPoxsC&printsec=frontcover&dq=libros+sobre+cancha+de+futbol&hl=es&sa=X&ei=V27qUsLpHImQkAe_zYDwDw&ved=0CEAQ6wEwBA#v=onepage&q&f=false
- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=t4GFmcl3P-gC&printsec=frontcover&dq=libros+sobre+cancha+de+futbol&hl=es&sa=X&ei=V27qUsLpHImQkAe_zYDwDw&ved=0CDQQ6wEwAg#v=onepage&q&f=false
- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=5Tt_zCBIhLwC&printsec=frontcover&dq=libros+sobre+cancha+de+futbol+historia&hl=es&sa=X&ei=ulfqUruKLNLOkQeRrYGgCw&ved=0CDoQ6AEwAw#v=onepage&q&f=false
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=TXXWww7KOFsC&printsec=frontcover&dq=libros+HISTORIA+DEL+FUTBOL+MUNDIAL&hl=es&sa=X&ei=xlrqUqXiMMqokQf7y4DoCA&ved=0CDgQ6AEwAg#v=onepage&q=libros%20HISTORIA%20DEL%20FUTBOL%20MUNDIAL&f=false>
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=nPMcAAAACAAJ&dq=libros+HISTORIA+DEL+FUTBOL+MUNDIAL&hl=es&sa=X&ei=xlrqUqXiMMqokQf7y4DoCA&ved=0CEcQ6AEwBQ>

- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=I9gWQwAACAAJ&dq=libros%20HISTORIA%20DEL%20FUTBOL%20MUNDIAL&hl=es&source=gbs_similarbooks
- ✓ http://es.fifa.com/mm/document/afdeveloping/pitch&equipment/50/15/94/footballturfbookletspanish_07012009.pdf
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=ZnqVVd6IVPYC&pg=PA15&dq=tipos+de+cesped&hl=es&sa=X&ei=tp7uUr3WlorAkQeqg4HYCQ&ved=0CDQQ6AEwAA#v=onepage&q=tipos%20de%20cesped&f=false>
- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=_taMmAEACAAJ&dq=MANTENIMIENTO+DEL+CESPED+SINTETICO&hl=es&sa=X&ei=EqHuUsDqL4frkAel9oGIBw&ved=0CD4Q6AEwAA
- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=ZnqVVd6IVPYC&dq=MANTENIMIENTO%20DEL%20CESPED%20SINTETICO&hl=es&source=gbs_similarbooks
- ✓ http://books.google.com.ec/books?id=ZG06NYQX_ScC&dq=MANTENIMIENTO%20DEL%20CESPED%20SINTETICO&hl=es&source=gbs_similarbooks
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=86V4nK6j0vIC&pg=PT199&dq=análisis+de+la+demanda&hl=es&sa=X&ei=LaXuUr-ILdOgkAeE2YG4BA&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=análisis%20de%20la%20demanda&f=false>
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=WH6sAAAAIAAJ&q=demanda+potencial&dq=demanda+potencial&hl=es&sa=X&ei=KqbuUvzNOlrwkQeMmYCoBQ&ved=0CCsQ6AEwAA>
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=KkclAQAAIAAJ&q=demanda+real&dq=demanda+real&hl=es&sa=X&ei=wKbuUtPnPIrXkQff4oHIDg&ved=0CDEQ6AEwAQ>
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=vJ1FAAAAYAAJ&q=demanda+efectiva&dq=demanda+efectiva&hl=es&sa=X&ei=lqfuUpGuOYq2kAfoq4CoBQ&ved=0CCsQ6AEwAA>

- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=CoHT8SmJVDQC&pg=PA19&dq=cuatros+p+marketing&hl=es&sa=X&ei=bKjuUuieLsarkAe9lIDwDQ&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=cuatros%20p%20marketing&f=false>
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=344NPaC94TsC&pg=PA91&dq=estudio+tecnico&hl=es&sa=X&ei=7anuUqGBI8HfkQfah4DYDA&ved=0CC4Q6AEwAQ#v=onepage&q=estudio%20tecnico&f=false>
- ✓ <http://books.google.com.ec/books?id=rsg0xT9pHSoC&printsec=frontcover&dq=ingenieria+del+proyecto&hl=es&sa=X&ei=hqruUqLICcrqkAfMuoH4DA&ved=0CCsQ6AEwAA#v=onepage&q=ingenieria%20del%20proyecto&f=false>

- <http://cespedsinteticoynatural.ec/beneficios.html>
- <http://www.dessosports.com/es/cesped-artificial/ventajas>
- <http://www.sinteticoshascal.com/cesped-futbol-informacion.html>

k. ANEXO

ANEXO # 1

a. TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FUTBOL SALA EN LA CIUDAD DE CÉLICA, PROVINCIA DE LOJA.”

b. PROBLEMÁTICA

Es difícil negar que el fútbol es uno de los deportes que tiene la capacidad de atraer a millares de personas alrededor del mundo para concentrarse en un solo juego, en el mundo y en los diferentes países que lo practican este deporte.

Actualmente se percibe en el medio futbolístico un bajo rendimiento atlético en los jugadores de los diferentes equipos de fútbol mundial, latinoamericano y por qué no decirlo en nuestro país, todo lo anterior gracias a los medios de comunicación (radio, televisión y prensa escrita), el bajo rendimiento antes mencionado es observable dentro del campo de juego; dicha situación no deja despegar a los equipos hacia un buen desarrollo futbolístico y mantiene a jugadores, entrenadores y técnicos en un subdesarrollo, comparado con equipos de otros países.

En dicho problema intervienen factores como el estrés al que se ven sometidos los jugadores antes y durante los juegos, con niveles bajos de tolerancia a la frustración, proporcionando éstos, descontroles conductuales, falta de concentración, agresividad, entre otros. Todo esto afecta de manera negativa a los que se ven envueltos dentro del equipo.

En el país no todos los equipos de fútbol cuentan con profesionales de la psicología que puedan ofrecer una ayuda integral a los equipos para que sus integrantes tengan un desempeño óptimo y desarrollarse de manera eficaz, puesto que sólo se enfocan en proporcionar las herramientas técnicas de juego

y proyección en su círculo laboral. Al no contar con el apoyo como el antes mencionado se considera de suma importancia, que se logre fomentar una formación más adecuada completando su entrenamiento con el aporte psicológico, tomando en cuenta que el ser humano es un ente biopsicosocial.

En nuestro ámbito y el medio en que nos hemos desenvuelto y como ya es conocimiento de todos, la política en nuestro país es un factor que deja mucho que desear, este problema se debe a todos los gobiernos de turno que no se han preocupado por la pequeña y mediana empresa.

La inestabilidad de la política nacional, sigue afectando al desarrollo micro empresarial, ya que esta depende de una serie de leyes que se modifican constantemente sin tomar en cuenta las verdaderas necesidades del pequeño empresario, es por ello que en la actualidad la nueva carta magna ya toma como una prioridad el desarrollo de este sector.

Por estos y otros factores, más la situación económica es crítica en nuestro país y el poder adquisitivo es cada vez más restringido, dando como resultado que las empresas sean menos competitivas dejando saldos negativos y generando pérdidas significativas en el sector productivo, industrial y comercial.

La crisis económica que estamos atravesando también ha dejado consecuencias en nuestro país porque las remesas de los emigrantes se redujeron notablemente perjudicando aún más la economía ecuatoriana.

En el Ecuador se ha venido deteriorando paulatinamente, especialmente por el incorrecto manejo de las empresas extractivistas de recursos como es la explotación petrolera, la tala indiscriminada de árboles y la extinción de algunas especies nativas del medio. Esto ha provocado una alteración en el ecosistema ambiental con excesos de lluvias en temporadas no frecuentes, el calentamiento global de la tierra por un acelerado crecimiento industrial mundial.

En la provincia de Loja las empresas presentan una carencia y poca inversión en la planta productiva; en la cual podemos observar que un gran porcentaje de

personas se dedican a comercializar productos mas no a su elaboración, convirtiéndonos así en una ciudad netamente comercial.

Como consecuencia de la falta de tecnología e investigación, las empresas no alcanzan un valor competitivo en los mercados locales, peor aún en un mercado más exigente como es el internacional.

Los factores que impide el desarrollo industrial en el cantón Céllica es la falta de apoyo a créditos de inversión para la elaboración de proyectos de producción o de servicios, es por ello que la mayor parte de los negocios son autofinanciados y el resto es mediante créditos a tasas muy elevadas, el cual genera un impedimento en la inversión de nuevas aspiraciones.

Cabe afirmar que un gran problema significativo que atraviesa el cantón es la falta de creación de nuevos productos y servicios, esto se debe a la falta de innovación por parte de los pequeños y grandes empresarios, por la falta de conciencia de cada uno de nosotros.

El problema es que en el cantón cuenta con un espacio geográfico muy pequeño en donde no ha sido posible el crecimiento de grandes industrias, otro factor es la falta de capacitación del talento humano, la migración el cual es otro factor en donde los ingresos de los mismos muchas de las veces se quedan en los países europeos, son pocos los compatriotas que invierten en nuestra ciudad, o a veces se concentran en las principales ciudades como Quito, Guayaquil, Cuenca.

El Gobierno, las malas políticas económicas han sido causales para que exista escases en la generación de nuevas industrias que permitan el desarrollo sustentable de esta ciudad.

Se debería fomentar en nuestro país, leyes que apoyen a las empresas a desarrollarse, dando las oportunidades suficientes para poder adquirir el capital que sea necesario para desplegar proyectos que permitan ofrecer productos y servicios de calidad a menor precio, de manera que podamos erradicar de alguna manera la pobreza y el subdesarrollo.

Sin duda el deporte más practicado en nuestro país al igual que en la mayor parte del mundo es el futbol, esto tiene su explicación debido a que se puede desarrollar con mínimas condiciones de infraestructura, por lo que trasciende a todas las clases sociales y limitaciones geográficas.

El campo de juego puede ser de cualquier superficie que permita desplazarse, pero con el profesionalismo de la actualidad y grandes cantidades de dineros involucradas , se ha trabajado por dar a cada jugador un territorio parejo y estable, siendo una superficie de césped natural la más utilizada en el tiempo, el gran problema se generara en la mantención del terreno, que al verse sometido a constantes esfuerzos, además de las características climáticas particulares del lugar, no son capaces de mantener sus condiciones en el tiempo. En lugares con condiciones climáticas se torna insostenible un buen estado de la cancha por lo que hoy en día existen alternativas llegándose a la implementación de un césped artificial, la cual cuenta con una base y súbbase capaz de absorber y eliminar a través de un sistema de drenaje todo el agua de la lluvia. Este método permite un alto uso de la cancha con una estructura que tiene un techo para evitar que la misma sea afectada por las mismas condiciones climáticas que se puedan presentar en el desarrollo y práctica de este deporte.

Actual mente las ciudades del Ecuador se han visto saturadas por empresas convencionales que ofrecen el servicio de alquiler de canchas sintéticas en donde puedan realizar la práctica de indor-futbol de una manera cómoda, moderna y segura.

Pero lamentablemente su auge se ha dado principalmente en las principales ciudades del país, por lo que se creemos una oportunidad de explotar los mercados pequeños (ciudades) que a un no cuenta con un servicio de este tipo, por eso se hace necesario crear empresas innovadoras que exploren nuevos campos y alternativas de negocio y que tengan la capacidad de satisfacer plenamente las necesidades delos usuarios.

El presente trabajo analiza una opción que es la necesidad del cantón Céllica perteneciente a la provincia de Loja en donde la industria del deporte no ha sido explotada al 100%. Teniendo en cuenta la anterior información se hace necesario crear una empresa que se dedique a ofrecer los servicios de alquiler de una cancha sintética.

d. OBJETIVOS

Objetivo General

“Determinar la factibilidad para la implementación de una cancha sintética en el cantón Céllica; mediante el análisis comercial, técnico, administrativo y financiero.

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para medir el grado de aceptación de este servicio en los clientes potenciales y reales en el Cantón Céllica.
- Ejecutar un estudio técnico para determinar el tamaño de la planta, ingeniería del proyecto, a fin de obtener un eficiente servicio, acorde a los requerimientos de la nueva empresa.
- Diseñar un estudio administrativo, acorde a los requerimientos de la nueva empresa
- Realizar un estudio financiero, para establecer la inversión total del proyecto, costos de producción, precios de venta y presupuestos proyectados.
- Realizar la evaluación económica y financiera para determinar la viabilidad del proyecto, mediante el cálculo de indicadores financieros como el VAN, TIR, RBC, PRC, Análisis de Sensibilidad.

f. METODOLOGÍA

Para la realización del presente trabajo de investigación es necesario seguir un proceso metodológico y operativo que son las diferentes actividades que se realizaran para llegar al conocimiento del tema a investigar, así como el alcance de los objetivos.

Métodos

Método Científico.- es el más importante y relevante ya que es el que está en toda la investigación además es el que ayudo a delimitar el problema a investigar partiendo desde los referentes teóricos como base y así poder fundamentar el tema investigativo.

Método deductivo.- Este método permitió determinar los referentes teóricos, leyes y disposiciones legales de carácter general, es decir, nos ayudó a fundamentar el problema y los objetivos

Método inductivo.- A través de este método se realizó las respectivas evaluaciones para llegar a la conclusión de la viabilidad y rentabilidad del proyecto. El cual se basa en el entendimiento de fenómenos generales a través de fenómenos particulares, y sirve para entender las características de la demanda a través de la aplicación de las encuestas.

Método analítico.- Con este método se pudo distinguir los elementos de un fenómeno y proceder analizar ordenadamente cada uno de ellos por separado, la cual nos ayudó a estudiar el problema enfocándolo desde el punto de vista social, político y económico, para luego estudiarlos y examinarlos cada uno de ellos y sus efectos el cual sirvió para observar factores generales de la realidad que está viviendo el país, la región sur y la ciudad de Loja.

Método descriptivo.- Este método permitió describir los hechos, acontecimientos sociales, económicos y financieros suscitados en el entorno de la empresa y así mismo identificar como se han venido desarrollando las actividades y procedimientos en la misma.

Método Estadístico.- Nos sirvió para ver la secuencia de los procedimientos para el manejo de la información a través de cuadros y gráficos estadísticos de todos los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación.

TÉCNICAS

Conjunto de procedimientos o recursos que se usan en un arte, en una ciencia o en una actividad determinada, en especial cuando se adquieren por medio de su práctica y requieren habilidad

Observación Directa.- Inicialmente mediante la observación directa en el lugar en donde se pretende instalar la empresa hemos detectado que no existen competidores directos, pero nos sirvió para poder detectar en un mercado cercano que ofertan el mismo servicio las diferentes falencia y virtudes al ofertar el servicio.

Encuesta.- Fue formulada en base a un banco de preguntas previamente elaborado con la finalidad de conseguir criterios e información acerca de nuestro tema de investigación tomando en cuenta de recopilar la mayor información posible para poder desarrollar un estudio bien elaborado acerca de la necesidad de establecer una empresa.

Recopilación Bibliográfica.- Esta técnica fue parte importante en la realización del trabajo ya que proporciono la información necesaria primero para conocer acerca del tema de investigación y luego en el desarrollo de la misma para obtener datos teóricos, técnicos y otra información relacionada con los contenidos que se incluyen en la tesis. Ha sido muy importante la información encontrada en los textos de los módulos anteriores, en los cuales

hay temas que forman parte de esta investigación. La visita a bibliotecas y a revisión de textos relacionados con investigación, evaluación de proyectos, también fueron parte fundamental para el desarrollo del proyecto. también se han revisado páginas de internet que ofrecen información variada relacionada tanto con conceptos, así también con el tema específico del trabajo de investigación

ANEXO # 2



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Estimado Sr. (a)

En calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja de Pre-Grado de la Carrera de Administración de Empresas previo a la obtención del título de Ing. en Administración de Empresas, y agradeciendo de antemano la acogida que se presta la misma, pido de favor que conteste la siguiente encuesta con total sinceridad, ya que dichos datos formaran parte de mi proyecto de Tesis cuyo tema es **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA CHANCHA SINTETICA DE FUTBOL-SALA EN EL CANTON CELICA, PROVINCIA DE LOJA”**

1.- Practica usted algún deporte?

Si ()
No ()

2.- Juega al Indor futbol?

Si ()
No ()

3.- Con qué frecuencia practica este deporte?

Diario ()
Semanal ()
Quincenal ()
Mensual ()

4.- En qué lugar lo practica?

Complejos Deportivos Públicos ()
Plazas Públicas ()
Canchas Particulares ()
Canchas Publicas ()
Otros

.....

.....
.....

5.- Las canchas en las que usted lo practica están elaboradas de?

- Arcilla ()
- Arena ()
- Cemento ()
- Otros ()

.....

6.- Ha jugado usted en canchas de césped sintético?

- Si ()
- No ()

7.- Consideraría necesario la implementación de una cancha sintética en la ciudad?

- Si ()
- No ()

8.- Si se implementaría la cancha de césped sintético, estaría dispuesto hacer uso de ella?

- Si ()
- No ()

9.- Cuanto estaría dispuesto a pagar por equipo y por hora para hacer uso de este servicio?

- Entre 20.00 ()
- Entre 25.00 ()
- Entre 30.00 ()
- Más de 30.00 ()

10.- Con qué frecuencia estaría dispuesto a usar este nuevo complejo de cancha de césped sintético?

- Diario ()
- Semanal ()
- Quincenal ()
- Mensual ()

11.- En que horarios estaría dispuesto a usar este nuevo servicio a implementar?

LUNES DOMINGO

- Matutina ()

Vespertino ()
Nocturno ()

12.- A través de que medio de comunicación le gustaría que se de a conocer los servicios que presta la empresa?

Radio ()
Internet ()
Volantes ()
Gigantografías ()
Afiches ()

13.- De las siguientes opciones escoja cual o cuales servicios adicionales deberían implementarse?

Servicio de Duchas ()
Cancha de Ecuaboli ()
Bar ()
Parqueadero ()
Campeonatos ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE

PORTADA	I
CERTIFICACION	II
AUTORIA	III
CARTA DE AUTORIZACION	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCION	7
d. REVISION DE LITERATURA	10
e. MATERIALES Y METODOS	48
f. RESULTADOS	53
g. DISCUSION	66
h. CONCLUSIONES	164
i. RECOMENDACIONES	166
j. BIBLIOGRAFIA	167

k. ANEXOS 170

INDICE 181