



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TITULO:

“Proyecto de inversión para la implementación de una cancha sintética de fútbol sala en la Ciudad de Loja”

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE INGENIERA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

AUTORA:

Silvana del Rosario Ordoñez Saritama

DIRECTOR:

Ing. Manfredo Gusberto Jaramillo Luna

LOJA-ECUADOR

2016



SERIE 17 DERECHOS RESERVADOS

CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Manfredo Jaramillo Luna.

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNL Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICO.-

Que luego de haber dirigido y revisado el trabajo de investigación **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL SALA EN LA CIUDAD DE LOJA”**, desarrollado por la señora **SILVANA DEL ROSARIO ORDOÑEZ SARITAMA** estudiante del décimo módulo de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, cumple con los requisitos y los tiempos establecidos de acuerdo al cronograma, de conformidad con lo estipulado en las generales de graduación de la Universidad Nacional de Loja y la carrera de Administración de Empresas, por lo que autorizo su presentación.

Loja, Diciembre del 2016.



Ing. Com. Manfredo Jaramillo Luna

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Silvana del Rosario Ordoñez Saritama**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autora: Silvana del Rosario Ordoñez Saritama

Firma: 

Cédula: 1104373699

Fecha: Loja, Diciembre del 2016.

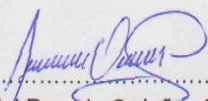
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE EL AUTOR
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, **Silvana del Rosario Ordoñez Saritama**, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL SALA EN LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito para optar al grado de **Ingeniera en Administración de Empresas**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 13 días del mes de diciembre del 2016. Firma la autora:

Firma: 

Autora: Silvana del Rosario Ordoñez Saritama

Cédula: 1104373699

Dirección: Loja - San Sebastián, Calles 18 de Noviembre entre Miguel Riofrio y Azuay

Correo electrónico: silvanaordonez66@gmail.com

Celular: 0986943220

DATOS COMPLEMENTARIOS:

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Manfredo Jaramillo Mg,Sc

Tribunal de Grado:

Ing. Víctor Alberto Ríos Salinas Mg. Sc.

Presidente del Tribunal

Ing. Elvia Lucia Valverde Marín Mg. Sc.

Vocal del Tribunal

Ing. Silvana Elizabeth Jiménez Pereira Mg. Sc.

Vocal del Tribunal

AGRADECIMIENTO

Al término del trabajo de tesis, previa a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas, expreso mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, por darme la oportunidad de formar parte de esta prestigiosa Institución.

Además, al Ing. Manfredo Gusberto Jaramillo Luna, Director de Tesis, y a mi tutor el Ing. Víctor Ríos por su asesoramiento, guía y colaboración constante en el transcurso de nuestro trabajo.

Mi agradecimiento a mis familiares por vuestro apoyo constante e incondicional, que me fortaleció para cumplir mis metas.

LA AUTORA

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir, fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, a mi Madre Carmita Saritama por ser el pilar fundamental que con su cariño, amor y ejemplo permanentemente me apoyo con su espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr mi meta y objetivos propuestos, a mi adorado hijo Daniel Camilo por ser mi inspiración y fuerza, a mi esposo Daniel Granda a mi abuelita Zoila Rosa, a mis queridos hermanos Jackeline, Maricela, Jorge, Marilyn y mis sobrinas Judith, Karol ,Doménica y Ainoa, quienes me acompañaron a lo largo del camino, brindándome la fuerza necesaria para culminar mi carrera, a los docentes quienes han orientado mi trabajo y han contribuido a la obtención de nuevos y valiosos conocimientos que me permiten formarme como una futura y exitosa profesional.

Silvana del Rosario Ordoñez Saritama

1. TÍTULO

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL SALA EN LA CIUDAD DE LOJA”**

2. RESUMEN

El presente proyecto tiene la finalidad de presentar una propuesta para la implementación de una empresa dedicada al alquiler de una Cancha Sintético de Fútbol-Sala en la Ciudad de Loja, la misma que está orientada al desarrollo Económico-Social y Empresarial de nuestra Ciudad y por ende del País.

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

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

En el estudio de mercado se analizó: La demanda Potencial, Efectiva, Oferta y la Demanda Insatisfecha, para esto se utilizó un muestreo estadístico, que fue la Población de ambos sexos entre las edades comprendidas de 15 a 39 años del año 2016 con un total **124.444** personas dando un total de **399** encuestas.

En el Estudio Técnico se determinó el tamaño y localización de la empresa, la misma que estará ubicada en la Ciudad de Loja, en el Barrio Las Peñas, lugar que brinda las condiciones y todos los servicios básicos para su

ejecución. La Capacidad Instalada que la empresa prestara son **8** horas diarias, dando un total de **2.496** horas, que representa el **1%**; mientras que en la Capacidad Utilizada se estima prudente iniciar durante el primer y todos los años posteriores de vida útil del proyecto con el **100%** de la capacidad instalada, ya que es una empresa de servicio y tiene una gran demanda.

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

Dentro del Estudio Financiero se estableció una inversión inicial de **\$39.765,43** dólares, el mismo que será financiado por el Banco de Guayaquil cuyo monto es de **\$ 30.000** dólares equivalente al **89,65%** de la inversión, con una tasa de interés efectiva anual del **10,21%**; mientras que el **10,35%** será financiado por la autora con un monto de **\$ 9.765,43**

En la evaluación financiera se presenta los siguientes resultados: **El Valor Actual Neto (VAN)** es de **\$ 13.949,98** dólares; **La Tasa Interna de Retorno (TIR)** es del **27,44%**; En el **Análisis de Sensibilidad** con un incremento en los costos del **30,76%** el proyecto no es sensible, arrojando un resultado de **0,98** y con una disminución en los ingresos del **0,02%** y la **Relación Beneficio Costo** es de **\$1,28** por cada dólar invertido se recibe una utilidad de **0,28 ctvs.**, y cabe indicar que la inversión del capital propio se

recuperará en **1** años **3** meses y **23** días, y la inversión del crédito se recupera en **3** años, **4** meses y **17** días. Y Finalmente, en base a todos los estudios se plantea sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

This project aims to present a proposal for implementing a company dedicated to renting a Synthetic Tennis Soccer-Sala in the city of Loja, the same that faces the Economic-Social and business development of our city and thus the country.

The aim of this study is to determine the feasibility of the project for the implementation of a synthetic futsal court, based on market studies, Technical, Economic and Financial and Financial Evaluation.

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

In the market study analyzed: Demand Potential, Effective, Supply and Demand Unsatisfied, for this statistical sampling, which was the population of both sexes between the ages ranging from 15 to 39 years in 2016 with a total used 124,444 people for a total of 399 surveys.

Technical Study on the size and location of the company determined it to be located in the city of Loja, in the Barrio Las Peñas, a place that provides the conditions and all the basic services for performance. Installed capacity that the company lent are 8 hours a day, giving a total of 2,496 hours, which represents 1%; while the spare Used Capacity It is estimated that it is

prudent to start during the first and all subsequent years of project life with 100% of installed capacity as it is a service company and is in high demand. In the legal and organizational study some legal aspects required for normal operation were determined as: its mission, vision, type of company, its hierarchical levels and functions manuals.

Within the Financial Study an initial investment of \$ 39.765,43 was established, which will be funded by the National Development Bank whose amount is \$ 30,000 equivalent to% of the investment, with an annual effective interest rate of 15 %; while 56% will be financed by the author with an amount of \$ 9.765,43

The financial evaluation presents the following results: Net Present Value (NPV) is \$ 13.949,98; Internal Rate of Return (IRR) is 27,44%; Sensitivity Analysis in an increase in costs 30,76% of the project is not sensible, throwing a score of and with a decrease in revenue of 0,02% the project is not sensitive; Benefit Ratio Cost is \$ 1.28 for every dollar invested a profit of 16 cents is received., And it should be noted that equity investment will recover in 1 years, 3 months and 23 days, credit and investment is recovered in 4 years, 4 months and 17 days. And finally, based on all studies it arises their respective conclusions and recommendations.

3. INTRODUCCIÓN

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

El objetivo principal está encaminado en ofrecer a la población de la Ciudad de Loja específicamente a las personas comprendidas de 15-39 años de edad una alternativa de distracción y entretenimiento, por este motivo se ha visto la necesidad de realizar un **Estudio de un Proyecto para la Implementación de una Cancha Sintética de Fútbol-Sala** , ya que es un servicio innovador que promoverá en el bienestar social, mediante la satisfacción de necesidades de los usuarios.

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

En el **Resumen** se detalla una síntesis de los resultados obtenidos en todo el proceso investigativo: problemática, objetivos, materiales y métodos utilizados, los resultados obtenidos de todos los estudios y finalmente se determina las respectivas conclusiones y recomendaciones en dos idiomas

(castellano e inglés).

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

La Metodología utilizada está en base al logro de los objetivos del proyecto: El método deductivo se lo utilizo en la determinación de la bibliografía a utilizar, el Inductivo para analizar la necesidad de implementar la nueva unidad de servicios. Las técnicas utilizadas como la encuesta nos sirvió para recabar información de cada persona de la Ciudad de Loja; la técnica de la Observación permitió conocer el ambiente en el cual se ejecutara el proyecto y la Entrevista nos ayudó a conocer a la competencia

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

En el **Estudio de Mercado**: Se procedió a la recolección de información mediante la aplicación de encuestas a toda la población de 15-39 años de edad para luego ser tabulada, procesada e interpretada, cuyos resultados obtenidos permitieron establecer la demanda y la oferta del servicio.

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

consideración la descripción de procesos, mediante diagramas y flujogramas de procesos, y equipos utilizados.

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

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

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

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, las cuales reflejan en forma clara y concisa los resultados obtenidos durante el desarrollo del proyecto de investigación.

La **BIBLIOGRAFÍA** que detalla las fuentes de consulta sobre la temática investigada.

Y finalmente los **ANEXOS**, se incluyen el formato de encuestas y entrevistas que se empleó en el estudio de mercado, además el resumen del proyecto.

4. REVISION DE LITERATURA

4.1. PROYECTO DE INVERSIÓN

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera.

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa. (VACA, 2010)

Por qué se invierte y porqué son necesarios los proyectos

Siempre que exista una necesidad humana de un bien o un servicio habrá necesidad de *invertir*, hacerlo es la única forma de producir dicho bien o

servicio. Es claro que las inversiones no se hacen sólo porque *alguien* desea producir determinado artículo o piensa que al producirlo ganará dinero. En la actualidad una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto estructurado y evaluado que indique la pauta a seguir. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos.

Decisión sobre un proyecto

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario someterlo al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista.

Aunque no se puede hablar de una metodología estricta que guíe la toma de decisiones sobre un proyecto, debido a la gran diversidad de proyectos y a sus diferentes aplicaciones, sí es posible afirmar categóricamente que una decisión siempre debe estar fundada en el análisis de un sinnúmero de antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto.

Por estas razones, la toma de la decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer en grupos multidisciplinarios que cuenten con la mayor cantidad de información posible, no en una sola persona ni en el análisis de datos parciales. A toda actividad encaminada a tomar una

decisión de inversión sobre un proyecto se le llama evaluación de proyectos. (VACA, 2010)

Evaluación

La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. En el ámbito de la inversión privada el objetivo principal no sólo es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital.

Por tanto, la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuada, sin importar la metodología empleada. Los criterios y la evaluación son, por tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos. (VACA, 2010)

4.2. EMPRESAS DE SERVICIOS

El campo de las empresas de servicios es tan amplio que abarca actividades tales como los bancos, la hostelería, la ingeniería, el comercio y su distribución, los servicios públicos, los transportes y los anteriormente citados de sanidad y enseñanza.

El servicio representa así un arma estratégica formidable, mediante la que una empresa puede conseguir una ventaja diferencial en el mercado. Tradicionalmente se ha considerado que la filosofía y las técnicas de calidad eran aplicables solamente a las empresas industriales. Pero desde siempre han existido empresas de servicios que se han diferenciado de la competencia por una mejor política de servicio y ello les ha llevado a conseguir una posición de liderazgo en el mercado (FERNANDEZ)

4.3. CANCHA SINTÉTICA



Es un lugar rectangular, apropiado con material artificial, con fibras son cortas utilizado para diversas modalidades deportivas.

Hace 10 años en tierras argentinas aprovechando el auge del fútbol sala se comenzó a utilizar las canchas sintéticas y en el mundial Japón-Korea 2002

los equipos las usaban para sus entrenamientos. Quizás fue aquella la inspiración para que muchos de los fanáticos sigan esta práctica.

Sin duda que la presencia de estos espacios han cubierto una necesidad deportiva en el país. Son utilizadas por instituciones privadas y públicas para realizar sus torneos e incluso ha servido de formación para los niños. (HORA, 2012)

Para que sirve

El manejo de una cancha sintética de Indor fútbol, satisface las comodidades de los usuarios con la finalidad de ahorrar tiempo y dinero al dirigirse a lugares alejados del sitio.

4.4. CÉSPED SINTÉTICO O ARTIFICIAL



El césped artificial, césped sintético, pasto artificial, pasto sintético o hierba artificial es una moqueta industrial que se asemeja al césped natural, pero

fabricada con plástico y materiales sintéticos. Actualmente es muy frecuente su uso en terrenos deportivos en los que originalmente se utilizaba césped natural. Aunque su uso es mayoritariamente deportivo, también es usado en zonas residenciales y comerciales.

Características del Césped Sintético:

- Dimensiones del rulo: 2 m x 2.5 m
- Materiales: polietileno
- Densidad: 9800 decitex
- Monofilamentos
- Número de mechas por 10 cm: 18
- Número de fibras por m²: 9800
- Resistente a los rayos UVA.

Medida mínima reglamentaria es de 16x26, se puede realizar también de 20x30; los rollos de césped sintético se adaptan a cualquier medida de la cancha.

4.5. CANCHAS SINTÉTICAS EN LA CIUDAD DE LOJA

Nuevos espacios deportivos se abren en la ciudad, se trata de las canchas sintéticas, lugares apropiados a las necesidades de los grandes

deportistas.

Con estos escenarios, varios aficionados al fútbol consideran que la ciudad se pone a la orden del día en el campo deportivo, sobre todo por brindar seguridad comodidad y ser al mismo tiempo acogedores. “No importa si llueve, hace sol o está nublado, estas alternativas le dan solución a las interrupciones de campeonatos o certámenes que se organizan a nivel local, pues estos son una alternativa y al mismo tiempo solución”, dice Diego Hidalgo Barraqueta, gerente propietario de “La Pampita”.

Escenarios

La instalación de estos escenarios resulta un tanto costosos según Hidalgo, el trabajo en sí de la iluminación, colocación del techo y la ubicación misma del césped sintético implica una buena inversión. “Sin tomar en cuenta el terreno, los gastos ascenderían a 100 mil dólares aproximadamente” según Hidalgo.

Especializados

En cuanto a la colocación del césped existen empresas ecuatorianas que se encargan de la ubicación de este material, el mismo que lleva tiempo y dedicación. Cabe recalcar que el césped no es de producción nacional.

Campeonatos

En estos últimos días se han inaugurado ya varios campeonatos de fútbol

sala, en los que precisamente se estrenan canchas sintéticas, así por ejemplo en “Zona Fútbol” ubicado en el sector del balcón lojano y La Pampita en la Avenida Salvador Bustamante Celi (junto al Instituto Calazans) que inaugurará la próxima semana el primer torneo de fútbol nocturno. Mientras tanto otros escenarios se alistan para inaugurarlos, uno de ellos ubicado en el sector de Amable María. José Arturo Guartán miembro del comité barrial “Isidro Ayora”, y organizador de campeonatos, considera importante la apertura de estas áreas deportivas, las mismas que permiten el buen desarrollo de un campeonato.

Guartán agrega también que en estos escenarios, se cumplirán encuentros más adecuados y acordes a las exigencias del fútbol, dejando a un lado los juegos bruscos que en ocasiones terminan con lesionados o golpeados en una cancha. (Hora, 2007)

Y desde ese entonces las canchas Sintéticas en la Ciudad de Loja en los últimos años han tenido un crecimiento bastante considerable ya que este tipo de negocios como lo aseguran los empresarios y dueños de algunas de las canchas sintéticas existentes en nuestra ciudad, son muy rentables y no requieren de un constante mantenimiento y donde su valor es mínimo.

5. MATERIALES Y METODOS

El trabajo se sustentó en base de materiales, métodos y técnicas que son la base fundamental del trabajo investigativo, entre los cuales se describen los siguientes:

5.1. MATERIALES

- Flash Memory
- Impresiones
- Impresora
- Hoja de papel bond
- Internet
- Computador
- Empastados
- Cartuchos
- Esferos
- Libros

5.2. METODOS

Se utilizó los siguientes métodos:

5.2.1. Método inductivo

Este método fue de gran ayuda durante el análisis del estudio de mercado ya que nos permitió conocer cuál es la demanda y la oferta del proyecto mediante la aplicación de las encuestas y las entrevistas correspondientes.

5.2.2. Método deductivo

Este método nos ayudó a recopilar información, para tener una mejor idea sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión, como

son: estudio de mercado, técnico- organizacional, financiero y evaluación financiera.

5.2.3 TÉCNICAS

Las técnicas de investigación son los mecanismos para la recopilación de datos, para verificar los métodos empleados en lo investigado, para llegar a la verdad del suceso estudiado, teniendo las pruebas y una serie de pasos que se llevan a cabo para comprobar la hipótesis planteada.

5.2.3.1 Observación directa

Consistió en trasladarme personalmente a observar las empresas de la competencia ya existentes en la ciudad de Loja, con la finalidad de captar información relevante sobre el tema de las canchas sintéticas y aplicarlas en el presente trabajo de tesis.

5.2.3.2 Entrevista

Esta técnica se aplicó a los diferentes ofertantes de servicios iguales o similares ya existentes en la Ciudad de Loja como son; Gol de Oro, Calva&Calva, La Champions, y Reina del cisne, la cual nos permitió captar información sobre los procedimientos realizados en la prestación del Servicio, los mismos que nos sirvieron de apoyo para mejorar la calidad del servicio y diferenciarlo de la competencia.

5.2.3.3 Encuesta

Esta técnica se la aplicó a las personas de sexo femenino y masculino de las edades de 15-39 años de la ciudad de Loja, tomando como muestra 399

encuestas, las mismas que ayudaron a obtener información verídica acerca de las necesidades, gustos, preferencias y sugerencias de las personas entre las edades antes mencionadas y de esta manera conocer el posicionamiento que tendrá esta empresa en el mercado objeto de estudio.

5.3. PROCEDIMIENTO

Para poder desarrollar el presente proyecto de investigación se inició con: Estudio de mercado en el cual se aplicó encuestas a los demandantes y una entrevista para recolectar información necesaria, luego se realizó la respectiva tabulación, análisis e interpretación de los datos obtenidos, para determinar la demanda potencial, efectiva, futura y conocer la oferta para establecer la demanda insatisfecha.

Luego se realizó el estudio técnico en el que se determinó el tamaño, localización de la planta, ingeniería del proyecto y el estudio orgánico funcional más óptimo para el normal funcionamiento de la empresa.

Seguidamente se elaboró el estudio económico-financiero cuyo objetivo fue determinar el monto total de la inversión y las fuentes de financiamiento del proyecto, así como también se elaboró los presupuestos, determinación de costos, ingresos y egresos y el punto de equilibrio.

Por último se realizó la evaluación financiera donde se analizó los diferentes indicadores financieros como el VAN, TIR, RBC, PRC y análisis de sensibilidad para determinar si el proyecto es o no factible

5.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

5.4.1. POBLACIÓN

Para el estudio del presente trabajo se consideró la población de sexo femenino y masculino comprendidas de entre 15-39 años de edad del censo del 2010, según el INEC. Fue de 106.370 personas de estas edades en la Provincia de Loja.

Para el estudio este valor se lo proyectara para cinco años de vida del proyecto con una tasa de crecimiento es de 2,65% anual, siendo de 124.444 para el año 2016.

PROYECCION DE LA POBLACION POR EDADES DE 15-39 AÑOS AL 2016

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

Donde:

Pf = Población final

Po = Población Inicial

I = Tasa de crecimiento

n = Número de años

Reemplazando valores:

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

$$P_{2016} = 106370(1 + 0.0265)^6$$

$$P_{2016} = 106370(1.0265)^6$$

$$P_{2016} = 106370(1.1699)^6$$

$$P_{2016} = 124.444$$

P₂₀₁₆= 124.444 población de hombres y mujeres de 15-39 años para el 2016.

PROYECCION DE LAS PERSONAS DE 15-39 AÑOS DE EDAD PARA LOS AÑOS DE ESTUDIO.

CUADRO N° 01

PERIODO	AÑO	POBLACION PROYECTADA 2,65%
0	2016	124.444
1	2017	127.742
2	2018	134.602
3	2019	145.589
4	2020	161.646
5	2021	184.230

Fuente: Base de datos Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: La autora

5.4.2. MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se partió de la población de 124.444, con un nivel de confianza del 95%, y con un margen de error del 5%.

Con la finalidad de conocer la cantidad de encuestas que se deben aplicar a la población se determina el tamaño de muestra. La muestra resultara de la utilización de la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra (número de encuestas)

N = Población

e = Margen de error

Reemplazando valores:

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

$$n = \frac{124.444}{1 + 0.05^2 (124444)}$$

$$n = \frac{124444}{312,11}$$

$$n = 399 \text{ Encuestas}$$

6. RESULTADOS

6.1. TABULACION DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA Y ENTREVISTA.

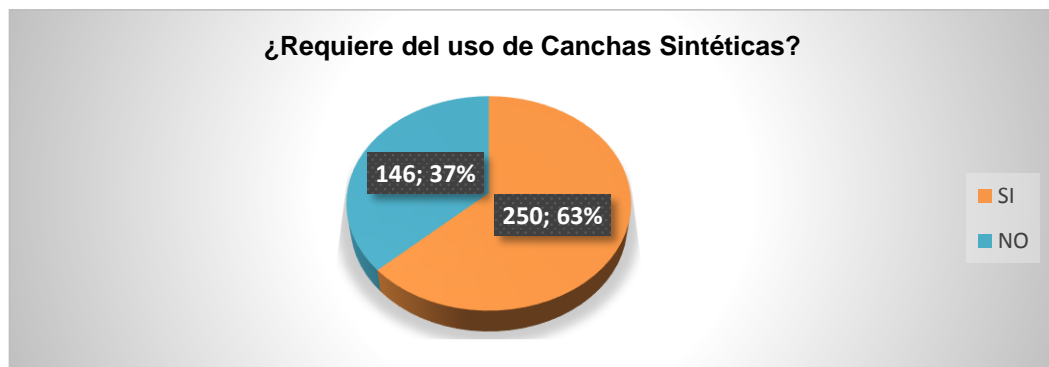
1. ¿Requiere del uso de Canchas Sintéticas?

CUADRO N°02

¿Requiere del uso de Canchas Sintéticas?		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	250	63,13%
NO	149	36,87%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: la autora

GRAFICO N°01



ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de las 399 personas encuestadas nos vierte que el 63% que corresponde a 250 personas si requiere el uso de canchas sintéticas y el 37% restante que corresponde a 149 no requieren el uso de canchas sintéticas.

De acuerdo a los datos obtenidos de las encuesta aplicadas se concluye que más de un 60% de los encuestados si requieren de este servicio de cancha sintética.

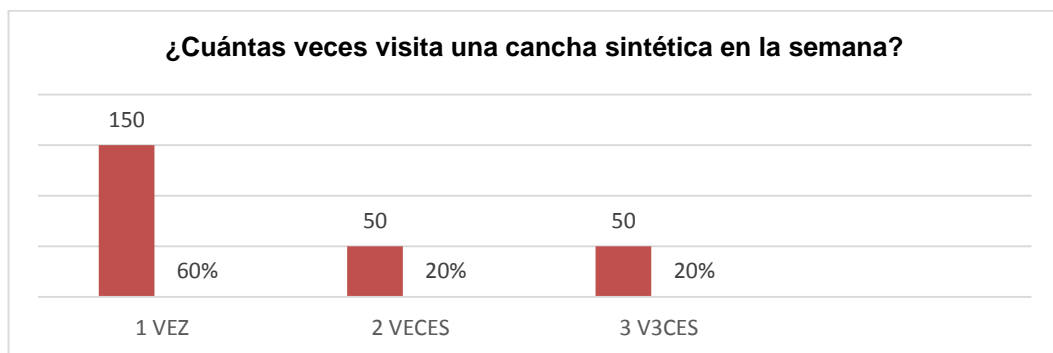
2. ¿Cuántas veces visita una cancha sintética en la semana?

CUADRO N°03

¿Cuántas veces visita una cancha sintética en la semana?		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 VEZ	150	60%
2 VECES	50	20%
3 V3CES	50	20%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: La Autora

GRAFICO N°02



ANALISIS E INTERPRETACION:

De las 250 personas encuestadas el 60% visita 1 vez, el 20% visita 2 veces y el 20% restante visitan 3 veces por semana la cancha sintética dándonos el 100% total.

De acuerdo a los datos arrojados por las encuestas aplicadas podemos verificar que más de mitad de los encuestados visitan y hacen uso del servicio una vez a la semana.

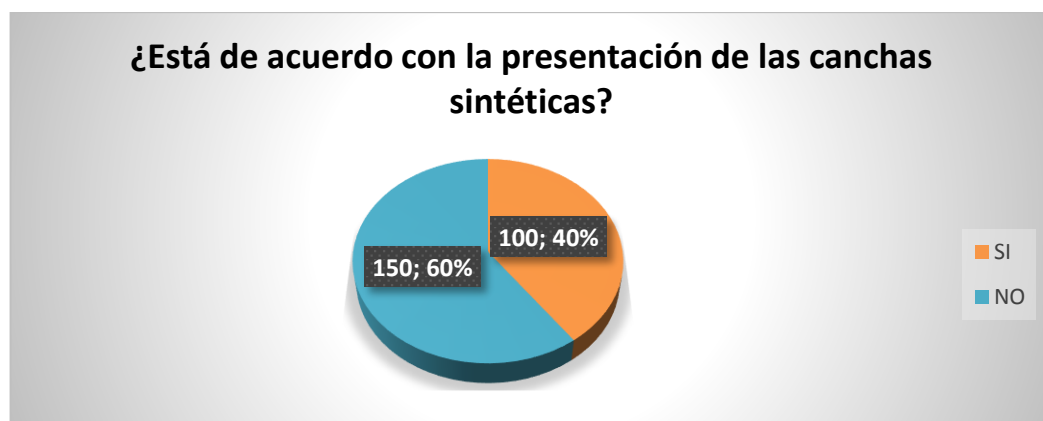
3. ¿Está de acuerdo con las instalaciones de las canchas sintéticas ya existentes en la ciudad?.

CUADRO N°04

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	100	40%
NO	150	60%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: La Autor

GRAFICO N°03



ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas el 60% no están de acuerdo con la presentación de las canchas sintéticas y el 40% restante si están de acuerdo, obteniendo como resultado el 100% de encuestados.

De los datos obtenidos de las encuestas aplicadas podemos concluir que más de un 50% no está de acuerdo con la presentación de las canchas existentes por lo tanto esta información nos servirá para ofrecer un servicio de calidad.

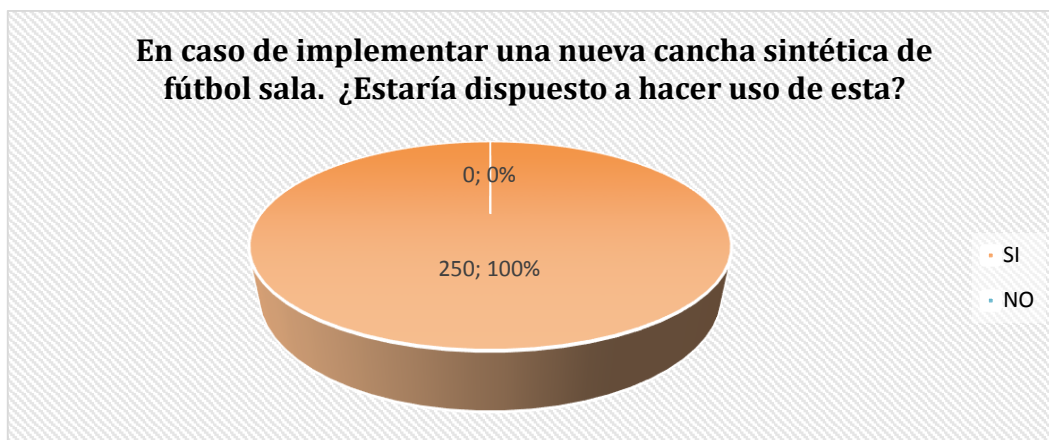
4. En caso de implementar una nueva cancha sintética de fútbol sala. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de esta?

CUADRO N°05

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	250	100%
NO	0	0%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: La Autora

GRAFICO N°04



ANALISIS E INTERPRETACION:

El 100% de las personas encuestadas si están dispuestos hacer uso de la nueva cancha sintética de fútbol sala.

De acuerdo a los datos obtenidos de las encuestas aplicadas podemos concluir que el total de encuestados han contestado que si estarían dispuestos hacer uso del nuevo servicio, por lo tanto es muy favorable para el proyecto.

5. Le gustaría que la nueva cancha que deseamos construir este ubicada en la Av. Pio Jaramillo y Mercadillo junto a la Gasolinera?

CUADRO N°06

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	250	100%
NO	0	0%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°05



ANALISIS E INTERPRETACION:

El 100% de las personas encuestadas si están de acuerdo que la nueva cancha sintética que se desea construir este ubicada en la Av. Pio Jaramillo y Mercadillo junto a la Gasolinera.

Estos datos nos sirvieron para verificar que el lugar sea el adecuado y estratégico para la ubicación de la nueva cancha sintética.

6. ¿Qué días utilizaría este servicio de canchas sintética de Fútbol sala?

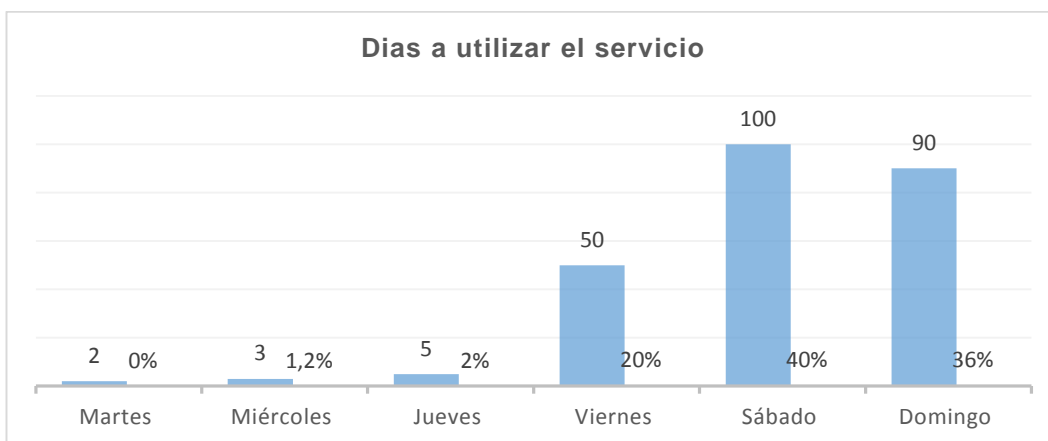
CUADRO N°07

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Martes	2	0.8%
Miércoles	3	1%
Jueves	5	2%
Viernes	50	20%
Sábado	100	40%
Domingo	90	36%
Total	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°06



ANÁLISIS E INTERPRETACION:

Se puede observar que el 40% y 36% de la población encuestada pueden utilizar con mayor frecuencia los días sábados y domingos; mientras que el 20% utilizarían las instalaciones los días miércoles, el 1% y 2% harían uso de este servicio los días miércoles y jueves.

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

7. ¿En qué horario le gustaría jugar fútbol sala en la cancha sintética?

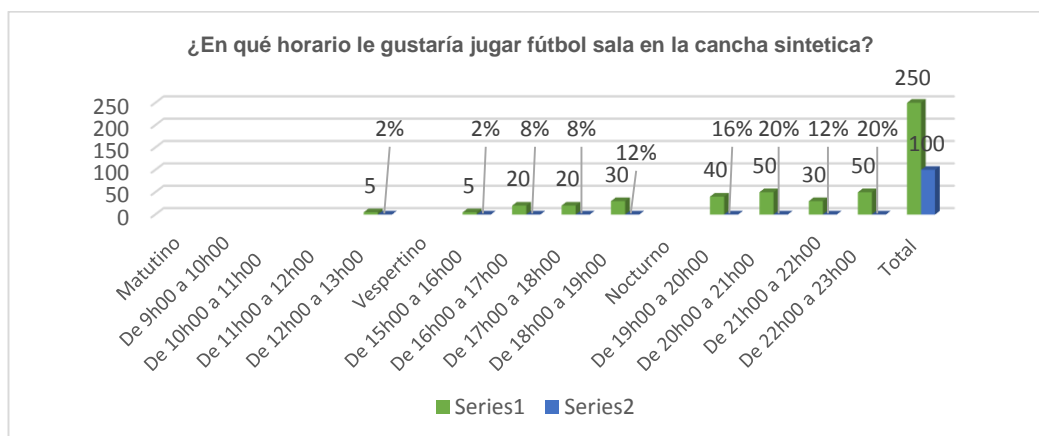
CUADRO N°08

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Matutino		
De 9h00 a 10h00		
De 10h00 a 11h00		
De 11h00 a 12h00		
De 12h00 a 13h00	5	2%
Vespertino		
De 15h00 a 16h00	5	2%
De 16h00 a 17h00	20	8%
De 17h00 a 18h00	20	8%
De 18h00 a 19h00	30	12%
Nocturno		
De 19h00 a 20h00	40	16%
De 20h00 a 21h00	50	20%
De 21h00 a 22h00	30	12%
De 22h00 a 23h00	50	20%
Total	250	100

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°07



ANÁLISIS E INTERPRETACION:

En los siguientes datos con mayor porcentaje del 15 y 20% de las personas encuestadas se manifestaron practicar este deporte en el horario nocturno de 19h00 a 23h00, mientras que el 8 y 12% de los encuestados coincidieron en que la práctica del fútbol-Sala lo realizarían en el horario vespertino de 15h00 a 19h00; además existe un porcentaje mínimo que hace referencia a las personas que utilizarían las instalaciones en el horario matutino de 11h00 a 12h00 con un porcentaje del 2%.

Con estos datos podemos deducir que un alto porcentaje de las personas

encuestadas utilizarían las instalaciones, en horarios preferidos de la tarde y noche.

8. ¿Cuántas horas en la semana haría uso de la cancha sintética para practicar el Fútbol Sala?

CUADRO N°09

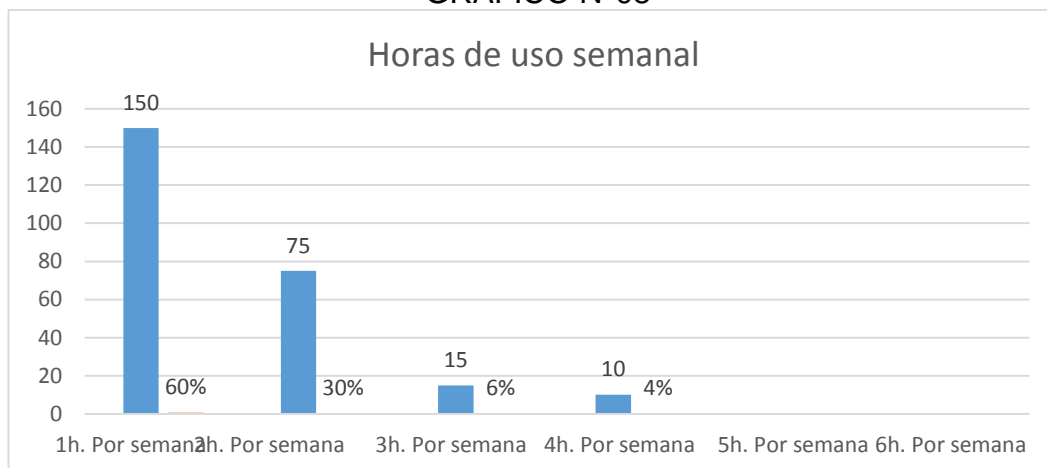
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	X.f
1h. Por semana	150	60%	150
2h. Por semana	75	30%	150
3h. Por semana	15	6%	45
4h. Por semana	10	4%	40
5h. Por semana			
6h. Por semana			
Total	250	100	385
Media			2

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

$$\text{HORAS USO SEMANAL: } \frac{\sum \text{HORAS SEMANAL}}{N} = \frac{385}{250} = 2$$

GRAFICO N°08



ANALISIS E INTERPRETACION:

El 60% de la población encuestada supo manifestarse que asisten a una cancha sintética por lo menos 1 hora por semana, cabe anotar que hay una participación del 30% que corresponde a las personas que irían 2 horas por semana; mientras que el 15% acudiría a realizar dicha práctica por lo

menos 3 horas por semana, mientras que el 4% restante podría asistir 4 veces por semana.

Estos datos podemos deducir cuantas horas las personas harían uso de las canchas de Fútbol Sala con césped sintético, obteniendo un promedio de 2 horas semanales, es por ello que el deporte les contribuye a mejorar en gran medida la calidad de vida (aspecto psicológico, físico, social y educativo), permitiéndoles un mayor y mejor convivir diario.

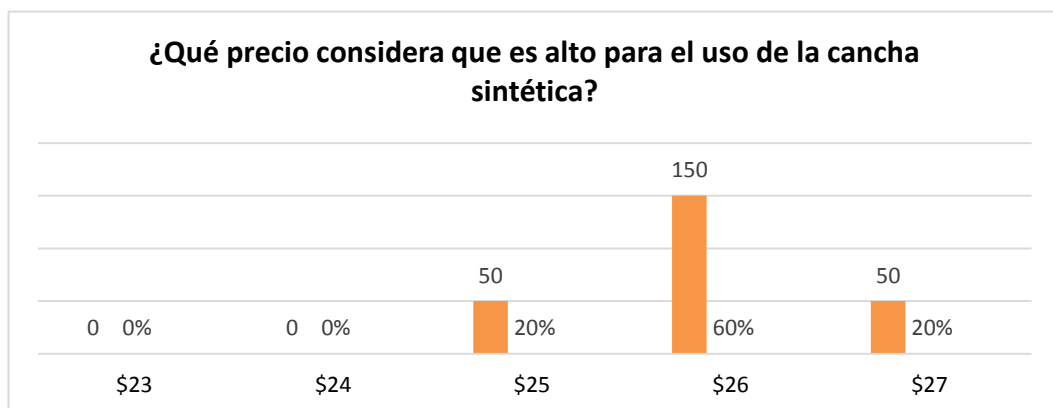
9. ¿Qué precio considera que es alto para el uso de la cancha sintética de futbol sala?

CUADRO N°10

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$23	0	0%
\$24	0	0%
\$25	50	20%
\$26	150	60%
\$27	50	20%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: La Autora

GRAFICO N°09



ANALISIS E INTERPRETACION:

De las 250 personas encuestadas un 50% nos da a conocer que \$25 es un precio elevado para el uso de una hora de la cancha sintética el otro 50% considera que \$26 es precio alto mientras que el 60% restante coinciden

que \$27 es precio muy alto dando el total de 100%.

Estos datos obtenidos por las encuestas aplicadas nos permitieron determinar el costo que los usuarios consideran demasiado alto para el servicio.

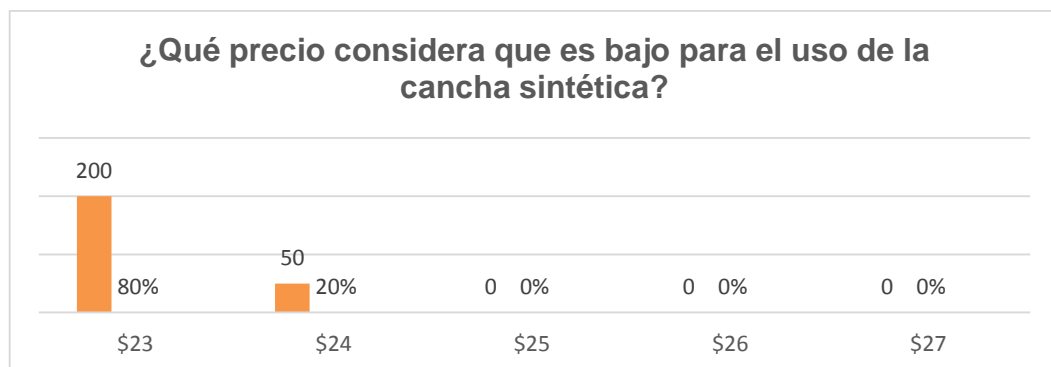
10. ¿Qué precio considera que es bajo para el uso de la cancha sintética de futbol sala?

CUADRO N°11

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$23	200	80%
\$24	50	20%
\$25	0	0%
\$26	0	0%
\$27	0	0%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: La Autora

GRAFICO N °10



ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de personas encuestadas el 80% vierten que \$23 es el precio bajo para el uso de una hora de la cancha sintética mientras que el 20% restante consideran que \$24 es precio bajo, dando un total del 100% de encuestados.

Estos datos obtenidos por las encuestas aplicadas nos permitieron determinar el costo que los usuarios consideran demasiado bajo para el servicio.

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el uso de la cancha sintética de fútbol sala?

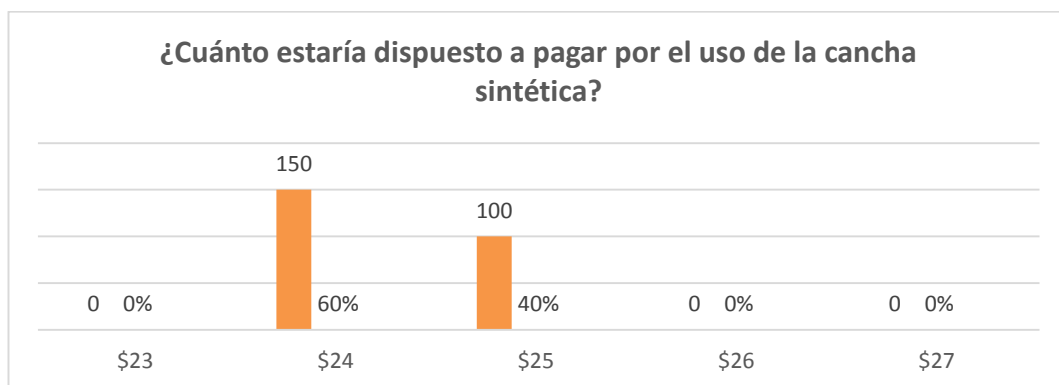
CUADRO N° 12

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$23	0	0%
\$24	150	60%
\$25	100	40%
\$26	0	0%
\$27	0	0%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°11



ANALISIS E INTERPRETACION:

De todos las personas encuestadas el 60% consideran que \$24 es el precio justo para el pago de una hora de cancha sintética, mientras que el 40% restante coinciden en \$25 el precio justo, obteniendo el total del 100% de encuestados.

Estos datos obtenidos por las encuestas aplicadas nos permitieron determinar el costo que los usuarios consideran justo para el servicio.

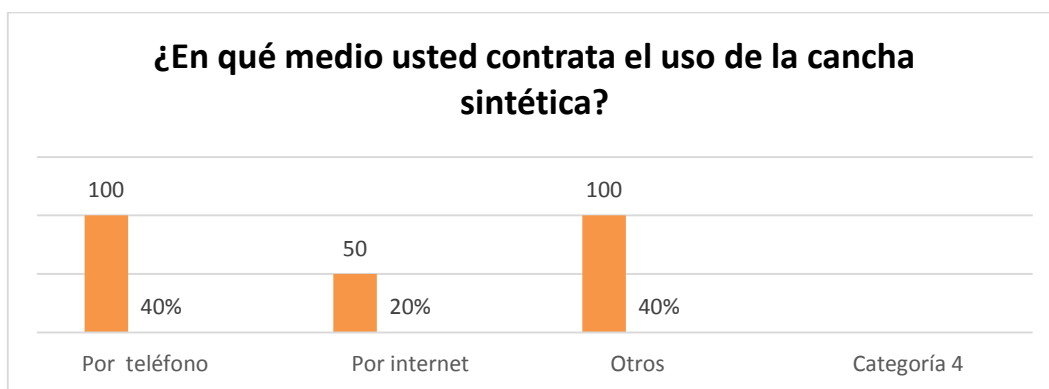
12. ¿Por qué medio le gustaría reservar el uso de la cancha sintética de fútbol sala?

CUADRO N°13

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por teléfono	100	40%
Por internet	50	20%
Otros	100	40%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración: La Autora

GRAFICO N°12



ANALISIS E INTERPRETACION:

Del total de encuestados un 40% contratan el uso de la cancha sintética por teléfono, el 20% lo hace por internet y el 40% restante lo hace por otros medios dando como resultado el 100% de encuestados.

Los datos obtenidos de las encuestas aplicadas no se ayudaron a determinar el medio más conveniente a utilizar para que los clientes hagan la contratación del servicio.

13. ¿Le gustaría recibir promociones por uso del servicio?

CUADRO N°14

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	150	60%
NO	100	40%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°13



ANALISIS E INTERPRETACION

Del total de encuestados el 60% si recibió promociones al hacer uso de las canchas sintéticas, mientras que el 40% restante no recibieron ningún tipo de promociones, dando el 100% de encuestados.

Con los datos obtenidos de las personas encuestadas nos facilitó para determinar qué tipo de promociones podríamos implementar y de esta manera acaparar más mercado y poder competir con las empresas ya existentes.

14. ¿Si la respuesta anterior es positiva indique que tipo promociones le gustaría recibir?

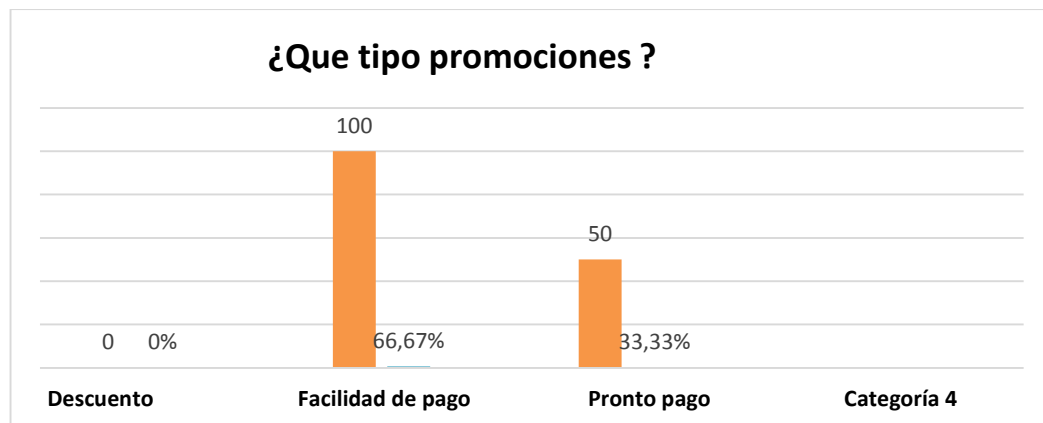
CUADRO N°15

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Descuento	0	0%
Facilidad de pago	100	66,67%
Pronto pago	50	33,33%
TOTAL	150	100%

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°14



ANALISIS E INTERPRETACION

De todos los encuestados el 66,66% recibieron promociones en facilidades de pago, y los 33,33% restantes recibieron promociones en pronto pago dando un total del 100%.

Con estos datos obtenidos nos permita concretamente establecer un tipo de promociones como es el de facilidades de pago en la adquisición del servicio.

15. **¿Por qué medio de comunicación le gustaría informarse de la existencia de la nueva cancha sintética?**

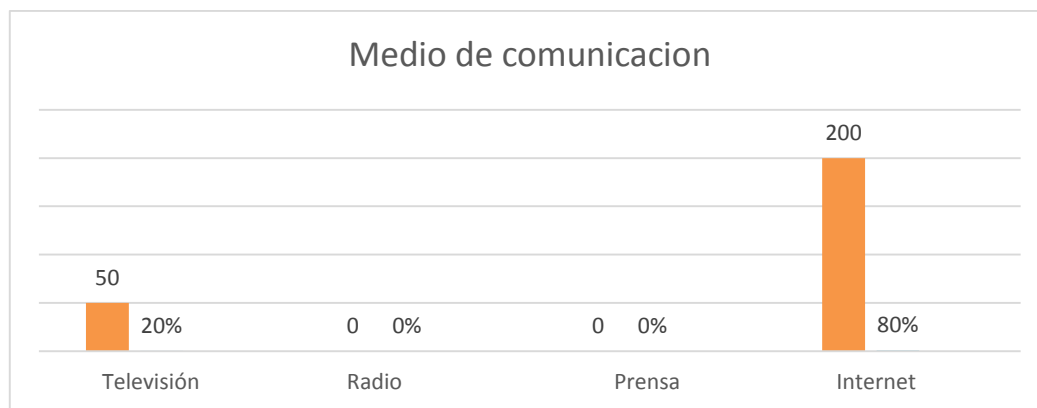
CUADRO N°17

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	50	20%
Radio	0	0%
Prensa	0	0%
Internet	200	80%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta Aplicada

Elaboración: La Autora

GRAFICO N°16



ANALISIS E INTERPRETACION

De todas las 250 personas encuestadas el 20% se enteraron por televisión de la existencia de la cancha sintética, mientras que el 80% se enteró por el internet obteniendo así el 100% de encuestados.

Estos datos obtenidos nos ayudaron de manera concreta la elección del medio de comunicación más adecuado para publicidad del servicio.

6.1.1. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA APLICADA A LOS GERENTES DE LAS DIFERENTES EMPRESAS DE LA COMPETENCIA.

Cabe indicar que se ha considerado solamente estas 4 empresas oferentes debido a que son las empresas que influyen directamente con nuestra empresa porque se encuentran ubicadas a los alrededores donde se ubicara nuestra empresa de servicios Cancha Sintética "BALÓN DE ORO".

¿Cuántas horas del servicio ofrece diariamente?

Gol de Oro.- Ocho (8) horas diarias
La Champions.- Ocho (8) horas diarias
Calva & Calva.- Ocho (8) horas diarias
Reina del Cisne.- Ocho (8) horas diarias

¿Cuántos días a la semana ofrece el servicio?

Gol de Oro.- Seis (6) días a la semana de lunes a sábado
La Champions.- Cinco (5) días a la semana de martes a sábado
Calva & Calva.- Seis (6) días a la semana de martes a domingo
Reina del Cisne.- Seis (6) días a la semana de martes a domingo

¿Qué incluyen en cada hora de servicio?

Gol de Oro.- la adecuación de la cancha balones, y los respectivos chalecos para cada persona.

La Champions.- La cancha adecuada, balón y los chalecos para cada uno de los jugadores.

Calva & Calva.- Adecuación de la cancha, chalecos y balón.

Reina del Cisne.- Adecuación de la cancha, balón y chalecos para cada usuario.

¿Cuál es el precio de venta por cada hora de servicio?

Gol de Oro.- Veinte y seis \$26
La Champions.- Veinte y cinco \$25
Calva & Calva.- Veinte y cuatro \$24
Reina del Cisne.- Veinte y cuatro \$24

¿Cuál cree que es el porcentaje de incremento en ventas por año?

Gol de Oro.- De un 1% anual

La Champions.- De un 1%

Calva & Calva.- De un 2%

Reina del Cisne.- De un 1%

¿Quiénes son sus proveedores de los materiales?

Gol de Oro.- Empresas de otras ciudades

La Champions.- Empresas de Guayaquil

Calva & Calva.- Empresas extranjeras

Reina del Cisne.- Empresas de Quito y Guayaquil

¿Qué cree usted que el usuario toma en cuenta al momento de adquirir el servicio?

Gol de Oro.- La calidad y el precio

La Champions.- El precio y la calidad

Calva & Calva.- La calidad del servicio

Reina del Cisne.- El precio y la calidad

¿Qué tipo de promociones ofrece a sus clientes?, indique.

Gol de Oro.- No tengo ninguna promoción

La Champions.- No tengo promociones

Calva & Calva.- Ningún tipo de promociones

Reina del Cisne.- Ningún tipo de promociones

¿Qué medio de comunicación utiliza usted para dar a conocer la venta del servicio?

Gol de Oro.- Las radios y redes sociales

La Champions.- Las redes sociales

Calva & Calva.- Los Spot Publicitarios y redes sociales

Reina del Cisne.- las redes sociales y hojas volantes

7. DISCUSION

7.1. ESTUDIO DE MERCADO

SERVICIO PRINCIPAL

La empresa que se planea desarrollar es la implementación de una Cancha Sintética de Fútbol Sala en la Ciudad de Loja que se dedicara a prestar el servicio de alquiler por horas.

CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

El servicio consiste en el alquiler de la cancha sintética por horas. La cual contará con todos los implementos necesarios para que los clientes disfruten de la práctica de su deporte favorito, y compartir en familia y de esta manera lograr que se sientan en un ambiente agradable antes y después de sus prácticas deportivas.

Alquiler de la cancha.- Dispondremos de una cancha de césped sintético que puede ser alquilada-mediante previa reserva por el tiempo de 1 (una) hora, con un límite de 12 Jugadores.

Camerinos.- Estos servirán para que los clientes satisfagan sus necesidades biológicas y puedan cambiarse la indumentaria, con lo cual se evitará que lo hagan al aire libre y provoquen algún tipo de contaminación visual.

Balones y Chalecos.- los balones serán oficiales y los chalecos serán distintivos.

SERVICIOS SECUNDARIOS

No existen servicios secundarios.

SERVICIOS SUSTITUTOS

El producto sustituto para el servicio de Cancha Sintética “BALON DE ORO”, son las canchas de cemento y de tierra las mismas que se encuentran en los establecimientos educativos, en los diferentes parques de la Ciudad de Loja.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

La Cancha Sintética de fútbol sala no tiene servicios complementarios.

MERCADO DEMANDANTE

Como posibles demandantes se ha considerado a las personas de ambos sexos de 15 a 39 años de edad de la Ciudad de Loja.

USO PROMEDIO DEL SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHAS DE FÚTBOL-SALA CON CÉSPED SINTÉTICO EN LA CIUDAD DE LOJA.

En cuanto al uso promedio del servicio y conforme a los resultados obtenidos en la recopilación de la información, se determinó que el uso Percápita será de **2** horas semanales de alquiler por persona, lo que multiplicado por las **52** semanas que tiene el año nos da un consumo Percápita de **104** horas anuales, estos datos se obtuvieron de la **Pregunta N°-5. ¿Cuántas horas en la semana haría uso de la cancha sintética**

para practicar el Fútbol Sala ? A continuación se detalla el cuadro que sirvió de ayuda para calcular el uso Percápita.

CUADRO N°18

PERIODO	AÑO	CONSUMO PERCAPITA
0	2016	104
1	2017	104
2	2018	104
3	2019	104
4	2020	104
5	2021	104

Fuente: Datos del cuadro n°06

Elaboración: La Autora

ANALISIS DE LA DEMANDA

Cabe indicar que el grupo objetivo del proyecto son todas las personas de ambos sexos entre las edades comprendidas de 15 a 39 años de edad. Lo cual para determinar la demanda se toma los datos obtenidos del INEN del año 2010, Fue de 106.370 personas de estas edades en la Provincia de Loja, los mismos que son proyectados para cinco años de vida útil del proyecto.

DEMANDA POTENCIAL

Para determinar los demandantes totales o potenciales del servicio, se toma en cuenta el total de las personas encuestadas que contestaron que si requieren el uso de canchas sintéticas, en este caso son 250 que representa el 63,13%.

$$DP = Pe * \% Ap * Q$$

DONDE:

DP= Demanda potencial

Pe= Población de estudio

%Ap= Aceptación del producto

Q= Cantidad requerida

Remplazando valores

DP= Pe *% Ap * Q

DP= 124.444 * 0,6313 * 104

DP= 8.170.395,6

CUADRO DE DEMANDA POTENCIAL

CUADRO N°19

AÑO	POBLACION DE ESTUDIO	ACEPTACION DEL PRODUCTO 63,13%	USO PROMEDIO	DEMANDA POTENCIAL (HORAS)
2016	124.444	7.8561,50	104	8.170.396,00
2017	127.742	8.0643,52	104	8.386.926,08
2018	134.602	8.4974,24	104	8.837.320,96
2019	145.589	9.1910,34	104	9.558.675,36
2020	161.646	10.2047,11	104	10.612.899,4
2021	184.230	11.6304,39	104	12.095.656,6

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

DEMANDA EFECTIVA

Para calcular la demanda efectiva para el servicio de la cancha sintética de fútbol sala se toma los datos obtenidos a través de las encuestas realizadas a los usuarios, para determinar fundamentalmente con qué frecuencia harían uso del servicio. Se toma como referencia la encuesta aplicada a la muestra del mercado la interrogante N° 5 (**En caso de implementar una nueva cancha sintética de fútbol sala. ¿Estaría dispuesto a hacer uso**

de esta? con un porcentaje del 100%, se clasifica la información obtenida y se elabora la siguiente formula:

$$De = DP * \% An * \% Ae$$

DONDE:

De= Demanda Efectiva
DP= Demanda Potencial
%An= Aceptación nuevo producto
%Ae= Aceptación de la empresa

Remplazando valores

$$De = DP * \% An * \% Ae$$

$$De = 8.170.396,00 * 100\%$$

$$De = 8.170.396,00$$

CUADRO DE DEMANDA EFECTIVA

CUADRO N°20

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	ACEPTACION NUEVA EMPRESA	DEMANA EFECTIVADA (HORAS)
2016	8.170.396,00	100%	8.170.396,00
2017	8.386.926,08	100%	8.386.926,08
2018	8.837.320,96	100%	8.837.320,96
2019	9.558.675,36	100%	9.558.675,36
2020	10.612.899,44	100%	10.612.899,44

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

DEMANDA FUTURA

Para calcular la demanda futura para la cancha sintética de futbol sala se toma los datos obtenidos a través de la encuesta realizada a los usuarios

de la población de estudio que es de 124.444 y la cantidad requerida. Será proyectada para cinco años.

CUADRO DE DEMANDA FUTURA

CUADRO N°21

AÑOS	POBLACION ESTUDIO	ACEPTACION 63,13%	USO PROMEDIO	ACEPTACION NUEVA EMPRESA	DEMANDA FUTURA (HORAS)
2016	124.444	78.561,50	104	100%	8.170.396,00
2017	127.742	80.643,52	104	100%	8.386.926,08
2018	134.602	84.974,24	104	100%	8.837.320,96
2019	145.589	91.910,34	104	100%	9.558.675,36
2020	161.646	102.047,11	104	100%	10.612.899,44
2021	184.230	116.304,39	104	100%	12.095.656,56

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para determinar la oferta se realizó una entrevista directa a los propietarios de las canchas existentes aledaños a donde se va instalar la nueva cancha sintética de fútbol sala, cuya información sirvió para conocer las ventas anuales y el % de crecimiento en ventas como se detalla a continuación.

OFERTA TOTAL DE HORAS Y DIAS DEL SERVICIO

CUADRO N°22

EMPRESAS	DIAS/HORAS	MENSUAL	ANUAL
Gol de Oro	8h *5d	160	1920
La Champions	8h *5d	160	1920
Calva & Calva	8h *6d	192	2.304
Reina del Cisne	8h *6d	192	2.304
TOTAL SERVICIOS			8.448

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

VENTAS DE LA OFERTA

CUADRO N°23

EMPRESA	VTAS. MENSUALES	VTAS. ANUALES	TASA DE CREC. %
GOOL DE ORO	4.160,00	49.920,00	1%
LA CHAMPIOSN	4.000,00	48.000,00	1%
CALVA&CALVA	4.608,00	55.296,00	2%
REINA DEL CISNE	4.608,00	55.296,00	1%
TOTAL	17.376,00	208.512,00	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

FÓRMULA PARA CALCULAR EL PROMEDIO PONDERADO DE CRECIMIENTO EN VENTAS

$$PPCV = \frac{(V1 * T1) + (V2 * T2) + (V3 * T3) + (V4 * T4)}{\text{Ventas Totales}}$$

$$PPCV = \frac{(49920 * 1\%) + (48000 * 1\%) + (55296 * 2\%) + (55296 * 1\%)}{208512}$$

$$PPCV = 1\%$$

BALANCE ENTRE DEMANDA Y OFERTA (DEMANDA INSATISFECHA)

Para calcular la demanda insatisfecha para el servicio de la cancha sintética se toma los datos obtenidos a través de la fórmula de la demanda futura, y la oferta de la entrevista aplicada al Gerente y así mismo el porcentaje de crecimiento. Será proyectada para cinco años.

DEMANDA INSATISFECHA

CUADRO N°24

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2016	8.170.396,00	8.448,00	8.161.948,00
2017	8.386.926,08	8.532,48	8.378.393,60
2018	8.837.320,96	8.617,32	8.828.703,64
2019	9.558.675,36	8.703,49	9.549.971,87
2020	10.612.899,44	8.790,52	10.604.108,92
2021	12.095.656,56	8.878,42	12.086.778,14

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

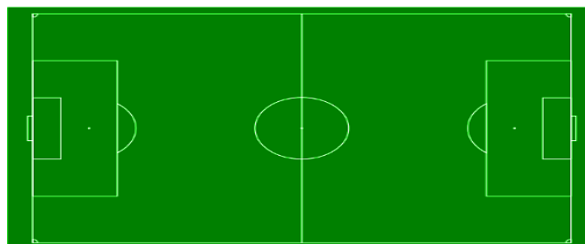
PLAN DE COMERCIALIZACION

La comercialización nos permite llegar al consumidor con el servicio que oferta la empresa. Para ello se debe planificar y llevar un estricto control de la forma y procedimientos para llegar al consumidor.

SERVICIO

El servicio de Cancha Sintética (BALÓN DE ORO) que se ofrecerá a la ciudad de Loja será un servicio de calidad.

GRAFICO N°17



MARCA

La razón que se eligió este nombre es debido a que es un término común por las personas que practican este deporte ya sean hombres y mujeres es

nombrar al juego de pelota como: “BALÓN DE ORO” y en vista que es nombre diferenciado, a las distintas canchas existentes en la ciudad de Loja.

LOGO

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

GRAFICO N°18



Elaborado por: La autora
Fuente: Diseño de la autora

Slogan

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

¡LA DIVERSION ES SALUD!

PRECIO

El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas, el precio de la competencia, los costos unitarios y el margen de utilidad.

El modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con un (8) días de anticipación y con un anticipo del 30% del valor de la hora u horas alquiladas. La forma de pago solo se aceptará en efectivo.

En este proyecto no habrá diferencia de precio debido a que los costos no van a variar en accesorios utilizados en los horarios o días de alquiler.

Cuya tarifa será de lunes a domingo de \$ 24 sin intermediarios.

El precio del Servicio es directo de la Empresa al Usuario del valor de \$ 24,00 americanos.

PLAZA

La cancha de fútbol sintética estará ubicada en la ciudad de Loja cuya dirección es Av. Pio Jaramillo y Mercadillo junto a la Gasolinera Quemada; este lugar fue seleccionado por cumplir con los respectivos permisos de funcionamiento municipales y también proporciona grandes posibilidades para el desarrollo del este negocio, debido a que es un lugar conocido, de fácil acceso y brinda lugares de parqueo.

El proyecto se ha propuesto alcanzar a las diferentes zonas aledañas como: Las Peñas, IV Centenario, San Pedro, el Pedestal, centro de Loja; sin menospreciar a la población en general que puedan adherirse al servicio brindado.

Nuestro principal canal de distribución es Directo del Fabricante al Usuario.



PROMOCIÓN

En cuanto a la promoción se la realizara en los siguientes parámetros. Cabe recalcar que material publicitario es sólo de apoyo para una mayor difusión del servicio y para la captación de nuestros clientes.

Servicio: por 15 horas mensuales se adicionara 1 hora de cancha gratis.

Cuadro N°25			
Promoción			
Mensual hora	Meses	Precios del alquiler	Total anual
1	2	24	48

Fuente: investigacion directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Precio: se les brinda a los clientes la facilidad de Pronto pago con un 30%. Esto quiere decir que los clientes podrán contratar el servicio con un anticipo del 30% de su valor total, de esta manera se le reservara para la hora y en día seleccionado.

PUBLICIDAD

La forma en que se proporcionará la publicidad será la siguiente:

Se desarrollara una publicidad informativa mediante Redes sociales y TV, orientada a los habitantes de la ciudad de Loja indicando la apertura de alquiler de una cancha de fútbol sala de césped sintético, precios, ubicación, promociones, atributos y beneficios que ofrecemos y por otra parte los motivos por lo que es elemental practicar su deporte preferido.

Página web

Se contratara un página web exclusivamente para la empresa donde se promocionara constantemente y contendrá la dirección, precios y los

servicios que ofrece, donde los clientes y aficionados podrán ingresar a la página y de esta manera podrán estar siempre informados.

UV Televisión

Los spot publicitarios se lo hará a través del canal de la ciudad de mayor sintonía de la empresa UV Televisión, esta se la realizara los dos primeros meses de su funcionamiento con 2 veces por semana con una duración de 25 segundos en la sección de deportes.

GRAFICO N°19

Ven a disfrutar de tu deporte preferido en la mejor cancha sintética de la Ciudad de Loja.

“BALÓN DE ORO”

¡LA DIVERSIÓN ES SALUD!

Visítanos en la Av. Pio Jaramillo A. y Mercadillo junto a la Gasolinera Quemada
 Información al cel. 0986943220
 ¡Será un placer el atenderte!

Elaboración: Silvana Ordoñez

CUADRO N°26

PRESUPUESTO DE LA PUBLICIDAD								
Detalle	Días De la Publicidad	Tiempo de la Publicidad	Cantidad Mensual	Cantidad Anual	Cantidad Total	Valor unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Página Web	Diario	Anual		1	1	280,00		280,00
TV (spot)	Martes y jueves	2 Meses	8		16	25,00	200,00	400,00
total								680,00

Fuente: Casas comerciales
 Elaboración: Silvana Ordoñez

7.2. ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico se centra en el mayor grado de factibilidad con respecto a la localización general y área de influencia del proyecto, a través de este estudio se diseña la función óptima que mejor utilizaría la Ciudad de Loja para el cumplimiento de sus necesidades y requerimientos.

Tamaño de la Planta:

En este capítulo se busca determinar el tamaño óptimo del proyecto de acuerdo a los diversos factores del mercado que lo condicionan que es el análisis de las variables del proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización y el desarrollo futuro de la empresa.

El espacio deportivo “BALÓN DE ORO” laborara los 312 días del año descontando feriados, además contara con un horario de atención al público de ocho (8) horas diarias por seis (6) días a la semana de Martes a Domingo, esto con el fin de cumplir con lo establecido por la Ley y con el objetivo propuesto.

CAPACIDAD INSTALADA

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

realiza el siguiente análisis:

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

CAPACIDAD INSTALADA

CUADRO N°24

Demanda Insatisfecha		Capacidad Instalada	
		Teórica	Real
Mercado			
Mater.y suministros	si	1h*24h*365	1h*8h*312
Tecnología	si	8.760	2.496
Total horas alquiler		Horas anual	Horas anual

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

Para obtención de estos resultados se realizó los siguientes pasos:

Capacidad teorica: =24h diarias* 365 días del año

=8.760 servicios al año.

Capacidad real: =8h diarias*312 días del año

=2.496 servicios al año.

CAPACIDAD UTILIZADA

Constituye la capacidad que tendrá la cancha para acoger a las personas de sexo femenino y masculino comprendida de entre 15 a 39 años, que está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo de tiempo determinado.

Cuando una empresa de servicios empieza a funcionar nunca produce al 100% de la capacidad instalada por diversos motivos como: Introducción del servicio, educar a la población respecto de la idea de negocio, contratación del personal idóneo capacitado para brindar el servicio, tomando en cuenta estos factores se cree conveniente, utilizar el 90% de la capacidad instalada para el primer y segundo año con el 95%, el tercero y cuarto año, mientras que para el quinto se pretende alcanzar el 100%.

CAPACIDAD UTILIZADA

CUADRO N°25

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA		PARTICIPACION DE MERCADO	
		Porcentaje	Cantidad Utilizada	Demanda insatisfecha	% De Participación
0	2.496				
1	2.496	100%	2.246	8.378.393,60	0,03%
2	2.496	100%	2.246	8.828.703,64	0,03%
3	2.496	100%	2.246	9.549.971,87	0,02%
4	2.496	100%	2.246	10.604.108,92	0,02%
5	2.496	100%	2.496	12.086.778,14	0,02%

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

LOCALIZACIÓN

El estudio de la localización de proyectos es muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

La implementación del proyecto se debe considerar la localización más adecuada para la instalación de la cancha sintética de tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macro localización y Micro localización.

Macro localización

La Macro localización se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá el proyecto; en este caso, las canchas sintéticas estará comprendida dentro del Estado Ecuatoriano, provincia de Loja, cantón Loja, ya que en esta zona existe las condiciones propicias para la implementación de nuestra empresa.

CRAFICO N°18



Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Micro localización:

Para determinar el lugar exacto donde se implementara la empresa, se consideraron y se analizaron los factores que influyen y actúan como parámetros determinantes en la toma de decisiones como son: disponibilidad de materia prima, cercanía al mercado, servicios básicos,

costos de insumos, disponibilidad de mano de obra. Para ello se elaboró la siguiente matriz de factores de localización:

SELECCIÓN DE MICROLOCALIZACION

CUADRO N°26

FACTORES	POND.	ALTERNATIVA 1	
		CALIF.	PESO
1 Materia Prima	0,4	4	1,6
2 Mercado	0,2	4	0,8
3 Marco Legal	0,1	4	0,4
4 Servicios Básicos	0,1	4	0,4
5 Vías de Comunicación	0,1	4	0,4
6 Proveedores	0,1	4	0,4
TOTAL	1	4	4

POCO	2. REGULAR	3. BUENO	4. EXCELENTE
------	------------	----------	--------------

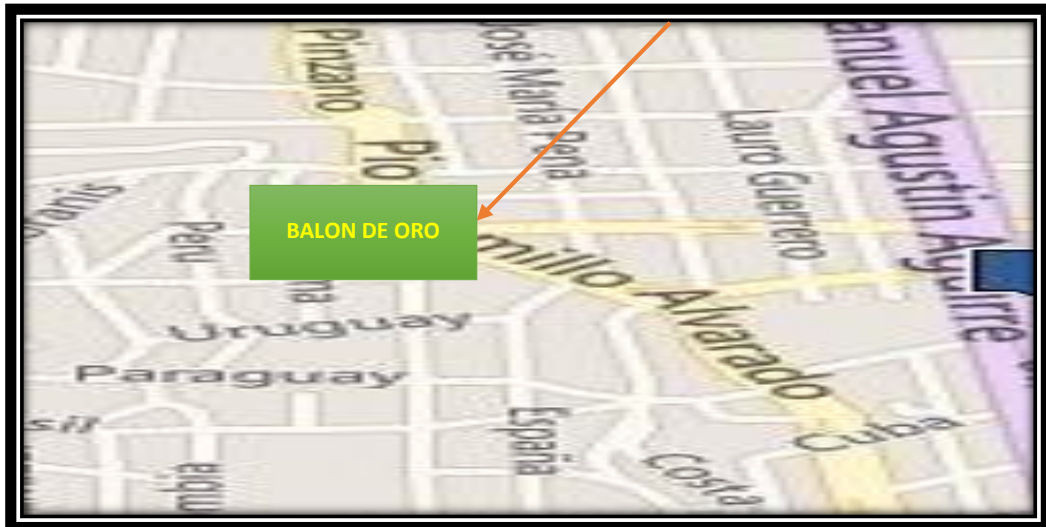
Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

Para la instalación de la cancha sintética se dispone de un terreno de 2100 m² ubicado en el barrio las Peñas calles Av. Pio Jaramillo y Mercadillo.

Las características del sitio seleccionado presta las condiciones más favorables para el desarrollo del proyecto, cercanía al centro, menor costo de insumos, cuenta con vías de acceso de primer orden, energía eléctrica, y acceso a todos los servicios básicos.

Gráfico N°19



Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

INGENIERÍA DEL PROYECTO

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


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

COMPONENTE TECNOLÓGICO.

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

DESCRIPCION DE MAQUINARIA

CUADRO N°28

DETALLE	Cant.	Descripcion
Lavadora-secadora 	1	Esta lavadora-secadora la utilizaremos para el lavado de los chalecos de los usuarios.

FUENTE: Casa comerciales
 ELABORACION: Silvana Ordoñez

REQUERIMIENTOS TECNICOS

Gerente o propietario (1)

Es la persona encargada de administrar los recursos de la organización, para así alcanzar los objetivos propuestos, es aquella persona que supervisa al personal de la empresa y por ende es el representante legal de la misma, es aquel que organiza, planea, coordina y controla los procesos productivos de la organización, la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la empresa.

Secretaria (1)

Es aquella persona encargada de redactar la mecanografía y correspondencias además se encarga de elaborar informes y actas.

Contadora (1)

Es la encargada de velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad, es la que elabora registros

contables, presenta información oportuna cuando el Gerente-Propietario lo requiera y supervisa el cumplimiento de las obligaciones legales.

Jefe de ventas (1)

Tiene como función de realizar planes y estrategias de venta y promociones.

Obrero (1)

Tiene como papel fundamental el mantenimiento y adecuación de la área de la Cancha y administrativa así como realizar trámites que se le ordene.

MUEBLES Y ENSERES REQUERIDOS

CUADRO N°29

Detalle	Cant.	Descripción
Escritorios	1	Es un tipo de mueble y una clase de mesa. Es usado frecuentemente en el entorno de trabajo y de oficina, para leer, escribir sobre él, para usar utensilios sencillos como lápiz y papel o complejos como una computadora.
Sillones ejecutivos	1	Regulable y adaptable a las distintas posiciones del cuerpo, que serán utilizados para el gerente y contadora.
Sillas de recepción	25	Objeto destinado para el descanso, es el más común y económico que será para la sala de espera y cafetería.
Archivador	1	Será utilizado para guardar el material informativo sobre temas relevantes, de actualidad, difíciles de conseguir o de interés de la empresa.

FUENTE: Casa comerciales
ELABORACION: Silvana Ordoñez

EQUIPO DE OFICINA

CUADRO N°30

Detalle	Cant.	Descripción
Tv Lcd samsum	1	Medio de comunicación de masas por excelencia y entretenimiento.
Equipo de sonido Samsun	1	Sistema de audio debidamente equilibrado en watts, su uso se lo aplicará para ambientar la empresa.
Cantradilla telefonica	1	Es un equipo privado que permite gestionar llamadas telefónicas internas en una empresa, y compartir las líneas de acceso a la red pública entre varios usuarios.

FUENTE: Casas comerciales
ELABORACION: Silvana Ordoñez

EQUIPO INFORMATIVO

CUADRO N°31

Detalle	Cantidad	Descripción
Computadora de escritorio	1	Microprocesador de sexta generación lanzado en enero del 2006 por Intel, posterior al Pentium D y antecesor al Core 2 Duo.
Impresora múltiple	1	Será utilizada para imprimir todos los trámites de la área administrativa.

FUENTE: Casas comerciales
ELABORACION: Silvana Ordoñez

OBRA FÍSICA

Para llevar a cabo el proyecto se va arrendar un terreno de 2100 m² metros cuadrados el mismo que estará distribuido en la construcción de la cancha que tendrá la dimensión de 35 x 25 metros cuadrados.

GRAFICO N°20

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Campo de juego

La orientación del campo es muy importante y este se marcará con líneas visibles, la línea más larga se llama líneas de bandas y las más cortas se llaman líneas de meta. Deberá marcarse también una línea media a lo ancho del terreno que se llamará línea central.

El centro del campo estará visiblemente marcado con un punto, alrededor del cual se trazara una circunferencia de radio y en cada esquina del campo se colocará una banderola.

Área de meta

En cada extremidad del campo de juego y distanciado de cada poste del marco, se marcaran dos líneas perpendiculares a la línea de meta, se adentrarán en el campo de juego y se unirán a sus extremos mediante otra línea paralela a la línea de meta.

Área penal

En cada extremidad del campo de juego y a la distancia de cada poste del marco se trazarán dos líneas perpendiculares a la línea de meta, la cuales

se adentrarán en el interior del campo. La superficie comprendida entre las líneas y la línea de meta se llama área penal. En cada una de estas áreas se marcará en forma visible un punto que estará situado sobre una línea imaginaria perpendicular a la línea de meta en su centro.

Área de esquina

Con un radio de un metro y medidos desde cada banderola de esquina, se marcará en la parte interior del terreno 4 arcos de circunferencia a los cuales se denominarán áreas de esquina.

Los marcos

En el centro de cada línea de meta se colocarán los marcos formados por dos postes verticales equidistantes de las banderolas de esquina, separados entre sí y unidos en sus extremos por un larguero horizontal.

Redes

Se colocarán redes por detrás de los marcos, enganchadas a los postes, al larguero horizontal y al suelo, estarán sujetas en formas convenientes y colocadas de manera que no estorben al guardameta.

Dentro de la elaboración de la cancha es importante realizar un cerramiento, luminarias.

Edificio.

Es importante adecuar un edificio en el cual constarán las siguientes divisiones: 2 camerinos, baños para hombres y mujeres, una oficina para la administración, una bodega para guardar los balones y chalecos y

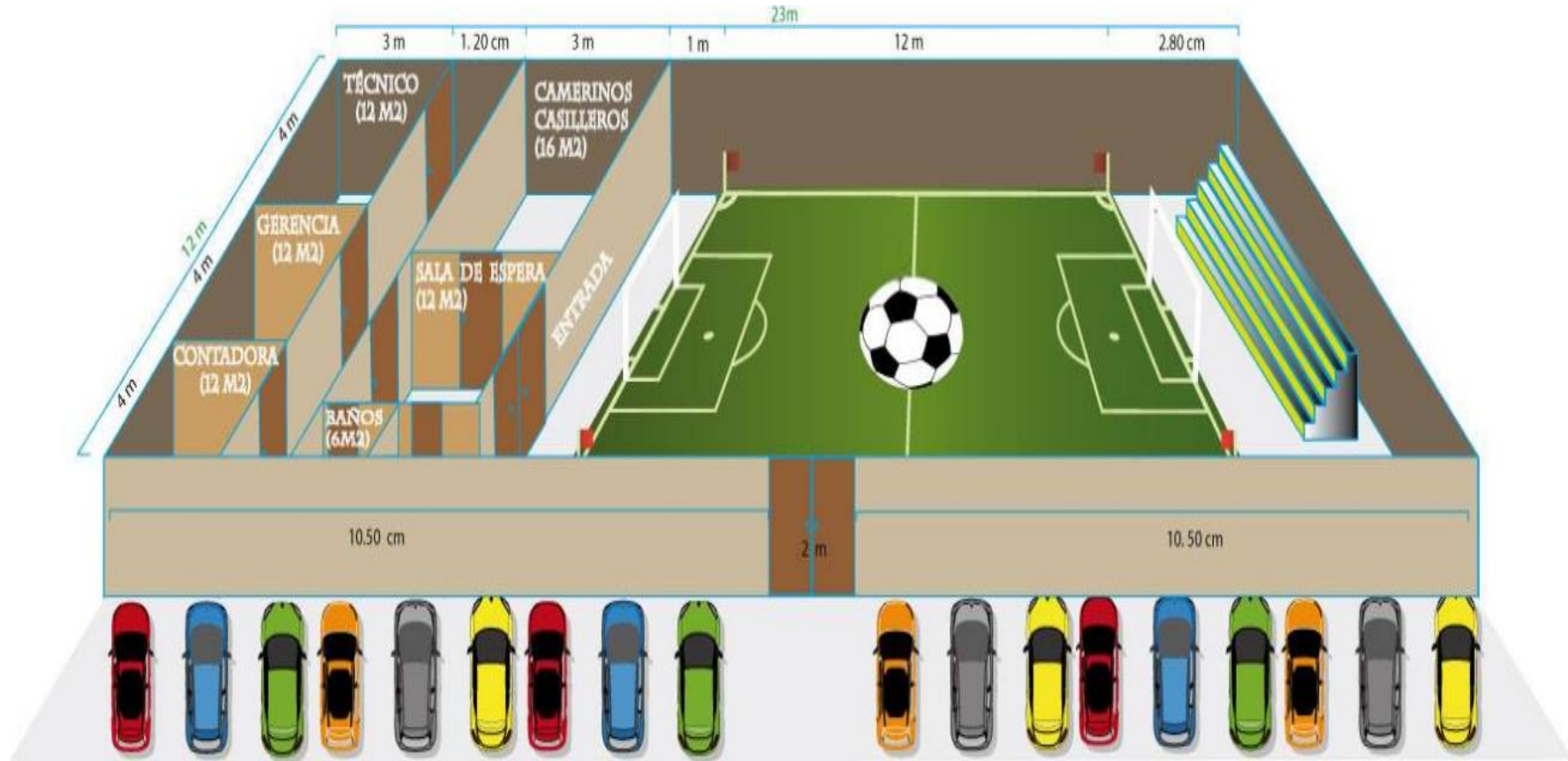
también vamos a construir un bar por medio del cual tendremos un ingreso por alquiler.

Distribución y diseño de las instalaciones

Para que la distribución de las instalaciones del proyecto facilite condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en su funcionalidad por áreas y una atractiva decoración que proporcionen y optimicen la distribución eficiente entre cada una de sus áreas.

A continuación se proponen las dimensiones de cada una de sus áreas para la instalación **DE LA CANCHA SINTECA DE FUTBOL SALA “BALÓN DE ORO”**, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera posible los espacios y recursos que se dispone, manteniendo a su vez las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para quienes hagan uso de ellas.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA



PROCESO DEL SERVICIO

El proceso del servicio se define como los diferentes pasos que deben darse para llevar a cabo la prestación de cada uno de los servicios que ofrecerá el centro deportivo, este se delimita en llevar a cabo la prestación del mismo de forma rápida y eficiente mediante la optimización de tiempo.

FASE 1: Recepción del cliente

Saludo de bienvenida de una manera muy cordial, amable y respetuosa.

Información sobre los Servicios que ofrecemos, su precio, etc.

FASE 2: Adecuación del servicio.

Proveer a los clientes de todas las herramientas necesarias para que hagan el uso de la cancha Sintética.

FASE 3: Hacer uso del servicio.

Hacer uso servicio de la Cancha Sintética por el tiempo de una hora.

FASE 4: Descanso

Ofrecerles una cómoda área de descanso para los clientes.

FASE 5: Facturación.

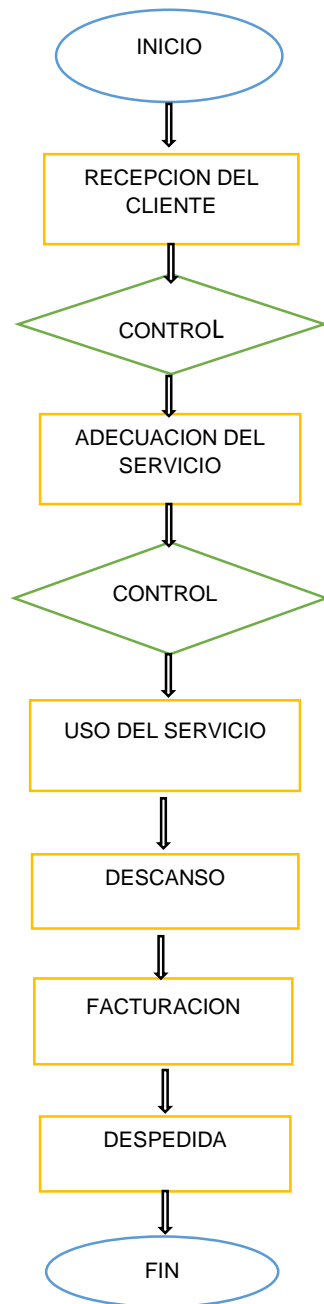
Realizar el cobro por el servicio brindado al usuario con su respectiva Factura.

FASE 6: Despedida

Despedir a los clientes de una manera cordial agradeciéndoles por hacer uso de nuestros servicios.






GRAFICO N°21

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO








ANALISIS DEL PROCESO

CUADRO N°27

ACTIVIDAD						TIEMPO	METROS
1 Recepción del cliente	X	X			X	5min	1mt
2 Control de calidad		X		X		2min	1mt
3 Adecuación del servicio	X					3min	5mt
4 Control de calidad	X					2 min	2mt
5 Uso del servicio		X		X		60min	5mt
6 Descanso		X		X		10 min	1mt
7 Facturación		X		X		3 min	5mt
8 Despedida		X				3min	1mt
TOTAL						88 min	21mt

FUENTE: investigación directa
ELABORACION: Silvana Ordoñez

LEYENDA

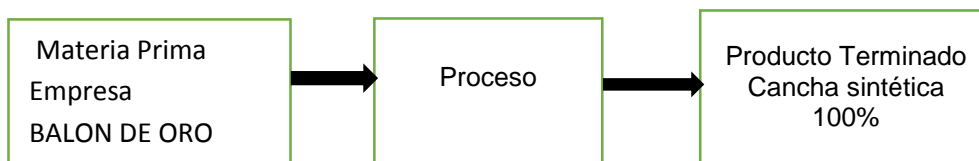
	Inicio o Fin
	Recepción
	Operación
	Control
	Secuencia

FECHA: Investigación directa
ELABORACION: Silvana Ordoñez

Cabe indicar que del uso el servicio es de una hora 60 minutos por lo que los 28 minutos restantes en el diagrama de procesos del servicio son empleados antes y después por los clientes en servicios adicionales, dándonos esto un tiempo de una hora con 28 minutos (1h28).

BALANCE DE MATERIALES

El balance de materiales de la empresa de servicio cancha sintética en cuanto a materia prima es del 100% ya que una empresa de servicio su proceso es total obteniendo en producto terminado del 100%.



ESTUDIO DEL AMBIENTE

CUADRO N°32

ANALISIS DE IMPACTOS	ANALISIS DE MITIGACIONES
Aire	Evitar la contaminación con tecnología y químicos
Agua	no usar químicos ofensivos
Suelo	evitar contaminar restituyendo el suelo
Fauna	Restituir la fauna
Flora	Restituir la flora

FUENTE: investigación directa

ELABORACION: Silvana Ordoñez

7.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Se refiere a los aspectos organizativos y legales necesarios que permitirán la implementación y funcionamiento de la empresa en forma eficaz para alcanzar sus metas. Específicamente, se determina el recurso humano y material, así como los procesos y mecanismos de funcionamiento administrativo y organizativo de la empresa.

Principios Organizativos.

La empresa considera como los principios de la organización, para el presente proyecto los siguientes:

1. Establecer las subdivisiones logísticas en línea de trabajo. Generalmente se grafican en los organigramas estructurales, funcionales y posicionales.
2. Especificación de cada tarea en todos los niveles, lo cual facilita asumir responsabilidades.
3. Delegación apropiada y adecuada de la autoridad y responsabilidad de cada miembro.

BASE LEGAL

Desde el punto de vista legal las personas naturales pueden constituirse en personas jurídicas para que en forma conjunta se responsabilicen de algo.

La presente empresa se constituirá como empresa individual de servicio privada, y de economía externa estableciendo como razón social **CANCHA SINTETICA "BALON DE ORO"**. Para tal efecto el propietario será el único que aporté al capital de la empresa.

Esta empresa o el representante de la misma deberán reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley:

1. Ser mayor de edad.
2. Estar legalmente facultado para ejercer esta actividad.
3. No tener ningún impedimento legal.
4. Tener un Registro Único de Contribuyente

Razón Social

El nombre de la empresa será **CANCHA SINTETICA DE FÚTBOL SALA “BALÓN DE ORO”**. La misma que se encargara de brindar el servicio de alquiler de cancha por horas y bar cafetería, cumpliendo con todas las disposiciones de la ley y del ministerio competente

Objetivo Social

La empresa como tal, tendrá su objeto social en la prestación del servicio de recreación familiar mediante la instalación de una cancha sintética, bar cafetería con diferentes servicios.

Domicilio

El domicilio de la empresa estará ubicado en el barrio Las Peñas, de la ciudad de Loja, Provincia de Loja, República del Ecuador.

Misión

Ofrecer a la población Lojana una alternativa de diversión sana e impulsar la practican de deporte, en canchas de césped sintético de excelente calidad integrado con modernas y seguras instalaciones.

Visión

Convertir a “BALÓN DE ORO” en la cancha de fútbol sala de césped sintético más concurrida en Loja, posicionándonos así en la mente de los clientes como una empresa líder en el mercado.

Capital Social

La empresa empezara sus operaciones con una inversión de \$39.765,43 dólares.

Tiempo de Duración

Tendrá una duración de 5 años que se contabilizaran a partir de su fecha de funcionamiento.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN EMPRESA UNIPERSONAL

FECHA: Loja 20 de Agosto del 2016

ARTÍCULO PRIMERO. Empresario. Como empresario de la empresa unipersonal, que mediante la presente minuta constituye, y obrando en su propio nombre, el señora **Silvana del Rosario Ordoñez Saritama** Ecuatoriana, mayor de edad, de la ciudad de Loja, identificado con la cédula de ciudadanía **1104373699**, expedida en 2007 con la siguiente dirección 18 de Noviembre entre Miguel R. y Azuay de la ciudad de Loja.

ARTÍCULO SEGUNDO. Razón Social. La empresa será unipersonal y girará bajo la razón social (o denominación) de Cancha Sintética de Fútbol-Sala “**BALON DE ORO**” **EMPRESA UNIPERSONAL.**

ARTÍCULO TERCERO. Domicilio. El domicilio de la Empresa será la ciudad de Loja, pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país, y del exterior por disposición del empresario y con arreglo a la Ley.

ARTÍCULO CUARTO. Duración de la Empresa. La empresa durará por el término de 5 años contados desde la fecha de este documento y se disolverá por las siguientes causales: a) Por vencimiento del término de su duración, si antes no fuere prorrogado válidamente; b) por la imposibilidad de desarrollar la empresa, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituyan sus objetos; c) Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la Ley; d) Por ocurrencia de pérdidas que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%) y, e) Por las demás causales señaladas por Ley.

ARTÍCULO QUINTO. Objeto. La empresa Cancha Sintética de fútbol-sala “**BALON DE ORO**” podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.

ARTÍCULO SEXTO. Capital-Cuotas. La empresa tendrá un capital de \$ 39.765,43 dólares moneda legal. Este capital ha sido suscrito y pagado en su integridad, así:

DESCRIPCIÓN VR. CUOTA Nº CUOTAS

VALOR

EFFECTIVO: \$39.765,43

Cuando se trate de aportes en especie: máquinas, vehículos, etc, ellas deben ser descritas claramente y debe señalarse su avalúo).

La empresa declara haber recibido los aportes a su entera satisfacción, tanto en dinero como en especie.

ARTÍCULO SÉPTIMO. Cesión de Cuotas. El empresario tendrá derecho a ceder total o parcialmente sus cuotas a otras personas naturales o jurídicas, lo que implicará una reforma estatutaria y por consiguiente se hará mediante documento escrito que se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. A partir de este momento producirá efectos la cesión. El documento será otorgado por el cedente y el cesionario y generará la transformación de la empresa en una persona jurídica distinta de conformidad con los mandatos contenidos en el código de comercio.

ARTÍCULO OCTAVO. Administración. La administración de la empresa estará a cargo de los siguientes órganos: a) El Gerente General y b) El Administrador.

ARTÍCULO NOVENO. Gerente. Administrador. La empresa tendrá un Gerente de libre nombramiento y remoción del empresario, el cual tendrá un administrador que lo reemplazará en faltas absolutas, temporales o

accidentales y cuya asignación y remoción corresponderá también al empresario. El Gerente tendrá un período de un (1) año, sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo.

Para el primer período se designa como Gerente al Señora Silvana del Rosario Ordoñez Saritama, Ecuatoriana, mayor de edad, de la ciudad de Loja, identificado con la cédula de ciudadanía 1104373699, expedida en 2007 y en las faltas absolutas o temporales, lo reemplazará el Administrador, quien en señal de aceptación firma el presente documento (o quienes anexan sus correspondiente acta de aceptación).

ARTÍCULO DÉCIMO. Representante Legal. El Gerente es el representante legal de la empresa con amplias facultades, por lo tanto, podrá ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios de la empresa. Además son atribuciones especiales del Gerente, las siguientes funciones:

- a) El uso de la firma o razón social.
- b) Dirigir y vigilar las actividades de la empresa en todos los campos e impartir las órdenes e instrucciones necesarias para lograr la adecuada realización de los objetivos que aquella propone.
- c) Designar los empleados que se requieran para el normal funcionamiento de la empresa y señalarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por Ley y por estos estatutos deban ser designados por el empresario.
- d) Presentar un informe de su gestión al empresario en sus reuniones ordinarias y el balance general al final del ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades.
- e) Convocar al empresario a reuniones ordinarias y extraordinarias, de acuerdo con lo previsto en estos estatutos y la Ley.
- f) Nombrar los árbitros que correspondan a la sociedad en virtud de compromisos, cuando así lo autorice el empresario.
- g) Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses de la empresa.

PARÁGRAFO PRIMERO. No obstante en los asuntos jurídicos o administrativos que tengan relación con conflictos de trabajo o que comprometan las políticas de la empresa en materia laboral, la facultad para transigir, conciliar, comprometer y desistir, estará reservada al

empresario, y el Gerente solo podrá constituir apoderados para tales asuntos con la previa autorización escrita del empresario, en consecuencia en materia laboral las facultades autónomas del Gerente conforme al presente artículo quedan restringidas al manejo del personal de la empresa.

PARÁGRAFO SEGUNDO. Cuando el administrador ejerza el cargo de Gerente en virtud de lo dispuesto en los estatutos, tendrá las mismas facultades y obligaciones que le asigne el empresario, el Gerente o estos estatutos.

PARÁGRAFO TERCERO. El administrador en todo momento al igual que en aquellos casos en que se encuentre reemplazando en sus faltas absolutas, temporales o accidentales al Gerente, requerirá autorización previa del empresario para la ejecución de todo acto o contrato que exceda de \$1000.

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO. Balances y Estado de Pérdidas o Ganancias.

Anualmente al treinta y uno (31) de diciembre, se cortará las cuentas y se hará el inventario y el balance general de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de pérdidas y ganancias, el informe del Gerente General y un proyecto de distribución de utilidades, se presentará por éste a la consideración del empresario.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO. Utilidades. Las utilidades se justificarán en estados financieros elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y dictaminados por un contador público independiente.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. Reserva Legal. La empresa formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital.

En caso de que este último porcentaje disminuyera, por cualquier causa, la sociedad deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO. Pérdidas. En caso de pérdidas, éstas se enjugarán con las reservas que se hayan constituido para este fin y en su defecto, con la reserva legal. Las reservas cuya finalidad fuera la de absorber determinadas pérdidas no se podrán emplear para cubrir otras distintas, salvo que así lo decida el empresario. Si la reserva legal fuere

insuficiente para enjugar el deficit de capital, se aplicarán a este fin los beneficios sociales de los ejercicios siguientes.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO. Conversión a Sociedad. Cuando por virtud de la cesión de cuotas o por cualquier otro acto jurídico, la empresa llegare a pertenecer a dos o más personas, la empresa deberá convertirse en sociedad comercial para lo cual, dentro de los seis (6) meses siguientes a la inscripción de aquella en el registro mercantil se elaborarán los estatutos sociales de acuerdo con la forma de la sociedad adoptada. Estos deberán elevarse a escritura pública que se otorgará por todos los socios e inscribirse en el registro mercantil. La nueva sociedad asumirá sin solución de continuidad, los derechos y obligaciones de la empresa. Transcurrido dicho término sin que se cumplan las formalidades aludidas, quedará disuelta de pleno derecho y deberá liquidarse.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO. Disolución de la Empresa. En los casos previstos en el código de comercio, podrá evitarse la disolución de la empresa adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida, con observancia de las reglas establecidas para las reformas de estatutos, a condición de que el acuerdo se formalice dentro de los seis (6) meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO. Liquidación. Disuelta la empresa se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma indicada en la Ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. El nombre de la empresa (o su razón social según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión “En Liquidación”, su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley.

Firma del Empresario
Silvana del Rosario Ordoñez Saritama
C.I. 1104373699

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Nuestra empresa contara con la siguiente estructura organizativa.

a) NIVEL DIRECTIVO

Estará conformado por el gerente, el mismo que será el dueño de la Empresa.

d) NIVEL AUXILIAR O DE APOYO

Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

e) NIVEL OPERATIVO

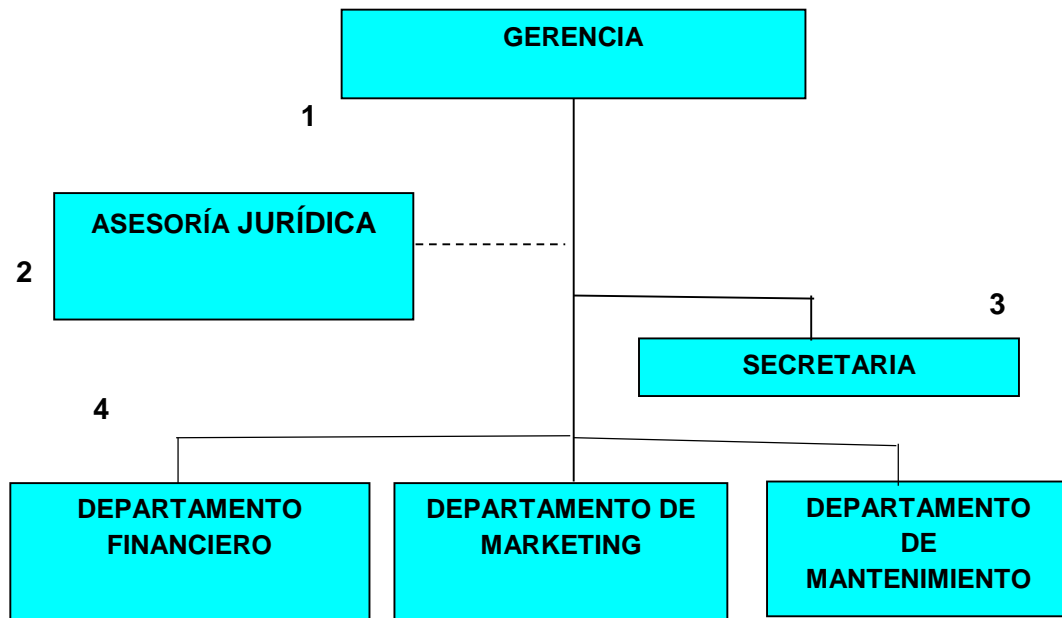
El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de una empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por el órgano directivo.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Se refiere a la estructura organizativa interna, integrada por los organigramas estructurales, funcionales y posicionales los mismos que a continuación se presentan

Organigrama Estructural.- Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización de la empresa como un todo.

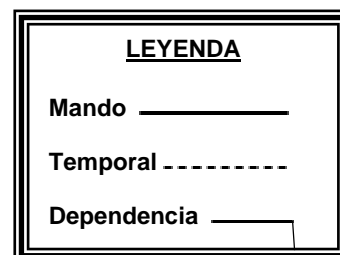
Gráfico N°22
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
BALON DE ORO.



Fuente: Encuesta directa

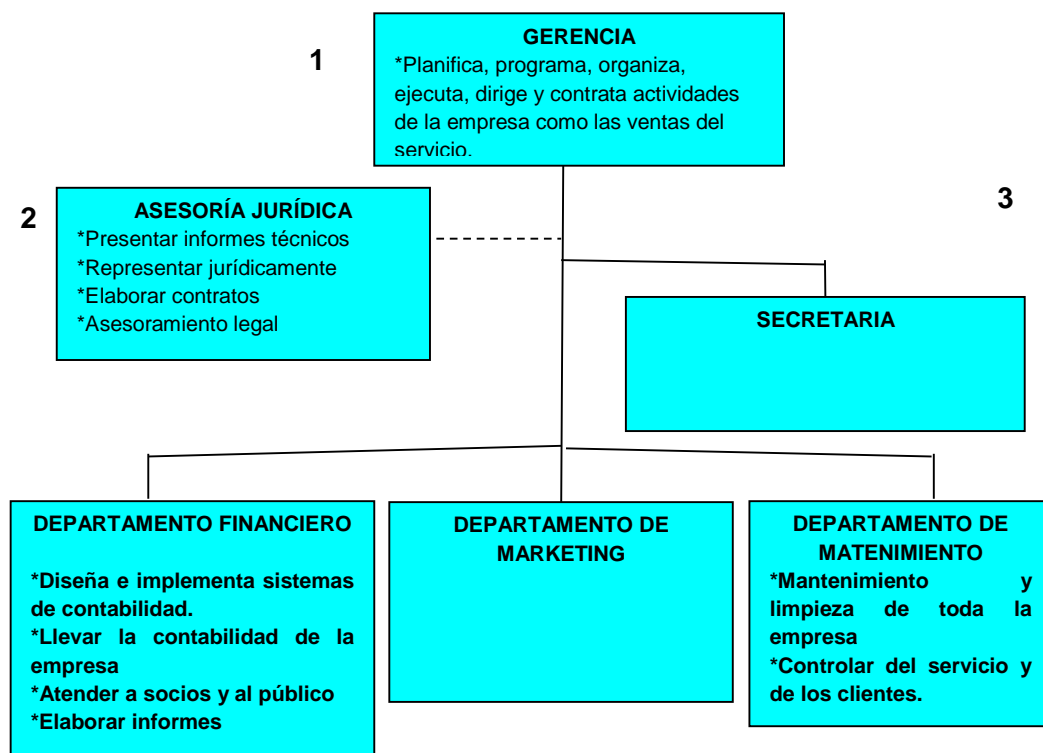
Elaboración: La Autora

- 1 Nivel Ejecutivo
- 2 Nivel Asesor
- 3 Nivel Auxiliar o de apoyo
- 4 Nivel Operativo



Organigrama Funcional.- Es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia, se determina qué es lo que se hace. Se ha desarrollado el siguiente organigrama funcional para la nueva unidad productiva:

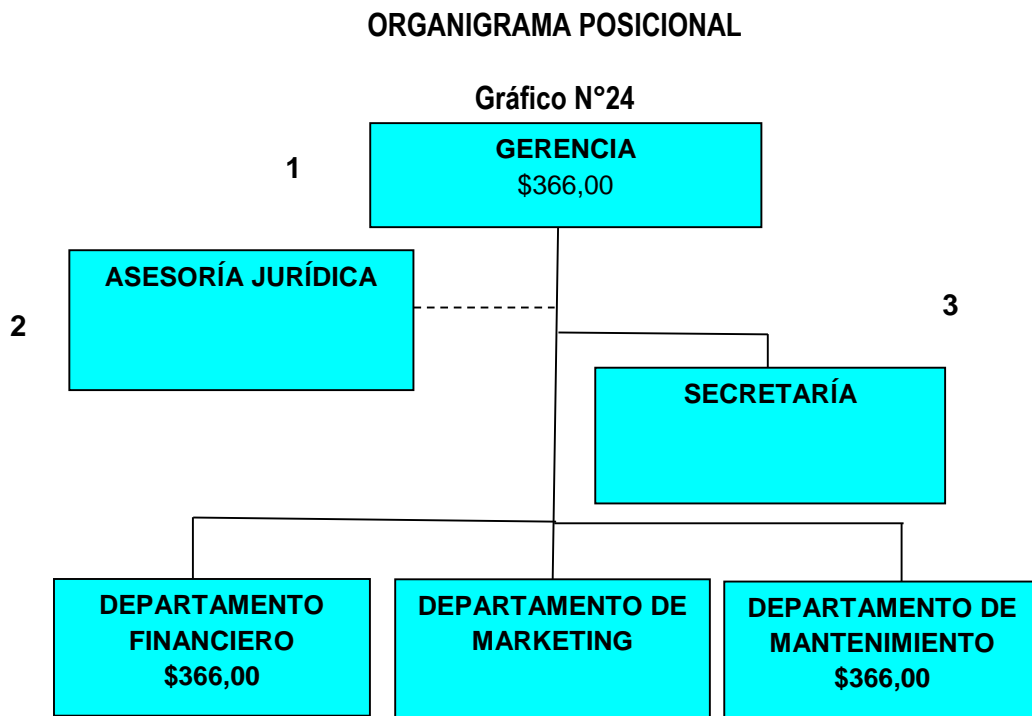
Gráfico N°23
ORGANIGRAMA FUNCIONAL
BALON DE ORO



FUENTE: investigación directa

ELABORACION: Silvana Ordoñez

Organigrama Posicional.- Sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, el número de cargos, denominación del puesto, se puede incluir la remuneración y aún el nombre del empleado.



FUENTE: investigación directa
ELABORACION: Silvana Ordoñez

MANUAL DE FUNCIONES

NIVEL EJECUTIVO: EJECUTIVO
CÓDIGO: 001
TÍTULO DE PUESTO: GERENTE GENERAL
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO</p> <p>Planificar, organizar, dirigir y controlar la buena marcha de la empresa a fin de lograr los objetivos propuestos.</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar políticas, normas y procedimientos de la empresa convocar y dirigir reuniones con el personal. • Determinar las inversiones necesarias para el crecimiento y logro de los objetivos de la empresa. • Vigilar el correcto desempeño del personal a su cargo • Cumplir funciones a su vez de marketing.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</p> <p>Responsabilidad administrativa económica y técnica en la ejecución de tareas en el encomendads.</p>
<p>REQUISITOS MÍNIMOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Título de ingeniería comercial ▪ Experiencia mínima 1 año ▪ Curso de relaciones humanas ▪ Cursos de mercadotecnia ▪ Cursos de computación

MANUAL DE FUNCIONES

NIVEL EJECUTIVO: ASESORÍA
CÓDIGO: 002
TÍTULO DE PUESTO: ASESOR JURÍDICO
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO</p> <p>Asesoramiento legal e informar sobre proyectos relacionados con la empresa</p>
<p>FUNCIONES TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emitir criterios legales a la empresa sobre asuntos jurídicos. • Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable y todas las áreas de la empresa. • Representar conjuntamente con el Gerente a la empresa en los aspectos judiciales y extrajudiciales. • Participación en cesiones de acciones y donde se requiera de su presencia.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE</p> <p>Se caracteriza por tener autoridad funcional y no de mando por cuanto aconseja y recomienda pero no decide y su aporte es eventual.</p>
<p>REQUISITOS MÍNIMOS</p> <p>Educación: Título a nivel universitario, Abogado, Doctor en Jurisprudencia</p> <p>Experiencia: Dos años en funciones similares.</p>

MANUAL DE FUNCIONES

NIVEL EJECUTIVO: OPERATIVO
CÓDIGO: 003
TÍTULO DE PUESTO: CONTADORA
NATURALEZA DEL TRABAJO -Ejecutar operaciones contables y realizar el análisis financiero.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Llevar actualizado el sistema contable de la empresa. • Preparar los estados financieros de la empresa. • Controlar los ingresos y egresos. • Llevar la contabilidad de manera ordenada y eficiente de toda la empresa. • Cumplir funciones de secretaria y recepcionista
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE Responsable del proceso de atención al cliente que solicite información del servicio.
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none"> ▪ Título en Contabilidad y Auditoría. ▪ Experiencia en atención al cliente. ▪ Experiencia mínima de 1 año en cargo similar.

MANUAL DE FUNCIONES

NIVEL EJECUTIVO: OPERATIVO
CÓDIGO: 003
TÍTULO DE PUESTO: OBRERO
NATURALEZA DEL TRABAJO Atención personalizada a clientes en el servicio.
FUNCIONES TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> • Realizar atención y limpieza en la empresa. • Proporcionar buen trato al cliente • Controlar que las instalaciones de la cancha se encuentre limpias y adecuadas para el uso de los clientes. • Planificar la atención de servicios requeridos.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE Responsable del proceso de atención de los clientes que soliciten el servicio.
REQUISITOS MÍNIMOS <ul style="list-style-type: none"> ▪ Título bachiller ▪ Experiencia 1 año en atención al público

7.4. ESTUDIO FINANCIERO

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación financiera para determinar el monto a invertir, identificar los costos, ingresos y en qué momentos recuperamos la inversión inicial, y a través de los indicadores financieros conocemos su rentabilidad o no.

7.4.1. INVERSIONES

Los recursos propios de inversionistas y los recursos de terceros (préstamos) constituyen las fuentes para financiar el proyecto. La estructura de inversiones se ha desglosado en activos fijos, activos diferidos y capital de operación.

ACTIVO FIJO

Son los bienes inmuebles que tiene una empresa con un valor de \$,000 dólares y que están sujetos a depreciación según la ley a excepción del terreno.

Adecuaciones

Para la construcción de la obra física, se ha hecho una contratación con un Ing. Civil, para que realice la misma, esta construcción será de 2100 m². Tendrá las siguientes características: Construcción de hormigón armado, paredes de bloque, cubierta de estructura metálica, entre otras, por un valor de \$ dólares.

CUADRO N°33				
INVERSION EN ADECUACIONES				
ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Cancha de futbol	m2	875	8,00	7.000,00
Tribuna	m2	20	30,00	600,00
Oficinas y recepción	m2	20	80,00	1.600,00
Camerinos	m2	6	50,00	300,00
Bar	m2	20	30,00	600,00
Servicio higienicos	m2	6	50,00	300,00
Césped sintético	m2	875	18,00	1.5750,00
Bodega	m2	3	10,00	30,00
TOTAL				26.180,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

Maquinaria

Es el componente tecnológico que se utilizara en la empresa, para su mantenimiento y así poder brindar un mejor servicio. Cuyo coste asciende a **\$ 2.622,50**

CUADRO N°34				
INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO				
ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Lavadora-Secadora		1	650,00	650,00
Arcos de futbol	unidades	2	150,00	300,00
Inflador de balones		1	20,00	20,00
Mallas Metalicas	m2	875	6,00	5.250,00
mallas de Nylon	m2	875	1,5,0	1.312,5
Luminarias	unidades	4	85,00	340,00
TOTAL				2.622,5

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

Muebles y Enseres

Es todo el mobiliario que se utilizara para que las oficinas de la empresa estén equipadas y a su vez permitan a los empleados y usuarios sentirse

cómodos al momento de hacer uso del servicio, el valor de los mismos ascienden a **\$757,5**.

CUADRO N°35				
INVERSION EN MUEBLES Y ENSERES				
ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Escritorios	1	1	125,00	125,00
Sillones ejecutivos	1	1	120,00	120,00
Sillas de recepción	1	25	12,50	312,50
Archivador	1	1	100,00	100,00
Extintor 10 lb	1	1	40,00	40,00
Basureros	1	2	10,00	20,00
Botiquin	1	1	40,00	40,00
TOTAL				757,50

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Equipos de oficina

Será empleado con la finalidad de organizar las actividades administrativas y de oficina de lo interno a lo externo de la empresa, cuyo valor asciende a **\$ 1.555**

CUADRO N°36				
INVERSION EN EQUIPO DE OFICINA				
ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Tv Lcd 50 pulgadas	unidad	1	1.000,00	1.000,00
Equipo de sonido	unidad	1	480,00	480,00
Sumadora Casio	unidad	1	12,50	12,50
Telefono Samsun	unidad	2	37,50	37,50
TOTAL				1.555

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Equipos informáticos

Se ha planificado la compra de dos computadoras de escritorio por un monto de \$ 1.290 dólares americanos.

CUADRO N°37				
INVERSION EN EQUIPO DE COMPUTO				
ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Computadoras de escritorio	1	2	580	1.160
Impresora multiple	1	1	130	130
TOTAL				1.290

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Resumen de inversiones en activos fijos

Todas las inversiones o activos fijos que la empresa necesitara, ascienden a un monto total de **\$ 31.647,50** que a continuación de detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO N°38	
RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS	
ARTÍCULO	V/TOTAL
Adecuaciones	2.6180,00
Maquinaria y equipo	2.622,50
Equipo de computo	710,00
Equipo de oficina	1.377,50
Muebles y enseres	757,50
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	31.647,50

Fuente: Datos de los cuadros N° 33,34,35,36,37
Elaboración: Silvana Ordoñez

ACTIVOS DIFERIDOS

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

Cuyo monto al que ascienden estos activos es de **\$ 2900,00** los mismos que se detallan en el siguiente cuadro.

CUADRO N°39	
ACTIVOS DIFERIDOS	
DETALLE	V/TOTAL
Elaboración del estudio	1.500,00
Gastos de constitución	300,00
Puesta en marcha	300,00
Patente	800,00
TOTAL	2.900,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

CAPITAL DE TRABAJO

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

Materia prima indirecta

Son los materiales y suministros que intervienen indirectamente en el proceso de producción, así tenemos:

CUADRO N°40			
MATERIA PRIMA INDIRECTA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Chalecos	96	2,00	192,00
Pitos	2	2,00	4,00
Banderines	4	1,00	4,00
Redes	2	50,00	100,00
balones	8	28,00	224,00
TOTAL ANUAL			524,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Silvana Ordoñez

Mano de obra indirecta

Los salarios pagados a los empleados dentro de la organización que no están directamente involucrados en la fabricación de mercancías representan los costos indirectos de una empresa.

CUADRO N°41		
MANO DE OBRA INDIRECTO		
DETALLE	VALOR MENSUAL	ANUAL
Remuneracion basica	366,00	4.392,00
Decimo tercero	30,50	366,00
Decimo cuarto	30,50	366,00
Vacaciones	15,25	183,00
SECAP 0,005	1,83	21,96
IECE 0,005	1,83	21,96
Aporte patronal 11,15%	40,81	489,72
Fondos de reserva	30,50	366,00
total	517,22	6.206,64

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Gastos Administrativos

La noción de gastos de operación hace referencia al dinero desembolsado por una empresa u organización en el desarrollo de sus actividades. Los gastos operativos son los salarios, el alquiler de locales, la compra de suministros y otros.

CUADRO N°42		
SUELDOS ADMINISTRATIVOS		
Detalle	Gerencia	Contador
Remuneración básica	366,00	366,00
Décimo tercero	30,50	30,50
Décimo cuarto	30,50	30,50
Vacaciones	15,25	15,25
SECAP 0,005	1,83	1,83
IECE 0,005	1,83	1,83
Aporte patronal 11,15%	40,81	40,81
Fondos de reserva	30,49	30,49
valor mensual	517,21	517,21
valor anual	6.206,48	6.206,48
TOTAL		\$ 12.412,96

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Servicios Básicos

Los servicios básicos son las obras de infraestructuras necesarias para contar con una vida saludable, evitar así el deterioro de la misma y llevar con normalidad las actividades de producción en la planta. Entre dichos servicios podemos mencionar:

CUADRO N° 43				
SERVICIOS BASICOS				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR MENSUAL
Agua potable	m3	10	0,40	4,00
Energia electrica	kwh	35	0,90	31,50
Telefonia	min	100	0,08	8,00
Internet CNT	mb	10.000	0,002	20,00
total			1,382	63,50

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Utiles de aseo y limpieza

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

CUADRO N° 44			
ASEO Y LIMPIEZA			
DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL ANUAL
Aseo			
jabon liquido galon	4	4,50	18,00
papel higienico	8	6,00	48,00
toallas	4	5,00	20,00
Total Aseo			86,00
limpieza			
ambientales	5	0,40	2,00
galon de desinfectantes	3	6,00	18,00
escobas	2	2,00	4,00
trapeadores	1	2,00	2,00
basureros	2	6,00	12,00
recolectores	2	2,00	4,00
Total Limpieza			42,00
TOTAL			128,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Arriendo de terreno

El arriendo será pagado de forma mensual y será un local donde se pueda exhibir el producto terminado.

CUADRO N° 45			
ARRIENDO TERRENO			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arriendos terreno	12	1.500,00	18.000,00
Total			18.000,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

Útiles de oficina

Son los costos incurridos en la adquisición de materiales para las operaciones de oficina, y tenemos los siguientes:

CUADRO N°46			
UTILES DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Grapadora	2	2,00	4,00
Guita grapas	2	0,75	1,50
Perforadora	2	2,00	4,00
total			9,50

Fuente: Casas comerciales
Elaboración: Silvana Ordoñez

Suministros de Oficina

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

CUADRO N° 47			
SUMINISTROS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Resmas de papel bon	3	3,50	10,50
Caja de esferos	2	4,20	8,40
Caja de clips	2	0,90	1,80
Caja de grapas	2	0,80	1,60
total			22,30

Fuente: Casas comerciales
Elaboración: Silvana Ordoñez

Mantenimiento

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

CUADRO N°48				
MANTENIMIENTO ÁREA DEL SERVICIO				
Detalle	V/INVERSION	%	V/TRIMESTRAL	valor anual
Mantenimiento	15.750	2%	315,00	945,00
total				945,00

Fuente: Casas comerciales
Elaboración: Silvana Ordoñez

GASTOS DE VENTA

Publicidad

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

CUADRO N°49								
PRESUPUESTO DE LA PUBLICIDAD								
Detalle	Días De la Publicidad	Tiempo de la Publicidad	Cantidad Mensual	Cantidad Anual	Cantidad Total	Valor unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Página Web	Diario	Anual		1	1	280,00		280,00
TV (spot)	Martes y jueves	2 Meses	8		16	25,00	200,00	400,00
total								680,00

Fuente: Casas comerciales
Elaboración: Silvana Ordoñez

Promocion

Es un medio por el cual nos permitira reconocer y premiar la fidelidad de los clientes.

Cuadro N°50			
Promoción			
Mensual hora	Meses	Precios del alquiler	Total anual
1	2	24	48

Elaboración: Silvana Ordoñez

GASTOS FINANCIEROS

Servicios bancarios

Estan acorde al la institución financiera donde se realice el crédito, en este caso la institucion financiera del Banco de Guayaquil.

CUADRO N° 51			
SERVICIOS BANCARIOS			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
chequera	1	5,00	5,00
tarjeta de crédito	2	5,00	10,00
estados financieros	2	4,75	9,50
transferencia	3	0,50	1,50
total			26,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Silvana Ordoñez

RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO

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

CUADRO N° 52		
CAPITAL DE TRABAJO		
DETALLE	V/MENSUAL	V/ANUAL
Mano de Obra Indirecta	517,22	6.206,63
Materia Prima Directa	524,00	524,00
Sueldos Ocasionales	350,00	350,00
Mantenimiento del Area del Servicio	315,00	945,00
Servicios Basicos	63,50	762,00
Aseo y Limpieza	128,00	128,00
Sueldos Administrativos	1.034,41	12.412,96
Suministros de Oficina	22,30	22,30
Utiles de Oficina	9,50	9,50
Servicios Bancarios	26,00	312,00
Promocion y Publicidad	728,00	728,00
Arriendo Terreno	1.500,00	18.000,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	5.217,93	40.400,39

Fuente: Datos de los cuadros 40-50
Elaboración: Silvana Ordoñez

RESUMEN DE LA INVERSION

CUADRO N°53		
INVERSIONES TOTALES		
ACTIVO FIJO	V/ UNIT.	V/ TOTAL
Adecuaciones	26.180,00	
Maquinaria y equipo	2.622,50	
Equipo de computo	710,00	
Equipo de oficina	1.377,50	
Muebles y enseres	757,50	
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		31.647,50
ACTIVOS DIFERIDOS		
Elaboración del estudio	1.500,00	
Gastos de constitución	300,00	
Puesta en marcha	300,00	
Patente	800,00	
TOTAL ACTIVO DIF.		2.900,00
CAPITAL DE TRABAJO	5.217,93	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		5.217,93
TOTAL INVERSION		\$ 39.765,43

Fuente: Datos de los cuadros 38,39,51

Elaboración: Silvana Ordoñez

7.4.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

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

Fuente Interna

Constituida por el aporte de la autora que será del **10,35%**, es decir aportaran con un monto de **\$ 9,765,43**.

Fuente Externa

Después de buscar la alternativa más conveniente se decidió solicitar un préstamo al de Guayaquil ya que es un organismo que otorga créditos a largo plazo, a través de sus líneas de crédito. El crédito que mantendrá el proyecto en el Banco constituirá el **89,65%** que corresponde a **\$ 30.000,00**

para **5** años, con una tasa de interés efectiva anual del **10,21%**, con pagos semestrales. Que a continuación detallamos en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 54		
FINANCIAMIENTO		
FUENTES	INVERSION	PARTICIPACION
Fuente Externa	30.000,00	89,65%
Fuente Interna	9.765,43	10,35%
TOTAL	9.765,43	100%

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: Silvana Ordoñez

Amortización del crédito

CUADRO N°55	
DATOS INICIALES	
CAPITAL	30.000,00
PLAZO	5 años
TASA EFECTIVA	10,21
FRECUENCIA DE PAGOS	Semestrales

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: Silvana Ordoñez

CUADRO N°56	
VARIABLES	
Capital	30.000,00
N° de pagos	2
N° de periodos (cuotas)	10
Tasa nominal	9,96
Valor de la cuota	2.838,60

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: Silvana Ordoñez

CUADRO N° 57					
AMORTIZACION DEL CREDITO					
PERIODO	DÍAS	SALDO	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO
0		30,000.00			-30,000.00
1	180	27,000.00	3,000.00	1,494.00	4,494.00
2	180	24,000.00	3,000.00	1,344.60	4,344.60
3	180	21,000.00	3,000.00	1,195.20	4,195.20
4	180	18,000.00	3,000.00	1,045.80	4,045.80
5	180	15,000.00	3,000.00	896.40	3,896.40
6	180	12,000.00	3,000.00	747.00	3,747.00
7	180	9,000.00	3,000.00	597.60	3,597.60
8	180	6,000.00	3,000.00	448.20	3,448.20
9	180	3,000.00	3,000.00	298.80	3,298.80
10	180	0.00	3,000.00	149.40	3,149.40
			30,000.00	8,217.00	38,217.00

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: Silvana Ordoñez

7.4.3. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.

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

FORMULA

$$Dp = \frac{VHD - VR}{AVU}$$

En donde:

Dp = Depreciación

VHD = Valor histórico del bien

VR = Valor Residual

AVU = Años de vida útil

Valor residual = 10%

Reinversión en: 5 años

CUADRO N° 58							
DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS							
DETALLE	INVERSION	AÑOS DE VIDA UTIL	%	VALOR RESIDUAL (10%)	DEPRECIACION	V/ DEPRECIACION (5)	V/ RESCATE
ADECUACIONES	26.180	10	10	2618	2.356,20	11.781,00	14.399
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.622,5	20	5	262,25	118,01	590,06	2.032,44
MUEBLES Y ENSERES	757,5	10	10	75,75	68,18	340,88	416,63
EQUIPOS DE COMPUTACION	710	3	33,33333333	71	213	639	497
EQUIPOS DE OFICINA	1377,5	10	10	137,75	123,98	619,88	757,63
TOTAL					2.879,36		18.102,69

Fuente: Datos de los cuadro N° 33-35
 Elaboración: Silvana Ordoñez

Amortización Activos Diferidos

CUADRO N°59			
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS			
DETALLE	INVERSION	AÑOS DE VIDA UTIL	TOTAL
Activo diferido	2.900,00	5	580,00
TOTAL			580,00

Fuente: Datos del cuadro N° 39
Elaboración: Silvana Ordoñez

COSTO TOTAL DE SERVICIO

La determinación del costo constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos el costo de fabricación, los gastos administrativos, gasto financiero, gasto de ventas y otros gastos.

$$\text{COSTO TOTAL DEL SERVICIO} = \text{CP} + \text{GA} + \text{GV} + \text{GF}$$

$$\text{CTS} = 9723,14 + 14573,6096 + 18440 + 9081,0816 = 51.817,83$$

$$\text{CTS} = 51.817,83$$

CUADRO N° 60			
PRESUPUESTO DE COSTOS			
DETALLE	PARCIAL	TOTAL	CAPITAL DE TRABAJO
COSTO DEL SERVICIO			52 SEM.
Materiales indirectos	524,00		
Mano de obra indirecta	6.206,63		
Mantenimiento	945,00		
Depreciación	2.047,50		
TOTAL COSTO DEL SERVICIO		9.723,13	186,98
GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Remuneraciones	6.206,48		
Depreciaciones	308,70		
Amortización Ac. Diferido	580,00		
Servicios básicos	762,00		
Suministros de Oficina	22,30		
Útiles de oficina	9,50		
Útiles de limpieza	128,00		
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO		8.016,98	154,17
GASTOS DE VENTAS			
Arriendo	18.000,00		
Promoción y Publicidad	728,00		
TOTAL GASTO DE VENTA		18.728,00	360,15
GASTOS FINANCIEROS			
Remuneraciones	6.206,48		
Intereses (Banco)	2.838,60		
Servicios Bancarios	26,00		
TOTAL GASTO FINANCIERO		9.071,08	174,44
Total gasto operativo		35.816,06	
TOTAL COSTO DEL SERVICIO		45.539,19	

Elaboración: Silvana Ordoñez

PRESUPUESTO PREFORMADO PROYECTADO.

La Empresa “BALON DE ORO”, una vez que haya elaborado el presupuesto anual, se proyectará los presupuestos para los 5 años restantes de vida útil de la empresa, de ahí la importancia de elaborar con cuidado los estados financieros proyectados, porque serán el marco de referencia de toda la organización.

CUADRO N°61					
PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADOS					
detalle	año1	año 2	año 3	año 4	año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Materiales indirectos	524,00	570,43	620,97	675,98	735,88
Mano de obra indirecta	6.206,63	6.446,20	6.695,03	69.53,46	7.221,86
Mantenimiento	945,00	981,48	1.019,36	10.58,71	1.099,58
Depreciación	2.047,50	2.126,53	2.208,62	22.93,87	2.382,41
TOTAL COSTO SERVICIO	9.723,13	10.124,64	10.543,97	10.982,02	11.439,72
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Remuneraciones	6.206,48	6.446,05	6.694,87	6.953,29	7.221,69
Depreciaciones	308,70	308,70	308,70	308,70	308,70
Amortización Ac. Diferido	580,00	580,00	580,00	580,00	580,00
Servicios básicos	762,00	791,41	821,96	853,69	886,64
Suministros de Oficina	22,30	23,16	24,05	24,98	25,95
Útiles de oficina	9,50	9,87	10,25	10,64	11,05
Útiles de limpieza	128,00	132,94	138,07	143,40	148,94
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVOS	8.016,98	8.292,13	8.577,91	8.874,71	9.182,97
GASTOS DE VENTAS					
Arriendo	18.000,00	18.694,80	19.416,42	20.165,89	20.944,30
Promoción y Publicidad	728,00	756,10	785,29	815,60	847,08
TOTAL GASTO DE VENTA	18.728,00	19.450,90	20.201,71	20.981,49	21.791,38
GASTOS FINANCIEROS					
Remuneraciones	6.206,48	6.446,05	6.694,87	69.53,29	7.221,69
Intereses (Banco)	2.838,60	2.241,00	1.643,40	10.45,80	448,20
Servicios Bancarios	26,00	28,30	30,81	33,54	36,51
TOTAL GASTO FINANC.	9.071,08	8.715,36	8.369,08	80.32,63	7.706,40
TOTAL GASTO OPERATIVO	35.816,06	36.458,39	37.148,69	37.888,83	38.680,75
TOTAL DE PRODUCCION PROYECTADO	45.539,19	46.583,03	47.692,67	48.870,85	54.093,55

Elaboración: Silvana Ordoñez

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario del servicio, para ello se realiza el costo total con el número de unidades para el servicio durante el periodo:

Costo unitario

$$\text{Costo unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades producidas}}$$

$$Cu = \frac{\$ 45.539,19}{2.496,00}$$

$$Cu = \$ 18,24$$

DETERMINACIÓN DE INGRESOS.

Determinación de ingresos

Está conformado por los ingresos que generará la venta del producto, el mismo que se obtiene multiplicando las unidades producidas por el precio de venta al público asignado, obteniendo los siguientes resultados.

CUADRO N° 61				
INGRESOS POR VENTA DEL SERVICIO				
AÑO	COSTO TOTAL	CANTIDAD	PRECIO VP.	TOTAL
1	45.539,19	2.496,00	24,00	59.904,00
2	46.583,03	2.496,00	26,13	65.211,49
3	47.692,67	2.496,00	28,44	70.989,23
4	48.870,85	2.496,00	30,96	77.278,88
5	54.093,55	2.496,00	33,70	84.125,79

Elaboración: Silvana Ordoñez

Otros ingresos

CUADRO N° 62							
INGRESOS POR VENTA DE DESPERDICIOS							
detalle	cantidad	precio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Envases	200	0,03	6,00	6,53	7,11	7,74	8,43
Cartón	100	0,03	3,00	3,27	3,56	3,87	4,21
TOTAL			9,00	9,80	10,67	11,61	12,64

Elaboración: Silvana Ordoñez

CUADRO N° 63							
INGRESO POR ARRIENDO DE BAR							
DETALLE	CANTIDAD	V/MENSUAL	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Arriendo de Bar	12	300,00	3.600,00	3.918,96	4.266,18	4.644,16	5.055,64
TOTAL							

Elaboración: Silvana Ordoñez

INGRESOS TOTALES

CUADRO N°64	
INGRESOS POR VENTAS TOTALES	
AÑOS	INGRESOS TOTALES ANUALES
1	\$ 63.513,00
2	\$ 69.140,25
3	\$ 75.266,08
4	\$ 81.934,65
5	\$ 89.194,06

Elaboración: La autora

7.4.4. LOS ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de pérdidas y ganancias presenta en forma resumida el comportamiento de los ingresos y egresos durante un ejercicio económico, en este caso anual y durante la vida útil del proyecto y a la vez permite

determinar relaciones que conducen al conocimiento de la rentabilidad en algunas formas que serán indicadas a continuación, por otro lado permite determinar la utilidad que se obtendrá cada año. Es la recopilación de la información de los costos de operación del proyecto conjuntamente con los ingresos percibidos por la prestación del servicio lo cual permitirá obtener la utilidad antes de repartición de la Participación de Trabajadores que corresponde al 15%, dando como resultado la Utilidad antes de Impuestos que corresponden al 25%, y por ultimo obtener la Utilidad Neta.

CUADRO N°65					
Estado de Resultados					
Detalle	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingresos por ventas	63.513,00	69.140,25	75.266,08	81.934,65	89.194,06
Costos de producción	9.723,13	10.124,64	10.543,97	10.982,02	11.439,72
Utilidad bruta	53.789,87	59.015,61	64.722,10	70.952,63	77.754,34
Gastos operativos	35.816,06	36.458,39	37.148,69	37.888,83	38.680,75
Utilidad neta	17.973,81	22.557,22	27.573,41	33.063,80	39.073,59
15% Distribucion de utilidades	2.696,07	3.383,58	4.136,01	4.959,57	5.861,04
Utilidad antes de impuestos	15.277,74	19.173,64	23.437,40	28.104,23	33.212,55
22% impuesto a la renta	3.361,10	4.218,20	5.156,23	6.182,93	7.306,76
Utilidad liquida	11.916,64	14.955,44	18.281,17	21.921,30	25.905,79
reserva legal 10%	1.191,66	1.495,54	1.828,12	2.192,13	2.590,58
UTILIDAD DEL EJERCICIO	10.724,97	13.459,89	16.453,06	19.729,17	23.315,21

Elaboración: La autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es el punto del balance entre ingresos y egresos, determina el volumen de ventas que se debe alcanzar con un producto hasta que la empresa llegue al punto de equilibrio, es decir que no tenga ni perdidas ni ganancias, es

una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, costos variables y beneficios.

- **En función de la capacidad instalada (año 1)**

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

$$PE = \frac{37.918,56}{\$ 63.513,00 - 7.620,63} \times 100$$

$$PE = \frac{37.918,56}{55.892,37} \times 100$$

$$PE = \mathbf{67,84\%}$$

- **En función de las ventas (año 1)**

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

$$PE = \frac{37.918,56}{1 - \frac{\$ 7.620,63}{\$ 63.513,00}}$$

$$PE = \frac{\$ 37.918,56}{1 - 0,119985357}$$

$$PE = \frac{37.918,56}{0,880014643}$$

$$PE = \mathbf{\$ 43.088,56}$$

- **En función de horas (año 1)**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{PVU - CVu}$$

$$PE = \frac{37.918,56}{\$ 24,00 - 3,05}$$

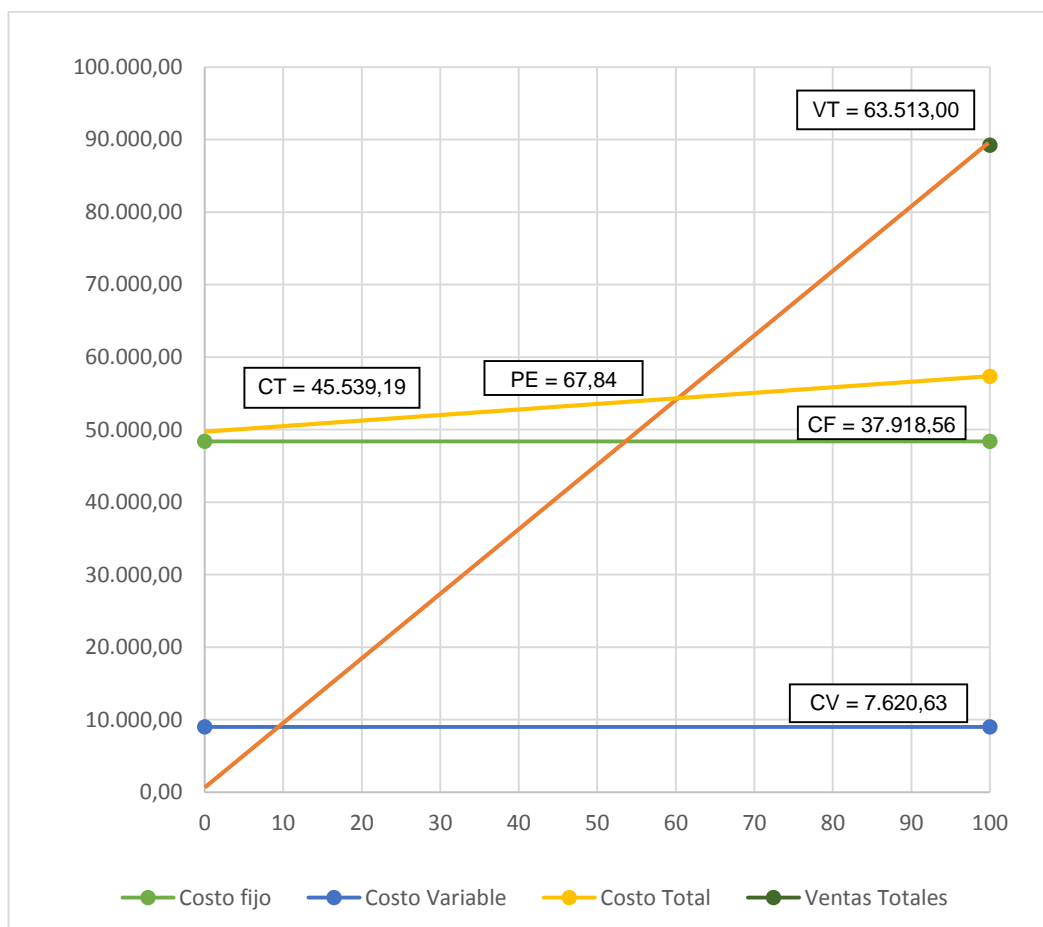
$$PE = \frac{37.918,56}{20,95}$$

$$PE = 1.810 \text{ Horas}$$

Análisis:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del **67,84%** de su capacidad instalada, para prestar **1.810** horas de servicio obteniendo **\$ 43.088,56** dólares en ventas.

GRAFIO N°25
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



- **En función de la capacidad instalada (año 5)**

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

$$PE = \frac{48.349,00}{\$ 89194,06 - 8.993,31} \times 100$$

$$PE = \frac{48.349,00}{80.200,75} \times 100$$

$$PE = \mathbf{60,28\%}$$

- **En función de las ventas (año 5)**

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

$$PE = \frac{48.349,00}{1 - \frac{\$ 8.993,31}{\$ 89.194,06}}$$

$$PE = \frac{\$48.349,00}{1 - 0,100828575}$$

$$PE = \frac{\$48.349,00}{0,837872948}$$

$$PE = \mathbf{\$ 66.809,59}$$

- **En función de horas (año 5)**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{PVU - CVu}$$

$$PE = \frac{48.349,00}{\$ 24,00 - 3,60}$$

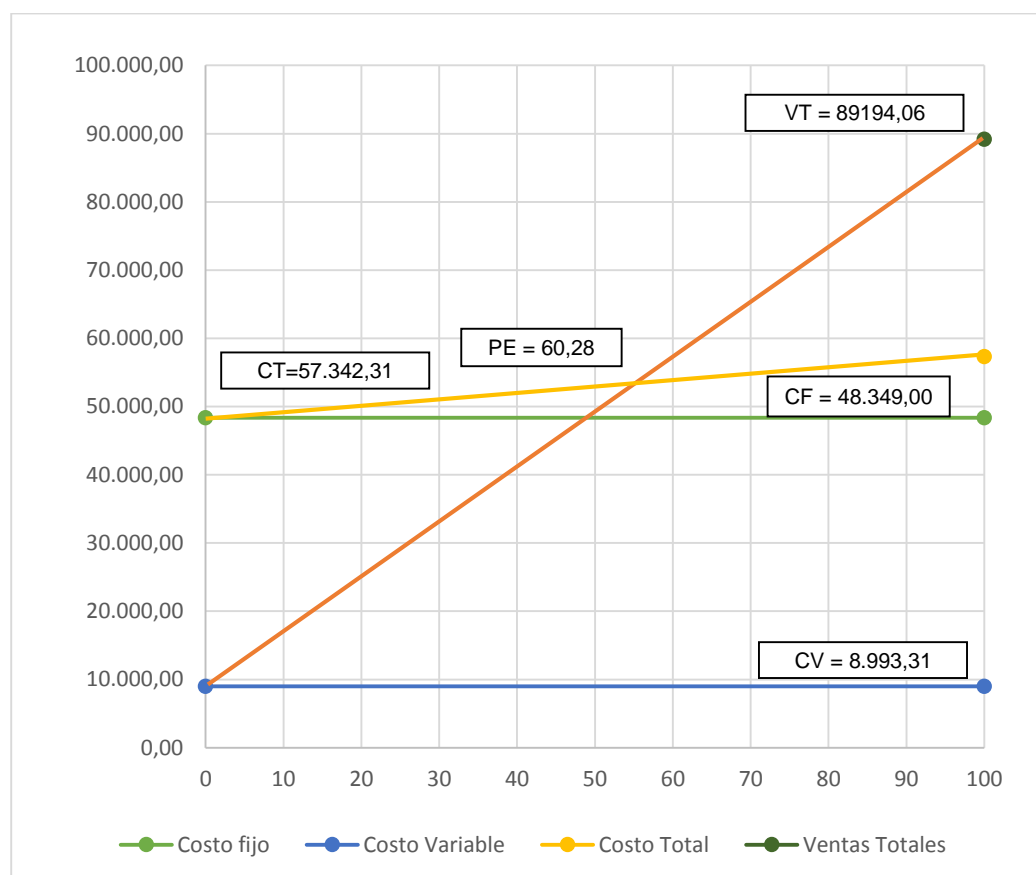
$$PE = \frac{48.349,00}{20,40}$$

$$PE = \mathbf{2.370,05 \text{ Horas}}$$

Análisis:

El punto de equilibrio de la empresa para no tener pérdidas ni ganancias debe trabajar con una capacidad del **60,28%** de su capacidad instalada, para prestar **2.370,05** horas de servicio obteniendo **\$ 66.809,59** dólares en ventas.

GRAFIO N°26
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



7.5. EVALUACION FINANCIERA

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

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

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

FLUJO DE CAJA.

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

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

CUADRO N°66					
FLUJO DE CAJA					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVOS					
Ventas totales	63.513,00	69.140,25	75.266,08	81.934,65	89.194,06
Valor de rescate			497,00		18.102,69
TOTAL INGRESOS EFECTIVOS	63.513,00	69.140,25	75.266,08	81.934,65	107.296,75
EGRESOS EFECTIVOS					
Costos totales	45.539,19	46.583,03	47.692,67	48.870,85	54.093,55
15% distribución utilidad	2.696,07	3.383,58	4.136,01	4.959,57	5.861,04
22% impuesto a la renta	3.361,10	4.218,20	5.156,23	6.182,93	7.306,76
Amortización del crédito	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Reinversión				710,00	
Depreciación y amortización	2.936,20	2.936,20	2.936,20	2.936,20	2.936,20
TOTAL EGRESOS EFECTIVOS	54.660,16	57.248,61	60.048,71	63.077,15	70.325,15
FLUJO DE CAJA	8.852,84	11.891,64	15.217,37	18.857,50	36.971,60

Fuente: Datos cuadro N°56

Elaboración: La autora

Costo de oportunidad

El coste de oportunidad o coste alternativo designa el coste de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada. El costo de oportunidad es una manera de medir lo que nos cuesta algo. En lugar de limitarse a la identificación y añadiendo los costes de un proyecto, también se puede identificar la forma mejor alternativa para pasar la misma cantidad de dinero.

Fórmula

$$Co = Cccpp + Rp$$

En donde:

Co = Costo de oportunidad

Ccpp = Costo capital promedio ponderado

Rp = Riesgo país

Riesgo País

El riesgo país es el riesgo de una inversión económica debido sólo a factores específicos y comunes a un cierto país. Puede entenderse como un riesgo promedio de las inversiones realizadas en cierto país. Mide en el tono político, económico, seguridad pública, etc.

Riesgo país actual = 8,61%

Costo capital promedio ponderado

El Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP) es una medida financiera, la cual tiene el propósito de englobar en una sola cifra expresada en términos porcentuales, el costo de las diferentes fuentes de financiamiento que usará una empresa para fondear algún proyecto en específico.

Fórmula

$$C_{cpp} = \frac{C_p \times t_p + C_r \times t_a}{I}$$

En donde:

C_{cpp} = Costo capital promedio ponderado

C_p = Capital propio

t_p = Tasa pasiva

t_a = Tasa activa

C_r = Crédito

I = Inversión

$$C_o = 9.765,43 \times 0,06 + 30.000 \times 10,21 / 39.765,43$$

$$C_o = C_{cpp} + R_p$$

$$C_o = 7,72\% + 8,61\%$$

$$C_o = 16,33\%$$

VALOR ACTUAL NETO (VAN).

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto.

Representa en valores actuales el total de los recursos que quedan en mano de la empresa al final de toda la vida útil.

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

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

Fórmula:

$$fa = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$VAN = \frac{FC_1}{(1+i)^1}$$

En donde:

fa = Factor de actualización

i = Interés

n = Años

FC = Flujo de caja

I = Inversión

$$VAN = \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \frac{FC_4}{(1+i)^4} + \frac{FC_5}{(1+i)^5} - I$$

CUADRO N°67			
VANN			
AÑO	FLUJO DE CAJA	FA	V.ACTUL
0		16,33%	(39.765,43)
1	8.852,84	85,96%	7.610,11
2	11.891,64	73,90%	8.787,36
3	15.217,37	63,52%	9.666,39
4	18.857,50	54,61%	10.297,15
5	36.971,60	46,94%	17.354,40
TOTAL			13.949,98

Fuente: Datos cuadro N°66

Elaboración: La autora

Interpretación

El Valor actual neto (VAN) del proyecto nos arroja una cantidad mayor a 0, con un valor de \$ 30.214,61 por lo tanto el proyecto se aprueba.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

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

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

FORMULA

$$TIR \gg \sum FC_n = I$$

$$TIR = \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \frac{FC_4}{(1+i)^4} + \frac{FC_5}{(1+i)^5} = I$$

CUADRO N° 68				
TIR				
AÑO	FLUJO DE CAJA	FLUJO ACTUALIZADO		
		FA		V. ACTUAL
0			27,44%	(39.765,43)
1	8.852,84		78,47%	6.946,48
2	11.891,64		61,57%	7.321,61
3	15.217,37		48,31%	7.351,69
4	18.857,50		37,91%	7.148,49
5	36.971,60		29,74%	10.997,16
TOTAL				0,00

Fuente: Datos cuadro N°66

Elaboración: La autora

Análisis:

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del presente proyecto es de **27,44%** valor mayor al costo de oportunidad que es de **16,33%**, lo que significa que la inversión del proyecto debe ejecutarse.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

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

CUADRO N° 69					
RELACION BENEFICIO COSTO					
AÑOS	INGRESOS EFECTIVOS	EGRESOS EFECTIVOS	FA	INGRESO ACTUAL	EGRESO ACTUAL
			16,33%		
1	63.513,00	54.660,16	85,96%	54.597,27	46.987,16
2	69.140,25	57.248,61	73,90%	51.091,36	42.304,01
3	75.266,08	60.048,71	63,52%	47.810,59	38.144,20
4	81.934,65	63.077,15	54,61%	44.740,49	34.443,33
5	107.296,75	70.325,15	46,94%	50.364,89	33.010,49
	TOTAL			248.604,60	194.889,19
				RBC	1,28

Fuente: Datos cuadro N°66

Elaboración: La autora

Análisis:

En la relación beneficio costo podemos determinar que por cada dólar invertido se ganará 0,28 centavos de dólar.

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 el monto de la inversión.

Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro.

CUADRO N° 70					
PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL					
AÑOS	FLUJO DE CAJA	fa	VAL. ACTUAIZADO	SALDO ACUMULADO	SALDO ACUM.
0		16,33%		-9.765,43	-30.000
1	8.852,84	85,96%	7.610,11	7.610,11	7.610,11
2	11.891,64	73,90%	8.787,36	16.397,46	16.397,46
3	15.217,37	63,52%	9.666,39	26.063,86	26.063,86
4	18.857,50	54,61%	10.297,15	36.361,01	36.361,01
5	36.971,60	46,94%	17.354,40		53.715,41

Fuente: Datos cuadro N°66

Elaboración: La autora

CUADRO N°71			
CAPITAL PROPIO		INVERSIÓN	
PRC	1,31	PRI	3,38
1 años	3,7669061	3 años	4,587067422
3 mes	23,00718299	4meses	17,61202265
23 días		17días	

Fuente: Datos cuadro N°70

Elaboración: La autora

Análisis:

En el periodo de recuperación del capital nos indica que este será recuperado en 3 años, 4 meses y 17 días, el valor de la inversión y el capital propio en 1 año, 3 meses y 23 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

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

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

CUADRO N° 72						
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL 30,76% DE INCREMENTO EN LOS EGRESOS						
AÑO	INGREOS	EGRESOS	▲ EGRESOS	FC NUEVO	fa	V. ACTUAL
0			30,76%		27,40%	(39.765,43)
1	63.513,00	54.660,16	16.814,56	46.698,44	21,51%	10.043,46
2	69.140,25	57.248,61	17.610,82	51.529,43	16,88%	8.698,95
3	75.266,08	60.048,71	18.472,18	56.793,90	13,25%	7.525,65
4	81.934,65	63.077,15	19.403,79	62.530,86	10,40%	6.503,80
5	107.296,75	70.325,15	21.633,42	85.663,33	8,16%	6.993,56
						0,00

Fuente: Datos cuadro N°66

Elaboración: La autora

FORMULA: $CS = \frac{TIR - \frac{TIRn}{TIR}}{TIRn} * 100$ **CS= 27,44-27,40/ 27,44 / 27,40**
CS= 0,965

Analisis

Como podemos apreciar el proyecto soporta hasta un 30,76% de incremento en los egresos.

CUADRO N° 73						
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON 0,02% DE DISMINUCION EN LOS INGRESOS						
AÑO	INGRESOS	INGRESOS	EGRESOS	nuevo flujo	fa	V actual
0		0,02%			27,40%	(39.765,43)
1	63.513,00	63.498,64	54.660,16	8.838,47	78,493%	6.937,58
2	69.140,25	69.124,62	57.248,61	11.876,01	61,611%	7.316,97
3	75.266,08	75.249,06	60.048,71	15.200,36	48,361%	7.350,98
4	81.934,65	81.916,13	63.077,15	18.838,97	37,960%	7.151,21
5	107.296,75	107.272,49	70.325,15	36.947,34	29,796%	11.008,70
						0,01

Fuente: Datos cuadro N°66

Elaboración: La autora

FORMULA: $CS = \frac{TIR - TIRn}{TIRn} * 100$ $CS = \frac{27,44 - 27,40}{27,40} / 27,40$
CS= 0,965

Análisis

Como se puede observar que el proyecto soporta hasta un 0.02% en la disminución de los ingresos.

8. CONCLUSIONES

Una vez culminado el presente trabajo de investigación podemos concluir que:

✚ A través del Estudio de Mercado se ha podido conocer que en la ciudad de Loja existen empresas de servicio de Cancha Sintética. De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis de oferta y demanda en el estudio de mercado se establece que el presente proyecto debe ser ejecutado ya que el nuevo servicio que ofrecerá la empresa, tendrá una gran aceptación en el mercado.

✚ En el estudio técnico se concluye que la empresa contará con recurso humano capacitado en todas las áreas, además tiene una excelente infraestructura. La ubicación de la empresa de servicios estará situada en el centro de la ciudad, lo cual es un lugar estratégico tanto para el inversionista como para los usuarios.

✚ En el estudio administrativo se concluye que la empresa estará legalmente constituida como Empresa unipersonal con el nombre de **“BALÓN DE ORO”, URNL**. Además la empresa cuenta con un acta de constitución para ver los derechos y obligaciones que tienen el personal, asimismo la empresa cuenta con los organigramas Estructural, Funcional y posicional y los respectivos manuales de funciones.

✚ En el estudio Financiero podemos concluir que la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto es de un valor total de \$ 39.765,43 donde en capital propio será de \$ 9.765,43 y un crédito bancario de \$ 30.000,00 se lo hará al Baco de Guayaquil, Y la evaluación financiera

justifica la inversión en el estudio, pues la empresa generará utilidades a lo largo de su vida útil.

✚ El punto de equilibrio para el primer año de vida útil, que se logra con una utilización de 67,84% de la capacidad instalada o con ventas que alcancen los \$ 43.088,56 dólares.

✚ La utilidad neta que se obtendrá del proyecto para el primer año de vida útil será de \$ dólares y el flujo de caja neto será de \$ 8.852,84

✚ En cuanto a la Evaluación Financiera, el presente proyecto tiene los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de \$ 13.949,98 dólares; Tasa Interna de Retorno de 27,44%; Relación Beneficio Costo, es de 1,28; Periodo de Recuperación de Capital es de 3 años, 4 meses y 17 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 30,76% y una disminución en los ingresos del 0,02%.

✚ Analizando estos criterios de evaluación financiera, a los que se suma la factibilidad de mercado, técnica y organizacional, se concluye que el proyecto es factible de implementar el presente proyecto de inversión.

9. RECOMENDACIONES.

Una vez finalizado el estudio se realizó las siguientes recomendaciones:

✚ Luego de realizado los cuatro estudios correspondientes se recomienda que el proyecto es totalmente factible de llegar a ejecutarlo.

✚ Es económicamente recomendable la puesta en marcha del presente proyecto debido a que se cuenta con un número significativo de demandantes; y con todos los recursos necesarios para la ejecución del servicio.

✚ Se recomienda a la población Lojana hacer uso de los servicios que ofrece la Cancha Sintética “BALÓN DE ORO” donde se ofrece alternativas para disfrutar en familia de manera segura y divertida.

✚ Los inversionistas y empresarios deberían apoyarse en este tipo de estudios de factibilidad antes de implementar una empresa, para que de esta manera disminuir los riesgos y evitar los fracasos.

✚ Finalmente recomendamos a las autoridades competentes tanto Locales como Nacionales impulsar y apoyar los emprendimientos ya que estos generaran fuentes de trabajo y coadyuvaran al desarrollo socioeconómico de país.

10. BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- -ANZOLA ROJAS, S. (2005). *evaluacion de proyectos*. Mc Graw. Hill.
- ANZOLA ROJAS, S. (2005). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw.Hill.
- -Escandón, L. R.-L. (2004). *EXPORTACION EFECTIVA, reglas basicaspara el exito del pequeño y mediano exportador*. Primera edicion.
- -FERNANDEZ, a. h. (s.f.). *caliserv.pdf*. Obtenido de http://www.idepa.es/sites/web/idepaweb/Repositorios/galeria_descargas_depa/caliserv.pdf
- -GALINDO, j., & ANDRÉS, a. (s.f.). *claves para gestionar precio, producto y marca: como afrontar una guerra de precios*. España: coleccion edirectivos.
- -KOTLER, P. (2014). *Marketing*. México: Prestige Hall.
- Lanchi, F. (17 de Mayo de 2012). *www.innovacompu.net*. Obtenido de:www.innovacompu.net:<http://www.innovacompu.net/index.php/es/mnsistemas/mn-innfactouch>
- -MARTÍNEZ, M. L. (2006). *Guía para presentacin de Proyectos*. México:vigesimoseptima.
- -KOTLER, P. (2014). *Marketing*. México: Prestige Hall.
- Lanchi, F. (17 de Mayo de 2012). *www.innovacompu.net*. Obtenido de:www.innovacompu.net[http://www.innovacompu.net/index.php/es /mn sistemas/mn-innfactouch](http://www.innovacompu.net/index.php/es/mn sistemas/mn-innfactouch)
- -MARTÍNEZ, M. L. (2006). *Guía para presentacin de Proyectos*. México:vigesimoseptima.
- -MORA, M. E. (2004). *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión* (primera ed.). Loja, Ecuador.
- -OLAVARRIETA DE LA TORRES, J. (1999). *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalizaciones y competitividad para la pequeña y media empresa*. México: Universidad Iberoamericana.

- -PARRA, M., LÓPEZ, J., PELLAT, A., & PUERTA, C. (abril de 2008). *Estudio administrativo, un apoyo en la estructura organizacional en el proyecto de inversion.*
- -Pasaca, M., & Neira, W. (15 de abril de 2016).

Repositorio digital de la Universidad Nacional de Loja. Obtenido de Repositorio digital de la Universidad Nacional de Loja: <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/10635>

- -URBINA, G. B. (2010). *Evaluacion de proyectos.* Sexta edicion.
- -VACA, u. g. (2010). *evaluacion de proyectos.* mexico: sexta .

PAGINAS WEB

- Abrahamsson, J. (2012). *economianegociosytecnologia.blogspot.com*
- Obtenido de *economianegociosytecnologia.blogspot.com*: <http://economianegociosytecnologia.blogspot.com/2015/03/las-10empresas-de-software-mas-grandes.html>
- *definicion.de.* (2008). Obtenido de : ferta - Qué es, Significado y Concepto <http://definicion.de/oferta/#ixzz47S5X4R6Q>
- *-Definiciones ABC.* (2007). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>
- -HORA, L. (6 de Noviembre de 2012). Obtenido de http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101418278/1/Canchas_sint%C3%A9ticas,_una_moda.html#.V1-IVbvhDIU.
- -Mendoza, J. D. (2012). *www.eoi.es/blogs.* Obtenido de www.eoi.es/blogs:
<http://www.eoi.es/blogs/juanadoricelcepeda/2012/01/25/planeacion-estrategica-de-marketing-2/>
- *Monografias.com.* (s.f.). Obtenido de: <http://www.monografias.com/trabajos81/cuatro-p-marketing/cuatro-p-marketing2.shtml#ixzz47VWZNYLz>
- Muñiz, R. (2016). *www.marketing-xxi.com.* Obtenido de www.marketingxxi.com: <http://www.marketing-xxi.com/etapas-del-plan-de-marketing136.htm>
- Pascual, J. A. (2 de abril de 2014). *computerhoy.com.* Obtenido de

computerhoy.com:<http://computerhoy.com/noticias/software/10-companias-software-mas-rentables-del-mundo-11149>

- PROF. REYES, c. j. (s.f.). *Universidad Autonoma del Estado de Hidalgo*. Obtenido de http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tepeji/administracion/documentos/tema/Proyectos_de_Inversion.pdf
- Salgado, C. (27 de mayo de 2013). *El blog todologo*. Obtenido de <http://christblogger72.blogspot.com/2013/05/la-macro-y-micro-localizacion.html>
- Thompson, I. (2012). *www.promonegocios.net*. Obtenido de [www.promonegocios.net: http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/servicios/definicion-servicios.html](http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/servicios/definicion-servicios.html)
- *Wikipedia*. (29 de Abril de 2016). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Consumo>
- *-Wikipedia*. (16 de Marzo de 2016). Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_\(econom%C3%ADa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa))

11. ANEXOS

Anexo 1.

Resumen del proyecto.

TEMA:

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL SALA EN LA CIUDAD DE LOJA”

PROBLEMÁTICA

El deporte es una actividad muy antigua y universal, ya que se manifiesta en la mayoría de las culturas y se practica desde el surgimiento de las primeras sociedades humanas. Asimismo el deporte ha demostrado ser una herramienta eficaz y flexible para promover la paz y el desarrollo. En la Declaración de la Agenda 2030 para un Desarrollo Sostenible se reconoce aún más el papel del deporte en el progreso social.

El fútbol es un deporte mundial que despierta grandes pasiones y muchos intereses, lleva al fanatismo de viejos y jóvenes, de hombres y mujeres, y que hace soñar a los niños con ser grandes figuras de este deporte como lo son sus estrellas favoritas. Además el fútbol se ha convertido en una manera de eliminar el estrés producido por la rutina diaria, a más de pasar un tiempo de distracción y relajamiento entre amigos. El simple hecho de poder convertir una calle intransitada, algún área verde o espacio reducido en una cancha de fútbol, dejando a un lado pensamientos ideológicos, distinción de edad, sexo o condición social, han convertido al fútbol en el deporte más practicado, especialmente los fines de semana.

En el Ecuador el deporte se ha convertido en un fenómeno de gran importancia y sobre todo el fútbol que ha pasado a ocupar un lugar importante en el desarrollo del País, así mismo la cultura deportiva ha penetrado en la vida diaria de las personas siendo un punto de referencia y las constantes campañas informativas que tratan de dar a conocer hoy en día los beneficios que se pueden adquirir para la salud al realizar algún tipo de actividad deportiva y los logros que consiguen los diferentes agentes que se ven involucrados en el ámbito deportivo, esto concientiza y motiva a la gente despertando así el interés por la práctica de deportes.

La ciudad de Loja se ha visto también destacada en este ámbito, especialmente en deportes como el atletismo, basquetbol y el fútbol donde distinguidos deportistas han participado dejando muy en alto el nombre de la Ciudad, tanta a nivel nacional e internacional.

Pero así como crece cada día la población, y el fanatismo por este deporte también quedan reducidos los espacios dedicados a la práctica de deportes como el fútbol, donde lo ideal no es solo improvisar un espacio reducido o área verde, sino contar con una cancha deportiva que ofrezca las condiciones adecuadas para su aprendizaje y práctica.

Esta falta de acciones para contrarrestar dichos problemas, ocasiona que un cierto número de los jóvenes se dedique a actividades negativas o perjudiciales para su salud, además contribuye al desaprovechamiento de oportunidades tales como crecimiento socioeconómico, incremento a la práctica de deportes y mejoramiento de la calidad de vida de la población.

Por esta razón, surge la idea de proponer la creación de un **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL SALA EN LA CIUDAD DE LOJA”** la misma que tiene una propuesta innovadora pensada en el bienestar e integración y recreación familiar, donde pueda acudir toda la familia a disfrutar en un ambiente sano en sus ratos libres.

JUSTIFICACIÓN

JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en las aulas universitarias durante el transcurso de nuestra carrera con la finalidad de contrastar lo teórico con lo práctico y de esta forma contribuir con un aporte significativo a la Ciudad de Loja, ya que este me permitirá optar por el grado de Ingeniera en Administración de Empresas.

JUSTIFICACIÓN SOCIAL

En el ámbito social, la ejecución de este proyecto contribuirá al desarrollo deportivo y económico, ya que se incrementaran oportunidades no solo de trabajo si no de mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad. El desarrollo del deporte sustentable puede abastecer necesidades económicas, sociales y estéticas de las personas.

JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

En la actualidad debido a los cambios constantes que afectan directamente a la economía del país se han venido suscitando algunos problemas tales como son la pobreza, desempleo, disminución de ingresos, etc. Por ello con

la implementación de esta nueva empresa se busca beneficiar económicamente a todos los involucrados en el surgimiento de esta nueva empresa como son los inversionistas y empleados, generando rentabilidad a los primeros y bienestar a los segundos de esta manera habrá una oportunidad de empleo a la comunidad.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad del proyecto de inversión para la implementación de una cancha sintética de fútbol sala en la ciudad de Loja.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda, oferta, demanda insatisfecha y las estrategias de marketing.
- ✓ Realizar un estudio técnico del proyecto para conocer el tamaño, localización e ingeniería del proyecto.
- ✓ Determinar la estructura administrativa y legal que mejor se adapten a los requerimientos de la futura empresa.
- ✓ Efectuar un estudio económico-financiero para determinar la inversión y financiamiento, así como el presupuesto de ingresos y gastos.
- ✓ Realizar una evaluación financiera con la finalidad de determinar la factibilidad del proyecto a través de los diferentes indicadores financieros: Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Relación beneficio costo (B/C), Periodo de recuperación del capital (PRC), y Análisis de sensibilidad.

METODOLOGIA

MÉTODOS

En la investigación se emplean los métodos deductivo e inductivo.

Método inductivo

Este método será de gran ayuda durante el análisis del estudio de mercado ya que permitirá conocer cuál es la demanda y la oferta del proyecto mediante la aplicación de las encuestas y las entrevistas correspondientes.

Método deductivo

Este método nos ayudará a recopilar información, para tener una mejor idea sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión, como son: estudio de mercado, técnico- organizacional, financiero y evaluación financiera.

TÉCNICAS

Las técnicas de investigación son los mecanismos para la recopilación de datos, para verificar los métodos empleados en lo investigado, para llegar a la verdad del suceso estudiado, teniendo las pruebas y una serie de pasos que se llevan a cabo para comprobar la hipótesis planteada.

Observación directa

Consiste en trasladarme personalmente a observar las empresas de la competencia ya existentes en la Ciudad de Loja como son; Gol de Oro, Calva&Calva, La Champions y Reina del Cisne la cual nos servirá para captar información sobre los procedimientos realizados en la prestación del Servicio, los mismos que serán útiles para sacar conclusiones sobre el tema de las Canchas Sintéticas y aplicarlas en el presente trabajo de tesis.

Entrevista

Esta técnica se aplicará a los diferentes ofertantes de servicios iguales o similares en la ciudad de Loja a través de una conversación y preguntas dirigidas, con la finalidad de obtener información sobre los procedimientos realizados en la prestación del servicio, las mismas que nos servirán de apoyo para mejorar la calidad del servicio y diferenciarlo de la competencia.

Encuesta

Esta técnica se la aplicará a las familias de la ciudad de Loja, tomando como muestra 396 encuestas, las mismas que ayudaran a obtener información verídica acerca de las necesidades, gustos, preferencias y sugerencias de las familias y de esta manera conocer el posicionamiento que tendrá esta empresa en el mercado objeto de estudio.

PROCEDIMIENTOS

En el **Estudio de Mercado** determinara el mercado meta la descripción del servicio, la segmentación del mercado, tanto Geográfica, Psicográfica y Demográfica, también se determinara la población de estudio y el tamaño de la muestra Y posterior la aplicación de la encuesta, de igual forma se realizara un análisis de la Oferta y de la Demanda y el plan de comercialización con la aplicación de las 4 Ps, Producto, Precio, Plaza y Promoción.

POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

Para el estudio del presente trabajo se consideró la población de sexo femenino y masculino comprendidas de entre 15-40 años de edad del censo del 2010, según el INEC. Fue de 106.370 personas de estas edades en la Provincia de Loja.

Para el estudio este valor se lo proyectara para cinco años de vida del proyecto con una tasa de crecimiento es de 2,65% anual.

PROYECCION DE LA POBLACION POR FAMILIAS AL 2016

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

Donde:

Pf = Población final

Po = Población Inicial

I = Tasa de crecimiento

n = Número de años

Reemplazando valores:

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

$$P_{2016} = 106370(1 + 0.0265)^6$$

$$P_{2016} = 106370(1.0265)^6$$

$$P_{2016} = 106370(1.1699)^6$$

$$P_{2016} = 124.444$$

P₂₀₁₆ = 124.444 población de hombres y mujeres de 15-40 años para el 2016.

PROYECCION DE LAS FAMILIAS PARA LOS AÑOS DE ESTUDIO

CUADRO N°71

PERIODO	AÑO	POBLACION PROYECTADA 2,65%
0	2016	124.444
1	2017	127.742
2	2018	134.602
3	2019	145.589
4	2020	161.646
5	2021	184.230

Fuente: Base de datos Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: La autora

MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se partió de la población de 124.444, con un nivel de confianza del 95%, y con un margen de error del 5%.

Con la finalidad de conocer la cantidad de encuestas que se deben aplicar a la población se determina el tamaño de muestra. La muestra resultara de la utilización de la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra (número de encuestas)

N = Población

e = Margen de error

Reemplazando valores:

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

$$n = \frac{124.444}{1 + 0.05^2 (124444)}$$

$$n = \frac{124444}{312,11}$$

$$n = 399$$

n = 399 Encuestas

ANEXO 2.

Encuesta aplicada al mercado demandante.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRES**



ENCUESTA

Objetivo: por medio de la presente encuesta me dirijo a la población de la Ciudad de Loja comprendida entre las edades de 15-39 años con la finalidad de obtener información primaria sobre el uso de las Canchas Sintéticas de fútbol sala en beneficio de las personas.

Datos informativos:

Distrito:

Sector:

Barrio:

Datos específicos:

1. **¿Requiere del uso de Canchas Sintéticas? Si su respuesta es positiva continuar con la encuesta**

SI () NO ()

2. **¿Cuántas veces visita una cancha sintética en la semana?**

3. **¿Qué días utilizaría este servicio de canchas de Fútbol-sala con cubierta y césped sintético?**

El día:

Lunes	()	Viernes	()
Martes	()	Sábado	()
Miércoles	()	Domingo	()
Jueves	()		

4. ¿En qué horario le gustaría jugar fútbol sala en la cancha sintética?

Matutino:

De 9h00 a 10h00 ()

De 11h00 a 12h00 ()

De 10h00 a 11h00 ()

De 12h00 a 13h00 ()

Vespertino:

De 15h00 a 16h00 ()

De 16h00 a 17h00 ()

De 17h00 a 18h00 ()

De 18h00 a 19h00 ()

Nocturno:

De 19h00 a 20h00 ()

De 20h00 a 21h00 ()

De 21h00 a 22h00 ()

De 22h00 a 23h00 ()

5. ¿Cuántas horas en la semana haría uso de la cancha sintética para practicar el Fútbol Sala?

1h. Por semana ()

5h. Por semana ()

2h. Por semana ()

6h. Por semana ()

3h. Por semana ()

4h. Por semana ()

6. ¿Está de acuerdo con la presentación de las canchas sintéticas?

SI () NO ()

7. En caso de implementar una nueva cancha sintética de fútbol sala. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de esta?.

SI () NO ()

8. Le gustaría que la nueva cancha que deseamos construir este ubicada en la Av. Pio Jaramillo y Mercadillo alado de la Gasolinera?

SI () NO ()

9. ¿Qué precio considera que es alto para el uso de la cancha sintética?

\$ 23	\$ 24	\$ 25	\$ 26	\$ 27

10. ¿Qué precio considera que es bajo para el uso de la cancha sintética?.

\$ 23	\$ 24	\$ 25	\$ 26	\$ 27

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el uso de la cancha sintética?

\$ 23	\$ 24	\$ 25	\$ 26	\$ 27

12. ¿En qué lugar usted contrata el uso de la cancha sintética?

Por teléfono ()

Por internet ()

13. ¿Al hacer uso de la cancha sintética recibió promociones?

SI () NO ()

14. ¿Si la respuesta anterior es positiva indique que tipo promociones recibió?

Descuento ()

Facilidad de pago ()

Pronto pago ()

15. ¿Para decidir hacer el uso de la cancha sintética usted se enteró por propaganda?

SI () NO ()

16. ¿Por qué medio de comunicación usted se enteró de la existencia de la cancha sintética?

Televisión ()

Radio ()

Internet ()

Gracias por su colaboración

ANEXO 3.

Formato de entrevista aplicada a la competencia.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**ENTREVISTA**

Con el objeto de desarrollar un proyecto de inversión para la implementación de una cancha sintética en la Ciudad de Loja; a usted solicito muy comedidamente se digne en contestar las siguientes preguntas. La información brindada se la utilizará para el desarrollo de la Tesis previo a la obtención del título de grado de ingeniera en Administración de Empresas.

Datos informativos:**Empresa:****Sector:****Barrio:**

1. ¿Cuántas horas del servicio ofrece diariamente?

.....

2. ¿Cuántos días a la semana ofrece el servicio?

.....

3. ¿Qué incluyen en cada hora de servicio?

.....

4. ¿Cuál es el precio de venta por cada hora de servicio?

Hora \$ _____

5. ¿Cuál cree que es el porcentaje de incremento en ventas por año?

.....
6. ¿Quiénes son sus proveedores de los materiales?

.....
7. ¿Qué cree usted que el usuario toma en cuenta al momento de adquirir el servicio?

Precio ()

Calidad ()

Cantidad ()

Otros () indique _____

8. ¿Qué tipo de promociones ofrece a sus clientes?, indique.

.....

9. ¿Qué medio de comunicación utiliza usted para dar a conocer la venta del servicio?

.....

10. ¿En qué itinerarios ofrece la publicidad?

.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 4.

Sirvió para sacar el Riesgo país.

Indicadores
ECONÓMICOS

- Cotizaciones
- Mercados Internacionales

del Ecuador

Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2015)	20.40%
Inflación Anual (Junio-2016/Junio-2015)	1.59%
Inflación Mensual (Junio-2016)	0.36%
Tasa de Desempleo Urbano a Marzo-31-2016	7.35%
Tasa de interés activa (Julio-16)	8.67%
Tasa de interés pasiva (Julio-16)	6.01%
Barril Petróleo (WTI 19-Jul-16)1:	44.65USD
Índice Dow Jones (19-Jul-2016)	18569.01
Riesgo País (19-Jul-2016)	881.00

ES 9:20 21/07/2016

INDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORIA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
1. TITULO.....	1
2. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
3. INTRODUCCIÓN.....	7
4. REVISION DE LITERATURA.....	11
Proyecto de inversión.....	11
Empresas de servicios.....	13
Cancha sintética.....	14
Césped sintético.....	15
Canchas sintéticas en ciudad de Loja.....	16
5. MATERIALES Y METODOS.....	19
PROCEDIMIENTO.....	21
Población y muestra.....	21
6. RESULTADOS.....	25
7. DISCUSIÓN.....	42
Estudio de Mercado.....	42
Estudio Técnico.....	54
Estudio Administrativo.....	71
Estudio Financiero.....	86
8. CONCLUSIONES.....	123
9. RECOMENDACIONES.....	125
10. BIBLIOGRAFIA.....	126
11. ANEXOS.....	129
Anexo 1.....	129

Anexo 2.....	138
Anexo 3.....	141
Anexo 4.....	143
INDICE.....	144